

## ANALISIS STUDY KELAYAKAN BISNIS PADA UMKM BERKAH KELAPA PUTRA MANDIRI

Aldy Maulana<sup>1\*)</sup>, Moh. Fiqi Dayu Firmansyah<sup>2)</sup>, Afifa Nur Istiqomah<sup>3)</sup>,  
Siti Nurvikria Vinatil Jannah<sup>4)</sup>, Dani Dwi Al-Faqih<sup>5)</sup>, Nanda Widaninggar<sup>6)</sup>  
<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

\*Email Korespondensi: [aldym1111@gmail.com](mailto:aldym1111@gmail.com)

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri yang bergerak dalam perdagangan kelapa di Desa Kapongan, Kabupaten Situbondo. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka. Analisis dilakukan berdasarkan aspek pasar, teknis dan operasional, manajemen dan sumber daya manusia, keuangan, sosial-lingkungan, aspek hukum, serta risiko bisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha tersebut memiliki peluang pasar yang stabil, dengan permintaan mencapai 3.000–5.000 butir kelapa per bulan. Secara finansial, usaha ini memperoleh laba bersih rata-rata sebesar Rp 1.400.000 per bulan, dengan pengembalian investasi dalam 15–16 bulan, sehingga dinilai layak. Aspek teknis, operasional, dan manajemen tergolong sederhana namun efektif untuk sebuah UMKM. Usaha ini juga memberikan dampak sosial positif bagi petani dan pekerja lokal. Berdasarkan analisis keseluruhan, UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri dinilai layak dan memiliki potensi untuk dikembangkan.

**Kata kunci:** UMKM, Studi Kelayakan, Perdagangan Kelapa, Analisis Bisnis

### Abstract

This study aims to analyze the feasibility of the Berkah Kelapa Putra Mandiri MSME, which operates in the coconut trade in Kapongan Village, Situbondo Regency. This study used a qualitative descriptive method with a case study approach. Data were obtained through interviews, observation, documentation, and literature review. The analysis was conducted based on market, technical and operational aspects, management and human resources, finance, socio-environmental aspects, legal aspects, and business risks. The results indicate that the business has stable market opportunities, with demand reaching 3,000–5,000 coconuts per month. Financially, the business earns an average net profit of IDR 1,400,000 per month, with a return on investment of 15–16 months, thus being deemed feasible. The technical, operational, and management aspects are relatively simple yet effective for an MSME. This business also has a positive social impact on local farmers and workers. Based on the overall analysis, the Berkah Kelapa Putra Mandiri MSME is deemed feasible and has potential for development.

**Keywords:** MSMEs, Feasibility Study, Coconut Trading, Business Analysis

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu tulang punggung perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai lebih dari 60% dan mampu menyerap tenaga kerja hingga 97% dari total angkatan kerja nasional. Oleh karena itu, pemberdayaan UMKM menjadi bagian penting dari upaya pembangunan ekonomi nasional

yang inklusif dan berkelanjutan. Kabupaten Situbondo, sebagai salah satu wilayah di Jawa Timur, memiliki potensi sumber daya alam yang cukup besar, terutama di sektor perkebunan. Salah satu hasil perkebunan yang melimpah di daerah ini adalah kelapa, yang dapat diolah menjadi berbagai produk turunan bernilai ekonomis tinggi seperti minyak kelapa murni (VCO), arang tempurung, serabut kelapa, dan berbagai produk olahan lainnya.

UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri merupakan salah satu pelaku usaha lokal di Situbondo yang bergerak dalam bidang pengolahan hasil kelapa. Usaha ini dirintis oleh masyarakat setempat dengan tujuan untuk memanfaatkan potensi kelapa yang melimpah dan menciptakan lapangan kerja baru bagi warga sekitar. Meskipun telah berjalan cukup lama, namun dalam proses pengembangannya UMKM ini masih menghadapi berbagai kendala seperti keterbatasan modal, keterbatasan promosi, keterbatasan inovasi produk, serta belum adanya analisis kelayakan bisnis secara menyeluruh. Kegiatan ini bertujuan untuk mengasah kemampuan mahasiswa dalam menganalisis, merancang, dan memberikan solusi bisnis yang berbasis data dan riset, serta menumbuhkan kemampuan berpikir kritis, kolaboratif, dan komunikatif. Dengan melakukan studi kelayakan ini, mahasiswa dapat memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan UMKM lokal dan membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan yang tepat untuk meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan usahanya.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Lokasi penelitian adalah UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri di Desa Kapongan, Situbondo. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pemilik usaha, observasi langsung pada proses operasional, serta dokumentasi terkait catatan keuangan dan aktivitas pemasaran. Data sekunder diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, dan peraturan pemerintah terkait UMKM dan Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Teknik pengumpulan data meliputi:

