

ANALISA STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA PADA PENGEMBANGAN USAHA TOKO SEMBAKO EDHOY DI GRAND CIKARANG CITY, CIKARANG UTARA

Heni Putri Adisty¹, R.R. Wening Ken Widodasih²

^{1,2}Universitas Pelita Bangsa

Email : heniputriadisty@mhs.pelitabangsa.ac.id¹, wening.ken@pelitabangsa.ac.id²

Abstrak

Studi Kelayakan Bisnis (SKB) merupakan alat penting dalam menilai potensi dan kelayakan suatu usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan Toko Sembako Edhoy yang berlokasi di Grand Cikarang City, Cikarang Utara. Metode penelitian dengan diaplikasikan ialah penelitian lapangan melalui berpendekatan kualitatif, yang meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis dilakukan terhadap berbagai aspek, termasuk pemasaran, keuangan, sumber daya manusia, dan lingkungan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Sembako Edhoy memiliki potensi yang baik untuk berkembang, dengan produk yang marketable dan strategi pemasaran yang efektif. Namun, tantangan dalam manajemen dan pengelolaan sumber daya manusia perlu diperhatikan untuk memastikan keberlanjutan usaha.

Kata Kunci: Business Feasibility Study, Toko Sembako Edhoy, North Cikarang, Feasibility Analysis, Marketing, Human Resources

Abstract

One reliable method for gauging a company's viability and potential is the business feasibility study, or BFS. With this research, we hope to assess Edhoy's Shop in North Cikarang's Grand Cikarang City for potential success. A qualitative approach to field research was adopted, which entailed recording data through observation, interviews, and questionnaires. The marketing, financial, human resources, and environmental facets were among those that were examined. The results showed that Toko Sembako Edhoy has good potential to grow, with marketable products and effective marketing strategies. However, challenges in management and human resource management need to be addressed to ensure business sustainability.

Keywords: Business Feasibility Study, Toko Sembako Edhoy, North Cikarang, Feasibility Analysis, Marketing, Human Resources

PENDAHULUAN

Pemerintah dalam peranan bernegara adalah mengembangkan UMKM guna mendorong penanaman modal juga menciptakan lapangan pekerjaan baru. Salah satu tugas hukum UMKM adalah menerapkan hukum sebagai kontrol sosial

dan rekayasa sosial. Rekayasa sosial membentuk sistem hukum yang menangani berbagai masalah yang dihadapi oleh UMKM. Untuk memaksimalkan peran ini, penegak hukum dan UMKM (produsen dan konsumen) harus bekerja sama.

Bisnis di Indonesia sebagian besar dikelola oleh keluarga atau dijalankan oleh anggota masyarakat, contoh nya UMKM, selain itu mendorong pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan, UKM memiliki potensi untuk menyediakan banyak peluang kerja baru dan meningkatkan ekspor, menjadikannya pemain penting dalam strategi pembangunan ekonomi negara mana pun (Fernanda Oktavia Larasati et al., 2022). Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebuah usaha dengan dijalankan oleh masyarakat termasuk didominasi dari pelakunya bisnis maupun dengan sistem waralaba (*franchise*).

Data tahun 2018 menunjukkan jika keseluruhan 64,19 juta usaha tanah air, 63,35 juta, ataupun 98,68%, adalah usaha mikro, mengacu temuan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah tahun 2018. Ini merupakan 99,99 persen dari semua unit usaha di negara itu. Terdapat total 783.132 usaha kecil (1,22% dari total) dan 60.702 usaha menengah (0,09% dari total). Iklim usaha yang mendorong ekspansi, menjamin keamanan perusahaan, juga mempromosikan keadilan dan kesetaraan di pasar sangat penting untuk keberhasilan suatu usaha termasuk (UMKM) (Pratami et al., 2022).

