

**STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA PRODUK
PIVYSWEET SITUBONDO**

Yuli Halimatus Sya'diya
202113010@unars.ac.id
Universitas Abdurachman
Saleh Situbondo

Siti Nur Khomariyah
202113235@unars.ac.id
Universitas Abdurachman
Saleh Situbondo

Nurul Lailatul Mufida
202113249@unars.ac.id
Universitas Abdurachman
Saleh Situbondo

Urwatut Tarqiyah
202113283@unars.ac.id
Universitas Abdurachman
Saleh Situbondo

Subro Wahyu Nurcahyo
202113174@unars.ac.id
Universitas Abdurachman
Saleh Situbondo

Moh. Abdul Aziz
202113310@unars.ac.id
Universitas Abdurachman
Saleh Situbondo

ABSTRACT

Pivysweet is one of the MSMEs that operates in the food industry in the form of mochi. Pivysweet is located in East Lugundang District, RT01/RW06, Situbondo, East Java. This mochi has various flavors, namely strawberry cream cheese, strawberry chocolate, silverqueen chocolate, matcha, creamy mango. The type of research we conducted was qualitative research that used phenomenology as a method and data collection technique based on observation, interviews with the owner of Pivysweet Situbondo and documentation.

Keywords : *Pivysweet Situbondo*

1. PENDAHULUAN

Mochi adalah kue basah berbentuk bulat yang terbuat dari tepung ketan. Kue ini berasal dari Jepang dan terbuat dari beras ketan yang ditumbuk hingga lembut dan lengket, kemudian dibentuk menjadi bulat. Mochi biasanya memiliki adonan kacang sebagai isiannya. Pada periode Muromachi (1336 – 1573), para samurai sering membawa mochi sebagai bekal ketika berperang karena bentuknya yang kecil dan praktis. Mochi yang ada di Indonesia dan mochi yang ada di Jepang kurang lebih memiliki karakteristik, bahan pembuatan, serta proses pembuatan yang sama.

Tentara Jepang pertama kali membawa kue mochi ke Indonesia pada saat Jepang menduduki Indonesia. Ada juga yang mengatakan kalau kue mochi berasal dari Tiongkok. Namun setelah mengikuti sejarah lisan, mochi ini ternyata bukan berasal dari Tiongkok. Namun orang keturunan Tionghoa menggagas kedai mochi pertama di Sukabumi.

Di Indonesia, kue mochi khusus buatan Sukabumi banyak ditemukan di Jalan Kaswar dan Jalan Ahmad Yan, dan sering dijual oleh pedagang di beberapa persimpangan jalan besar di Kota Bogor. Bahan-bahan kue mochi mudah didapat. Mochi membutuhkan bahan dasar untuk proses produksinya yaitu tepung

ketan yang dibentuk bulat-bulat berisi adonan kacang. Saat ini cita rasa kue mochi sudah semakin meningkat. Di Sukabumi, beberapa pembuat kue mochi ternama menawarkan mochi dalam kotak selain keranjang. Salah satu rasa mochi yang paling populer adalah mochi keju dan masih banyak lagi yang lainnya seperti mochi teh hijau, coklat, wijen, blueberry, strawberry, durian, dll.

Usaha ini bermula dari viralnya mochi di sosial media, sehingga muncul sebuah ide untuk memulai bisnis tersebut. Berawal dari keisengan ternyata bisnis ini memiliki banyak peminat sehingga membuat owner makin yakin untuk melanjutkan usahanya.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Berdasarkan Kasmir dan Jakfar (2012:7) Studi profitabilitas bisnis adalah tindakan yang belajar secara menyeluruh perusahaan atau bisnis yang membuatnya untuk menentukan apakah upaya tersebut layak dilakukan atau tidak dieksekusi berdasarkan orang bisa setuju dengan pemahaman di atas kesimpulan bahwa studi kelayakan bisnis untuk belajar atau studi selesai untuk mengevaluasi perusahaan baru.

Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Berdasarkan Kasmir dan Jakfar (2008), beberapa tahapan dalam penelitian profitabilitas bisnis harus dilakukan secara benar, diantaranya adalah:

1. Pengumpulan informasi

Kumpulkan informasi dan beberapa lainnya informasi baik secara kualitatif maupun kuantitatif Pengumpulan data bisa diperoleh dari berbagai sumber sumber terpercaya misalnya data BPS, OJK dan data BI.