Observasi langsung, Wawancara dengan pemilik usaha dan karyawan, Dokumentasi terkait catatan keuangan dan aktivitas transaksi. Analisis data dilakukan dengan teknik reduksi data, penyajian data, dan verifikasi. Validitas data diperkuat dengan triangulasi sumber dan metode. Lokasi penelitian adalah Desa Gebangan, Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo, pada periode Oktober–Desember 2025.

Adapun tahap Penelitian Meliputi:

Tabel 1. Tahap Penelitian

Tahap	Kegiatan	Hasil Yang Diharapkan
1	Studi pendahuluan & identifikasi masalah	Rumusan masalah dan tujuan penelitian
2	Pengumpulan data primer & sekunder	Data lapangan yang relevan
3	Analisis setiap aspek kelayakan (pasar, teknis, manajemen, keuangan, sosial, hukum, risiko)	Hasil analisis mendalam
4	Integrasi hasil analisis Penilaian akhir kelayakan usaha	Penilaian akhir kelayakan usaha
5	Penyusunan laporan akhir	Dokumen studi kelayakan yang komprehensif

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Bagian ini menyajikan temuan penelitian berdasarkan analisis aspek studi kelayakan usaha yang meliputi pasar, teknis-operasional, manajemen dan sumber daya manusia, keuangan, sosial-lingkungan, serta risiko usaha. Hasil disusun berdasarkan data lapangan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Temuan lapangan kemudian

dikaitkan dengan teori serta penelitian terdahulu untuk memperoleh validitas analisis. Diantaranya:

#### **Aspek Pasar Dan Pemasaran**

asil penelitian menunjukkan bahwa permintaan kelapa di Kecamatan Kapongan dan wilayah Situbondo relatif stabil sepanjang tahun. Hal ini disebabkan oleh karakteristik kelapa sebagai komoditas kebutuhan rumah tangga, industri makanan, dan usaha mikro seperti pedagang santan, jajanan tradisional, hingga katering. Berdasarkan wawancara dengan pemilik UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri, jumlah permintaan berkisar antara 1.500 – 1.800 butir per bulan, bergantung pada musim dan kondisi panen.

Strategi pemasaran yang diterapkan belum memanfaatkan saluran digital dan masih mengandalkan word of mouth serta hubungan kepercayaan dengan pembeli dan petani. Pola ini sejalan dengan temuan Tambunan (2021), yang menyebutkan bahwa sebagian besar UMKM sektor agribisnis di daerah pedesaan menjalankan pemasaran berbasis relasi sosial, bukan promosi formal. Analisis ini menunjukkan bahwa dari sisi pasar usaha ini layak (feasible) karena permintaan stabil, pasar jelas, dan tingkat substitusi produk rendah.

#### **Aspek Teknis Dan Operasional**

Proses bisnis UMKM ini dimulai dari pembelian kelapa dari petani, kemudian penyortiran, penyimpanan sementara, dan distribusi ke pengepul atau pasar tradisional. Observasi menunjukkan bahwa proses operasional bersifat low technology, sederhana, dan tidak membutuhkan mesin produksi khusus. Hal ini menjadi keunggulan karena teknis usaha mudah direplikasi dan tidak membutuhkan tenaga kerja terampil.

Lokasi usaha berada dekat dengan sumber bahan baku sehingga biaya transportasi pembelian relatif rendah. Namun, pada tahap distribusi ditemukan kendala berupa biaya transportasi yang fluktuatif karena usaha belum memiliki kendaraan operasional sendiri.

Jika dilihat dari teori studi kelayakan menurut Kasmir & Jakfar (2019), aspek teknis dikategorikan layak tetapi perlu peningkatan fasilitas pendukung khususnya pada sisi logistik.

#### **Aspek Manajemen Dan Sumber Daya Manusia**

Struktur manajemen UMKM masih bersifat sederhana berbasis kekeluargaan dengan pembagian kerja informal. Pemilik berperan sebagai pengambil keputusan utama, pengelola keuangan, serta penanggung jawab proses pembelian dan penjualan. Karyawan membantu penyortiran, pemindahan barang, dan distribusi.