Tabel 1. Toko Sembako Edhoy

TAHUN	PENDAPATAN
2018	Rp 15.000.000,00
2019	Rp 15.000.000,00
2020	Rp 20.000.000,00
2021	Rp 20.000.000,00
2022	Rp 25.000.000,00
2023	Rp 25.000.000,00

Sumber : observasi

Toko Sembako Edhoy mengalami peningkatan omzet rata-rata hanya 5% selama lima tahun terakhir, menurut data yang di dapat pada tabel Toko Sembako Edhoy setelah ditinjau dari aspek keuangan atau finansial dalam studi kelayakan usaha. Modal awal usaha ini adalah Rp 1.800.000 yakni:

Temuan observasi diawal berkaitan akan usaha Toko Sembako Edhoy melalui aspek manajemen juga sumber daya manusia, penulis menemukannya berkaitan jumlahnya pekerja dengan sudah mencukupi yaitu sebatas jumlahnya 13 orang, Selain itu Toko Sembako Edhoy memiliki Aspek Manajemen yang baik yakni mampu berkomunikasi dengan para Konsumen agar Konsumen senang berbelanja di Toko Sembako Edhoy. Sistem Kerja ini di lakukan dari jam 8.00 pagi Hingga Jam 24.00 WIB, Kinerja pada karyawan Toko Sembako Edhoy berdasarkan sesuai jobdesk masing masing

seperti Kasir, Mendisplay Barang, Membersihkan Toko.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi Kelayakan Bisnis (SKB) ialah pemeriksaan komprehensif terhadap suatu usaha yang dilakukan agar memastikan kelayakan pada usaha tersebut. Definisi lain dari studi kelayakan bisnis dapat di artikan sebagai bertujuan untuk mengevaluasi suatu usaha.apakah usaha tersebut layak atau tidak untuk usaha berkelanjutan.

Aspek Finansial

Sebagai bagian dari formula penilaian investasi, pengembalian dinilai dengan mempertimbangkan aspek keuangan, dana yang didapatkan dan bunga. Selanjutnya, penelitian dilakukan untuk menilai potensi pendapatan yang diperoleh, perkiraan laba atas investasi, dan jumlah biaya yang dikeluarkan ketika membahas aspek keuangan. Mengikuti formula penilaian investasi, sumber dana yang didapat serta suku bunga, diverifikasi untuk menjamin pengembalian yang substansial (Damayanti et al., 2024). Menurut Husman dan Muhammad (2005), Untuk mendapatkan keuntungan dari sebuah perusahaan, sangat penting untuk melakukan analisis keuangan secara menyeluruh sebagai bagian dari studi

kelayakan (Puspita et al., 2022).

Aspek pemasaran

Aspek Pemasaran,Aspek menjadi perihal dengan wajib dikaji guna penentuan apakah korporasi turut berinventasi pada pemasaran juga penjualannya mempunyai potensi pemasaran sebagaimana dibutuhkan. Melalui karya tulis "Studi Kelayakan Bisnis", Dr. Smith menjelaskan betapa pentingnya menganalisis segala aspek dari suatu rencana bisnis sebelum mengambil keputusan untuk melaksanakannya. Ia menegaskan bahwa studi kelayakan bisnis membantu mengidentifikasi risiko dan peluang yang mungkin terjadi, serta memastikan keberhasilan dalam jangka panjang. Menurutnya, langkah ini sangat penting untuk menghindari kerugian dan meningkatkan potensi kesuksesan bisnis.Pemasaran ialah sebuah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha agar dapat melakukan proses perencanaan, menetapkan harga, melakukan promosi , dan mengirimkan produk permintaan pelanggan. Jenisnya pemasaran tersebut mampu dijalankan secara online. Menurut Sunyoto (2014:32) dalam (Damayanti et al., 2024).

Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia mengacu Eri Susan (2019) dalam jurnal (Damayanti et al., 2023), ialah kepala lembaga dan bisnis, dan mereka adalah orang-orang yang produktif. Mereka adalah aset berharga yang perlu dilatih dan dibina. Sebagai contoh, struktur kepemimpinan atau organisasi perusahaan dapat mencakup ketentuan untuk pengaturan dan evaluasi sumber daya manusia. sumber daya manusia memiliki dampak terhadap output dan hasil, oleh karena itu hal ini cukup jelas. Manusia selalu menjadi kekuatan pendorong di balik setiap usaha organisasi, sehingga sangat penting untuk mengelola sumber daya manusia dengan baik. Mencapai tujuan organisasi adalah tanggung jawab manusia, yang harus merencanakan, melaksanakan, dan memantau pekerjaan mereka.