2. Melakukan pengolahan data
Informasi tertentu atau Informasi yang dibutuhkan dikumpulkan, lalu langkah Langkah selanjutnya adalah pengolahan data dan informasi. Pengolahan data dilaksanakan dengan cara yang terstruktur dan tepat akurat dan didukung metode dan tindakan umum digunakan dalam penelitian bisnis.
3. Analisis data
Analisis data adalah suatu kegiatan untuk menentukan kriterianya kelayakan penampilan. sesuai menentukan bisnisnya dengan beberapa kriteria yaitu memenuhi persyaratan yang relevan digunakan.
4. Pengambilan keputusan Proses analisis data selesai
Maka diperoleh hasil yang terukur dimensi, lalu langkah berikut ini diambil keputusan tentang hasil proses analisis.
5. Membuat rekomendasi
Tahap akhir studi kelayakan itu berarti memberikan rekomendasi untuk pihak-pihak tertentu untuk laporan hasil penelitian siap selain itu juga memberi nasihat apa adanya kebutuhan.

Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Berdasarkan Ref Kasmir dan Jakfar (2008), sebelumnya ada lima gol alasannya operasi perusahaan harus diselidiki keuntungan bisnis, yaitu :

1. Menghindari resiko kerugian, resiko kerusakan dimasa yang akan datang dimasa yang penuh ketidakpastian, fungsi studi kelayakan dalam hal ini adalah meminimalkan resiko baik yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.
2. Mempermudah perencanaan, meliputi proses perencanaan, berapa dana yang dibutuhkan, kapan memulai usaha, di mana memulai produksi, bagaimana pelaksanaannya, berapa keuntungan yang diperoleh dan bagaimana mengendalikan penyimpanan.
3. Mempermudah pelaksanaan pekerjaan, rencana yang dibuat sangat memudahkan pelaksanaan usaha dan prosesnya dapat dilakukan secara sistematis.
4. Memudahkan pengawasan, pelaksanaan usaha harus sesuai dengan rencana, sehingga memudahkan pengawasan terhadap kegiatan.
5. Memudahkan pengawasan, bila ada penyimpangan dalam usaha mudah dikendalikan

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan fenomenologi sebagai metode pendekatan. Penelitian bertujuan menemukan fenomena atas kejadian, akuisisi pengalaman dan bagaimana pengalaman tersebut terbentuk. Informan dalam penelitian ini adalah owner. Teknik pengumpulan data melalui observasi, dokumentasi dan wawancara.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menentukan suatu usaha layak atau tidak layak. Analisis kelayakan bisnis digunakan untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha. Analisis ditinjau dari berbagai aspek, yaitu hukum, sumberdaya manusia, dan teknis. Detail hasil penelitian akan dibahas satu persatu, untuk memperoleh hasil yang lebih menyeluruh.

ASPEK HUKUM

Usaha ini dirintis pada tahun 2023 tepatnya pada bulan Maret. Yang berlokasi di daerah Lugundang. Sistem pembelian dilakukan secara online atau pre order. Usaha ini juga telah memiliki surat izin perdagangan dan sertifikat halal.

ASPEK PASAR / PEMASARAN

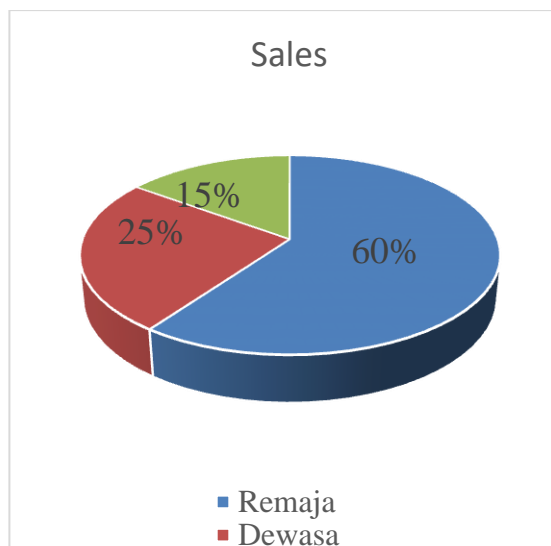
Dalam proses pemasarannya, pivysweet Situbondo membuka usaha di daerah Lugundang Timur, Situbondo. Pemasaran internet menggunakan media social seperti

Whatsapp 082132323113 dan Instagram @pivysweet. Target pasar usaha ini yaitu:

Tabel 1 Target Pasar Pivysweet Berdasarkan Usia

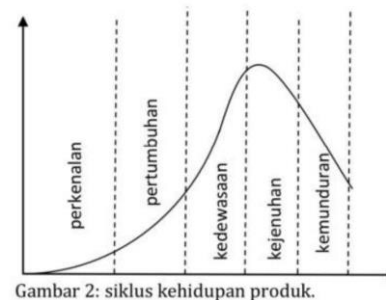
JENIS TARGET	KETERANGAN	RENTAN G USIA
Target Utama	Anak-anak	7-11 tahun
Target Kedua	Remaja	12-16 tahun
Target Tambahan	Dewasa	17-45 tahun

Berdasarkan demografis latar belakang costumer, dijabarkan dalam gambar berikut



Gambar 1 ; bagian demografis costumer berdasarkan bagian latar belakang.
 Sumber Data penelitian tahun 2023.