Konsep ini sejalan dengan temuan Qurrohman (2020) yang menyatakan bahwa UMKM di pedesaan cenderung menerapkan manajemen informal karena keterbatasan skala produksi dan modal.

Meskipun secara struktur tergolong sederhana, efektivitas kerja sudah berjalan baik karena adanya pengalaman dan rutinitas operasional. Namun, belum terdapat sistem pencatatan keuangan dan pembagian

tugas formal sehingga berpotensi menimbulkan kendala pada tahap ekspansi bisnis.

Tabel 2. Struktur jabatan SDM

Jabatan	Tugas Utama
Pemilik	Mengatur Pembeli, penjualan, dan Keuangan
Pekerja 1	Pengangkutan dan penyortiran
Pekerja 2	Pengupasan Kelapa(opsional)
Tenaga Musiman	Membantu saat volume penjualan tinggi

## Aspek Keuangan:

Tabel 3. Analisis Kebutuhan Modal Keuangan

Komponen	Nilai (Rp)
Timbangan dan alat bantu	500.000
Modal pembelian kelapa	8.000.000
Transpostasi (sewa truk/pikap)	1.500.000
Biaya operasional awal	1.000.000
<b>Total Modal Awal</b>	<b>11.000.000</b>

Tabel 4. Pendapatan Biaya Operasional per bulan

Uraian	Nilai (Rp)
Penjualan kelapa (Rp. 8.000 x 1.600 butir)	12.800.000
Pembelian Kelapa (Rp. 5.000 x 1.600 butir)	8.000.000
Biaya Transportasi	1.500.000
Upah Tenaga Kerja	500.000
Total Biaya Operasional	10.000.000
Laba Bersih Perbulan	<b>Rp. 2.800.000</b>

Setiap bulan, kebutuhan kelapa di pasar tradisional Situbondo mencapai sekitar 1.000 – 1.500 butir kelapa, sedangkan pasokan lokal hanya mampu memenuhi sebagian dari jumlah tersebut. Hal ini membuka peluang besar bagi UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri untuk memperluas jangkauan pasarnya. Rata-rata penjualan UMKM ini mencapai 1.600 butir kelapa per bulan, dengan harga jual sekitar Rp8.000 per butir. Angka ini menunjukkan potensi pertumbuhan yang masih terbuka lebar.

Untuk menilai kelayakan finansialnya, dilakukan perhitungan sederhana sebagai berikut:

1. Pendapatan Bersih (Profit Margin):  
 $(\text{Rp. 2.800.000} / \text{Rp. 12.800.000}) \times 100\% = 2,1\%$
2. Break Even Point (BEP):  
Titik impas dicapai ketika penjualan mencapai  $\pm 572$  butir kelapa per bulan.
3. Payback Period:  
 $\text{Modal Awal} / \text{Laba Bersih Bulanan} = 11.000.000 / 2.800.000 \approx 4 \text{ bulan.}$

Dengan demikian, usaha ini masih tergolong layak, karena meskipun margin keuntungan menurun, risikonya juga rendah dan modal dapat kembali dalam waktu sekitar 1 tahun.

## Aspek Hukum Dan Legalitas

UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri telah memiliki izin usaha dari desa setempat, dan terdaftar dalam kelompok UMKM binaan kecamatan. Legalitas sederhana seperti Surat Keterangan Usaha (SKU) sudah dimiliki. Meski belum berbadan hukum (CV/UD), usaha ini berpotensi ditingkatkan menjadi entitas resmi agar mempermudah akses permodalan dan distribusi antar daerah.

Kegiatan usaha ini memberikan dampak sosial yang positif bagi masyarakat sekitar:

1. Membuka lapangan kerja bagi warga lokal.
2. Membantu petani menjual hasil panen dengan harga wajar.
3. Menggerakkan ekonomi desa melalui sirkulasi uang yang stabil.

Dari sisi lingkungan, kegiatan ini tidak menghasilkan limbah, karena tidak ada proses produksi. Pengelolaan sisa kelapa (sabut dan batok) diserahkan kepada pihak lain yang memanfaatkannya sebagai bahan bakar atau kerajinan.

### Aspek Resiko Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha

Beberapa risiko yang dihadapi: Fluktuasi harga kelapa di musim panen dan paceklik, Kenaikan biaya transportasi karena harga BBM, Kerusakan kelapa bila penyimpanan terlalu lama, Keterlambatan pembayaran dari pengepul. Strategi mengatasinya: Menyusun stok berdasarkan permintaan mingguan. Menjaga hubungan baik dengan pemasok dan pembeli, Menyediakan dana Cadangan.