Moediayanto (2008) serta Umar (2009) pada (Damayanti et al., 2023) menyatakan bahwa bagian SDM harus diprioritaskan terkait studi kelayakan bisnis. Ini karena kinerja perusahaan, inovasi, dan adaptasi terhadap perubahan sangat dipengaruhi oleh kualitas sumber daya manusia.

Aspek Manajemen

Potensi keberhasilan sebuah perusahaan sangat bergantung pada komponen manajemen dari studi kelayakan. Untuk mencapai tujuan, manajemen yang baik memerlukan persiapan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian sumber daya, Menurut Robinson dan Judge (2019).Faktor-faktor manajemen dan organisasi sangat penting untuk kelayakan suatu usaha, karena meskipun dimaknai berusaha dengan kelayakan guna dilakukan apabila tanpa memiliki kelola dan pengaturan optimal, mayoritas besar turut gagal. Dalam hal SDM dan rencananya korporasi, keduanya disusunkan selaras esensi korporasi. Memenuhi standar dan tahapan proses manajemen akan membuat tujuan tersebut lebih mudah dicapai (Amalia et al., 2024). Manajemen yang baik mampu meningkatkan efisiensi operasional serta memaksimalkan pemanfaatan sumber daya. Hal ini sejalan dengan pandangan (Kreitner & Kinicki, 2019) yang menyebutkan bahwa manajer yang kompeten turut mendapatnua lingkungan pekerjaan dengan produktif, melalui karyawan merasa dihargai dan termotivasi

METODE PENELITIAN

Perihal diteliti tergolong berjenis penelitian deskriptif yang menggunakan penelitian berupa studi kasus melalui berpendekatan kualitatif. Objek perihal diteliti ialah Toko Sembako Edhoy yang terletak di Perumahan Grand Cikarang City. Objek dalam penelitian ini adalah Toko sembako. Adapun ruang lingkup penelitian ini yakni Analisis kelayakan usaha dapat ditinjaunya dalam aspek non finansial yakni aspek pasar dan pemasaran, aspek Keuangan, aspek manajemen, aspek SDM.

Metode dengan diterapkan dalam perihal diteliti ialah metode kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi wawancara dengan pemilik usaha dan karyawan yang bekerja di Toko Sembako Edhoy.

HASIL DAN PEMBAHASAN

GAMBARAN UMUM USAHA MAKANAN RINGAN

Toko Sembako Edhoy adalah merek Toko yang menjual Sembako untuk kebutuhan rumah tangga. Toko Sembako Edhoy didirikan pada tahun 1998 di pasar Jl. Yoso Sudarso dan *outlet* pertama berlokasi pada Cikarang. Hingga saat ini, *outlet Toko Sembako Edhoy* telah bersebara pada berbagai wilayah Kota

Cikarang, Kabupaten Bekasi di Indonesia, berikut ini adalah outlet yang tersebar, Outlet Kedua nya berdiri pada tahun 2013 di pasar Jl. Yoso Sudarso, Lalu toko sembako Edhoy membuka Oulet ketiga berdiri pada tahun 2019 berada di Blok O3, nmr 1, Perum vila kencana, desa karang sentosa, kec. Karangbahagia.

Aspek-aspek Kelayakan Bisnis

1. Aspek Finansial

Aspek Finansial, mengungkapkan beberapa elemen, termasuk pengeluaran, pendapatan, dan jangka waktu ROI. Sebagai bagian dari penilaian keuntungan formula penilaian investasi, hal ini menekankan pada sumber pendanaan dan tingkat suku bunga. Untuk lebih mendalami unsur keuangan, studi dilakukan untuk menilai pengeluaran, pendapatan prospektif, dan waktu pengembalian investasi. Metode evaluasi investasi tidak hanya memperhitungkan tingkat bunga dan sumber dana, tetapi juga faktor-faktor lain, untuk menjamin keuntungan yang besar ,menurut Enok Nurhayati (2021).