Dari segi positioning Pivysweet memposisikan sebagai referensi utama customer yang memperoleh kepuasan pelayanan saat ini memang paling banyak promosi customer adalah orang kantor hal ini sesuai dengan targeting dari startup yang menjadikan anak sekolah dan mahasiswa sebagai target utama pasar anak sekolah dan mahasiswa ini, menjadi target utama owner merupakan bagian dari kelompok ini sehingga diharapkan lebih mudah dalam menjalankan promosi dan marketing usaha. Menurut Suliyanto (2010:85), produk mempunyai lima tahapan yaitu adopsi, pertumbuhan, kedewasaan, kejenuhan dan kegagalan Siklus secara detail masa pakai produk ditampilkan pada gambar 2 di bawah ini.



Berdasarkan siklus hidupnya Pivy Sweet sedang dalam tahap produk pertumbuhan pada tahap ini sudah diketahui hampir semua orang masyarakat, jumlah pesaingnya masih belum banyak banyak yang berada dalam fase pertumbuhan, periklanan adalah sebuah strategi sesuai Hasilnya membuktikannya belajar begitu banyak orang yang tertarik dengan iklan ini diberikan Permulaan akan datang mereka bilang kamu bisa

sukses jika kamu bisa temukan model yang tepat untuk Anda pertumbuhan startup Rie (2011). Motivasi pelanggan memesan mochi di Pivysweet muncul pada gambar 3 di bawah ini



ASPEK TEKNIK DAN TEKNOLOGI

Berdasarkan paparan temuan penelitian diatas, Pivysweet dinyatakan layak memiliki lokasi yang strategis yaitu terletak di daerah Lugundang Timur RT 01/RW06 yang lingkungan sekitarnya ramai akan penduduk terutama remaja dan anak-anak. Usaha ini dilakukan di rumah sehingga orang yang akan membeli harus memesannya terlebih dahulu atau dengan sistem ready stock. Untuk yang bingung dengan lokasinya tak perlu khawatir, karena dalam media sosialnya sudah tertera maps yang memudahkan konsumen. Dalam pemesanan produk bisa dilakukan dengan cara pemesanan online melalui Whatsupp dan Instagram. Adapun investasi awal ketersediaan peralatan dan perlengkapan Pivysweet Situbondo, tercantum dalam table sebagai berikut :

Tabel 2 daftar alat dan bahan Pivysweet :

NO	NAMA ALAT	FUNGSI
1.	Kompor	Alat untuk memasak
2.	Teflon	Wadah untuk memasak
3.	Mixer	Alat untuk mengaduk adonan
4.	Mangkok	Wadah untuk menggabungkan adonan
5.	Timbangan	Alat untuk menimbang tepung
6.	Sendok	Alat untuk mengaduk adonan
7.	Pisau	Alat untuk memotong
8.	Cup kertas kue	Sebagai alas mochi
9.	Mika	Sebagai wadah mochi (packaging)
10.	Staples	Alat untuk mengklip kemasan

NO	NAMA BAHAN	FUNGSI
1.	Tepung maizena	Untuk memberikan tekstur agar tidak lengket
2.	Tepung ketan	Untuk memberikan tekstur yang lengket dan kenyal
3.	Gula	Untuk campuran adonan kulit mochi (bahan pemanis)
4.	Susu UHT	Untuk campuran adonan mochi
5.	Coklat batang	Untuk isian dalam mochi
6.	Margarin	Untuk melembutkan dan mengembangkan mochi
7.	Whipping cream	Untuk isian dalam mochi
8.	Selai keju	Untuk isian dalam mochi
9.	Susu bubuk	Untuk membuat gurih mochi
10.	Milo	Untuk taburan atas mochi (topping)
11.	Coklat silverqueen	Untuk isian dalam mochi
12.	Strawberry	Untuk campuran bahan isian
13.	Mangga	Untuk campuran bahan isian
14.	Bubuk matcha	Untuk taburan dalam mochi
15.	Tepung terigu	Untuk membuat mochi agar teksturnya tidak keras
16.	Susu kental manis	Untuk pemanis adonan

Dalam SOP Pelayanan, Pertama owner harus mengetahui selera varian rasa pelanggan sehingga proses operasional bisa menyesuaikan dengan minat pelanggan atau memberi rekomendasi varian rasa apa saja yang menjadi andalan/best seller di Pivysweet Situbondo. Hal ini dilakukan agar adanya kepuasan pelanggan saat menikmati mochi dari Pivysweet Situbondo.

a. Price (harga)

Harga terjangkau dan pas dikantong pelajar.