Untuk meningkatkan pendapatan, UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri dapat:

1. Memperluas area pemasaran hingga ke Jember dan Banyuwangi.
2. Membentuk koperasi kecil dengan petani kelapa agar pasokan lebih stabil.
3. Menambah armada transportasi sendiri untuk menekan biaya sewa.
4. Mengembangkan usaha turunan seperti penjualan sabut atau batok kelapa.

Dari seluruh aspek yang telah dianalisis (pasar, teknis, manajemen, keuangan, sosial, hukum, dan risiko), dapat disimpulkan bahwa: Usaha ini layak secara ekonomi dan berdampak sosial positif. Tidak membutuhkan investasi besar. Dapat dikembangkan lebih lanjut dengan manajemen keuangan dan pemasaran yang lebih rapi.

### Analisis SWOT

Berikut Tabel Analisis SWOT:

Tabel 5. Pendapatan Biaya Operasional

Aspek	Uraian
Strengths (Kekuatan)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk kelapa merupakan kebutuhan pokok harian.</li> <li>2. Hubungan baik dengan petani lokal.</li> <li>3. Modal kecil dan cepat berputar.</li> <li>4. Risiko kerugian rendah karena barang cepat laku.</li> </ol>
Weaknesses (Kelemahan)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemasaran masih terbatas di area lokal.</li> <li>2. Belum memiliki kendaraan sendiri.</li> <li>3. Pencatatan keuangan belum rapi.</li> </ol>
Opportunities (Peluang)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan pasar kelapa stabil sepanjang tahun.</li> <li>2. Potensi pengembangan produk turunan.</li> <li>3. Dukungan dari pemerintah untuk UMKM lokal.</li> </ol>
Threats (Ancaman)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fluktuasi harga kelapa di musim tertentu.</li> <li>2. Cuaca buruk memengaruhi panen.</li> <li>3. Kenaikan biaya transportasi.</li> </ol>

Tabel 6. Pendapatan Biaya Operasional

Tahun	Langkah Pengembangan	Tujuan
2025	Membuat sistem pencatatan keuangan sederhana dan memperluas pelanggan lokal	Meningkatkan efisiensi dan laba
2026	Menambah volume pembelian dari petani hingga 3.000 butir/bulan	Meningkatkan pendapatan
2027	Membeli kendaraan angkut sendiri	Mengurangi biaya transportasi
2028	Membentuk badan usaha resmi (UD/CV)	Memperkuat legalitas dan akses modal
2029-2030	Mengembangkan produk turunan kelapa	Menambah nilai tambah dan daya saing

Dari hasil evaluasi dan strategi pengembangan, dapat disimpulkan bahwa:

1. UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri memiliki dasar usaha yang kuat dan prospek jangka panjang yang baik.
2. Pengelolaan sederhana namun efisien menjadi keunggulan utama.



3. Pengembangan bertahap melalui: pencatatan keuangan, pemasaran digital, dan penguatan modal akan meningkatkan daya saing usaha ini di masa depan. Dengan komitmen dan konsistensi pengelolaan, UMKM ini berpotensi berkembang menjadi unit perdagangan kelapa unggulan di Kabupaten Situbondo. Berikut Gambar-gambar Bisnis UMKM Kelapa:



Gambar 1. Desain Logo Inovatif *UMKM Berkah Kelapa*



Gambar 2. Kelapa Gelondongan Sebelum Proses Produksi



Gambar 3. Kelapa Dikupas Dan diambil Buahnya



Gambar 4. Dikupas Dan dikumpulkan Untuk Persiapan Produksi



Gambar 5. Semua Proses Selesai Dan Kelapa Siap Untuk Di Produksi

Gambar-gambar tersebut secara keseluruhan menggambarkan proses operasional UMKM Berkah Kelapa dalam mengelola dan memproduksi buah kelapa sebagai produk utama. Pada visual yang terlihat, ditampilkan area kerja tempat kelapa hasil panen dikumpulkan sebelum memasuki tahap produksi. Tumpukan kelapa yang masih dalam bentuk kelapa gelondongan menunjukkan bahwa bahan baku berada pada kondisi awal, yaitu kelapa utuh yang belum dikupas sabut maupun dipisahkan tempurungnya. Keberadaan kelapa dalam jumlah besar tersebut menegaskan bahwa UMKM Berkah Kelapa memiliki alur pengadaan bahan baku yang terstruktur dan berkelanjutan untuk memenuhi kebutuhan produksi harian. Seluruh proses ini menjadi tahap awal dari rangkaian pengolahan yang akan menghasilkan daging buah kelapa sebagai produk siap olah, baik untuk kebutuhan pasar lokal maupun permintaan antar daerah. Gambar-gambar tersebut tidak hanya menunjukkan situasi fisik di lapangan, tetapi juga memberikan gambaran mengenai aktivitas produksi, kesiapan bahan baku, serta konteks bisnis UMKM dalam menjaga kelangsungan operasionalnya. Dengan demikian, rangkaian visual tersebut mencerminkan