Pemilik Toko Sembako memiliki Investasi yang tinggi terhadap usahanya sebesar Rp 1.800.000 dari tabungan pribadinya, lalu mencari pinjaman untuk modal awal. Sebelum memulai bisnis, perencanaan keuangan yang cermat adalah

dasar yang penting. Kinerja keuangan dapat dinilai melalui metric. Untuk menilai dan menyesuaikan strategi secara efektif, penting untuk membandingkan hasil kinerja nyata sebuah usaha memiliki target yang telah ditetapkan.

2. Aspek Pemasaran

Aspek Pemasaran yaitu titik penghubungan diantara kekuatan permintaan serta penawaran serta termasuk prosesnya aktifitas pembeli dan penjual. Melalui karya tulis berjudul "Studi Kelayakan Bisnis", Dr. I Made Adnyana, SE, MM (2020). Tindakan pemasaran dapat didefinisikan sebagai upaya untuk mengembangkan dan mendistribusikan produk kepada beragam individu dengan tujuan tertentu. Pemasaran adalah proses menghasilkan dan mempertukarkan produk, termasuk komoditas dan jasa, dengan konsumen di pasar (Aliefah & Nandasari, 2022). Seseorang dapat melakukan tren pasar dari suatu produk atau layanan dengan cara memeriksa stok yang ada dan juga jumlah penawaran, maupun permintaan. Untuk memenuhi keinginan pelanggan, mencapai target pasar dan juga tujuan toko, system yang digunakan pada toko edhoy untuk kegiatan bisnis dan pemasaran yaitu merencanakan, menetapkan harga,

mempromosikan, dan mendistribusikan produk. Untuk meningkatkan penjualan pada toko edhoy, promosi yang dilakukan menggunakan internet, Mengacu Sunyoto (2014:32) dalam (Damayanti et al., 2023).

Analisis pasar menjadi perihal esensial mengingat tanpa terdapatnya proyek bisnis berhasil tanpa mengetahui bahwa ada permintaan untuk barang dan jasa yang dihasilkan. Sehingga menjadi kejelasan bagi pasar guna mencapai prospek bisnis serta meminimalisir potensinya kegagalan (Yunus et al., 2020).

Toko Sembako Edhoy telah memenuhi berbagai kriteria pasar dan pemasaran, termasuk: Pelanggan yang menjadi fokus utama: Daya tarik Toko Sembako Edhoy berasal dari kualitas layanan yang konsisten dan penawaran yang khas. Toko ini memiliki potensi untuk mengalami perkembangan bisnis yang substansial karena kemampuannya untuk mengakomodasi pelanggan dengan berbagai macam jadwal, yang difasilitasi oleh jam buka yang panjang: Menjaga kepercayaan pelanggan dengan mempertahankan harga yang relatif tidak terlalu tinggi.

3. Aspek Sumber Daya Manusia

Kebutuhan sumber daya manusia di toko sembako edhoy membutuhkan 13

karyawan dengan tugas untuk melayani apa saja kebutuhan dari para konsumen.

Kompetensi dan distribusi kerja: Susunan tim Toko Sembako Edhoy mencontohkan pembagian kerja yang terdefinisi dengan baik dan efektif. Kemampuan beradaptasi tim memenuhi persyaratan komponen sumber daya manusia, karena setiap area layanan diawasi oleh dua pekerja. Selain itu, para personil dididik untuk memiliki kemampuan di luar profesinya.

Kesejahteraan karyawan : Toko Sembako Edhoy tidak hanya berfokus pada kesejahteraan karyawan, tetapi juga menyediakan lingkungan kerja yang aman dan sehat. Toko ini secara konsisten mendukung serta mendorong karyawan, memberikan upah atau insentif tambahan ketika mereka memberikan pelayanan pada pelanggan setiap harinya.