Berikut daftar Menu yang ada di Pivysweet Situbondo:

Tabel 3 Daftar Menu Pivysweet

NO	MENU	HARGA
1.	Mochi bites choco	Rp. 10.000
2.	Mochi bites matcha	Rp. 10.000
3.	Mochi bites strawberry	Rp. 10.000
4.	Mochi daifuku strawberry creamcheese	Rp. 5.000
5.	Mochi daifuku strawberry coklat	Rp. 5.000
6.	Mochi daifuku coklat silverqueen	Rp. 5.000
7.	Mochi daifuku matcha	Rp. 5.000
8.	Mochi daifuku creamy mango	Rp. 5.000

Rangkuti (2012) menyebutkan tentang aspek teknis adalah permasalahan yang berkaitan langsung dengan perusahaan seperti kapasitas produksi, teknologi yang digunakan, skala produksi, proses produksi, lokasi, tata letak, jadwal dan inventaris. Berdasarkan pemaparan temuan penelitian di atas, menurut teori Tanaka (2017), Pivysweet Situbondo diakui layak karena dapat memenuhi tiga kriteria, yaitu. (1)

perusahaan mempunyai lokasi yang nyaman dan luas, (2) startup dapat membuat tata letak toko yang memenuhi proses produksi dan kebutuhan, (3) perusahaan mengetahui cara menentukan alat yang tepat untuk proses produksi dan pelayanan.

ASPEK MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

Pivysweet Situbondo memiliki 2 tenaga kerja. Berdasarkan aspek sumber daya manusia, jika dilihat dari potensial dan lokasi usaha Pivysweet Situbondo ini cukup potensial karena lokasinya yang berada di dalam perumahan yang padat penduduk, cukup strategis, dan juga dari segi promosinya menggunakan promo jumat berkah dan weekend. Berdasarkan aspek teknis pivysweet dinyatakan layak karena telah memiliki keterangan yang lengkap.

ASPEK KEUANGAN

- Modal : Rp. 300.000
- Pendapatan : Rp. 2.000/biji
Dalam 1x produksi bisa menghasilkan kurang lebih 80 mochi
Jadi dalam 1 kali produksi Pivysweet bisa mendapatkan laba sebesar 80pcs x 2.000 = Rp. 160.000

5. KESIMPULAN

Pivysweet adalah salah satu UMKM yang bergerak dibidang industri makanan berupa mochi. Pivysweet berlokasi di Daerah Lugundang Timur, RT01/RW06, Situbondo Jawa Timur.

Mochi ini memiliki 2 jenis yaitu mochi bites dan mochi daifuku dengan berbagai varian rasa yaitu strawberry creamcheese, strawberry coklat, coklat silverqueen, matcha, creamy mango, choco dan strawberry.

Berdasarkan paparan hasil dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa. Pivysweet dinyatakan layak baik dari aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek sumber daya manusia, aspek teknis, dan aspek keuangan.

Saran yang bisa diberikan untuk Pivysweet Situbondo yaitu dapat meningkatkan kualitas produk dan layanannya serta membuka cabang di lokasi strategis untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperluas pasarnya. Peningkatan kualitas produk dapat dicapai dengan menggunakan bahan baku berkualitas tinggi dan teknik pengolahan yang tepat. Peningkatan kualitas pelayanan dapat dilakukan dengan memberikan pelayanan yang cepat, ramah dan memuaskan. Pembukaan cabang di lokasi strategis dapat dilakukan di dekat pusat perbelanjaan, kampus atau kawasan pemukiman.

DAFTAR PUSTAKA

Kasmir, Jakfar. (2012). Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Revisi. Jakarta: Kencana

Prasetyawan & Tricahyono, D. (2017). Eksplorasi faktor- faktor yang berpengaruh terhadap keunggulan kompetitif pada startup.

Rangkuti, F. 2012. Studi Kelayakan Bisnis dan Investasi. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.