keseluruhan proses dasar UMKM Berkah Kelapa dalam mengolah buah kelapa, mulai dari penerimaan bahan baku hingga masuk ke tahap pengolahan lebih lanjut. Gambar-gambar tersebut secara keseluruhan menggambarkan proses operasional UMKM Berkah Kelapa dalam mengelola dan memproduksi buah kelapa sebagai produk utama. Pada visual yang terlihat, ditampilkan area kerja tempat kelapa hasil panen dikumpulkan sebelum memasuki tahap produksi. Tumpukan kelapa yang masih dalam bentuk kelapa gelondongan menunjukkan bahwa bahan baku berada pada kondisi awal, yaitu kelapa utuh yang belum dikupas sabut maupun dipisahkan tempurungnya. Keberadaan kelapa dalam jumlah besar tersebut menegaskan bahwa UMKM Berkah Kelapa memiliki alur pengadaan bahan baku yang terstruktur dan berkelanjutan untuk memenuhi kebutuhan produksi harian. Seluruh proses ini menjadi tahap awal dari rangkaian pengolahan yang akan menghasilkan daging buah kelapa sebagai produk siap olah, baik untuk kebutuhan pasar lokal maupun permintaan antar daerah. Gambar-gambar tersebut tidak hanya menunjukkan situasi fisik di lapangan, tetapi juga memberikan gambaran mengenai aktivitas produksi, kesiapan bahan baku, serta konteks bisnis UMKM dalam menjaga kelangsungan operasionalnya. Dengan demikian, rangkaian visual tersebut mencerminkan keseluruhan proses dasar UMKM Berkah Kelapa dalam mengolah buah kelapa, mulai dari penerimaan bahan baku hingga masuk ke tahap pengolahan lebih lanjut.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri di Desa Kapongan, Kabupaten Situbondo, dapat disimpulkan bahwa usaha perdagangan kelapa mentah ini merupakan usaha yang layak untuk dijalankan dan Dikembangkan. Usaha ini memiliki potensi pasar yang cukup stabil karena kebutuhan akan kelapa terus meningkat dari waktu ke waktu. Dari sisi operasional, sistem kerja yang sederhana menjadikan biaya produksi rendah dan perputaran modal cepat. Hasil analisis menunjukkan bahwa dengan penjualan sekitar 1.600 butir kelapa per bulan, usaha ini mampu memperoleh laba bersih sekitar Rp. 2.800.000-3.000.000 per bulan dengan waktu pengembalian modal sekitar 4/bulan. Ditinjau dari aspek pasar, teknis, manajemen, keuangan, serta sosial, UMKM ini telah menunjukkan performa yang baik dan memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat sekitar. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri layak dipertahankan dan dikembangkan dengan strategi pengelolaan dan pemasaran yang lebih baik ke depannya.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penyampaian ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan penelitian terkait UMKM Berkah Kelapa Putra Mandiri di Desa Kapongan, Kabupaten Situbondo. Penulis mengucapkan terima kasih kepada pemilik UMKM yang telah memberikan izin dan informasi, dosen pembimbing yang telah memberi arahan, serta pihak-pihak lain yang turut membantu kelancaran proses penelitian ini.

## REFERENSI

- Kasmir & Jakfar. (2017). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Prenadamedia Group. Hasibuan, M. S. P. (2016). Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management. Pearson Education. Rangkuti, F. (2016). Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.



- Tambunan, T. (2019). Pembangunan UMKM di Indonesia. Jakarta: Mitra WacanaMedia.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Suryana, Y. (2020). Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses. Bandung: Prenada Media
- Winarno, F. G. (2018). Teknologi Pengolahan Hasil Pertanian. Jakarta: Gramedia.
- Husaeni, U. A., & Dewi, N. (2021). Manajemen UMKM di Indonesia. Yogyakarta: Deepublish.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.