4. Aspek manajemen

Aspek manajemen dan organisasi menjadi perhal esensial guna menilai kelangsungan hidup perusahaan, sangat penting untuk melihat sisi manajemen dan organisasi juga. Bahkan jika perusahaan itu layak di bidang lain, mungkin masih bisa runtuh jika tidak memiliki fondasi yang kuat di bidang ini, Menurut (Philemon et al., 2019)

Manajemen Oprasional : Awal Mula Toko Sembako Edhoy Toko Sembako Edhoy didirikan pada tahun 1998 di pasar Jl. Yoso Sudarso dan *outlet* pertama berada di Cikarang yang dilakukan secara keliling menggunakan Mobil. Kini, *outlet Toko Sembako Edhoy* telah tersebar pada berbagai wilayah Kota Cikarang, Kabupaten Bekasi di Indonesia, berikut ini adalah *outlet* yang tersebar, *Outlet* Kedua nya berdiri pada tahun 2013 di pasar Grand Cikarang City yang beroperasi di sebuah ruko , Lalu toko sembako Edhoy membuka *Oulet* ketiga berdiri pada tahun 2019 berada di Blok O3, nmr 1, Perum vila kencana, desa karang sentosa, kec. Karang bahagia.

Manajemen Sumber Daya : Toko Sembako Edhoy menerapkan kepada karyawannya, bahwa Karyawan dengan Coustemer harus memiliki Komunikasi yang baik, seperti harus memiliki sopan santun dan juga ramah terhadap Konsumen.

Fasilitas di dalam Bisnis Toko Sembako Edhoy yaitu Laci, Meja Kasir, Sapu dan Pel, Etalase Kaca, Komputer, Buku catatan, Plastik, Timbangan, Label Harga. Manajemen Finansial : Toko Sembako Edhoy mengalaminya naik omzet rata-rata dengan sebanyak 5% sepanjang lima tahun

belakang dengan Modal Awal Rp 1.800.000.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan tersebut dapat ditarik kesimpulan yaitu, analisis kelayakan ekonomi toko kelontong Edhoy di Grand Cikarang City dapat disimpulkan bahwa toko ini mempunyai potensi pengembangan yang baik. seperti, sisi keuangan, penjualan meningkat, meskipun terbatas, Toko sembako edhoy didukung juga oleh tim manajemen yang sangat baik dan personel yang terlatih. Toko Sembako Edhoy dapat mengelola sumber daya manusia menghadirkan tantangan, strategi pemasaran yang efektif dan keunikan produk dapat menjadi keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, dengan mempertimbangkan tantangan yang ada, Toko Kelontong Edhoy memiliki potensi untuk mencapai keberlanjutan dan pertumbuhan yang lebih besar di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

Damayanti, N., Widastuti, A. T., Pangingal, B., Rosyadi, I., Julia, I., Sinantra, R. D., & Triesa, S. A. (2023). *ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PADA SALON LAULINA BEAUTY*

CORNER MELIPUTI: ASPEK KEUANGAN, ASPEK PASAR DAN PEMASARAN, ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA, ASPEK HUKUM DAN ASPEK LINGKUNGAN. 14.

Edwin flippo. (2019). *MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA* Eri Susan 1. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 9(2), 952–962.

Fernanda Oktavia Larasati, Salma Nur Khalisa, & Diah Pudjiastuti. (2022). *Upaya Perlindungan Hukum Untuk Mengembangkan UMKM Berdasarkan Undang Undang Cipta Kerja*. *Diktum: Jurnal Ilmu Hukum*, 10(1), 132–146. <https://doi.org/10.24905/diktum.v10i1.162>

Pratami, S., Yeni, Y., Lazuardi, S., & Putri, A. U. (2022). *Sosialisasi Cara Pembukuan Laporan Keuangan Sederhana Bagi Pelaku Umkm Pada Toko Sembako Di Desa Alai Selatan Kecamatan Lembak, Kabupaten Muara Enim*. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(3), 1280. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v6i3.10389>

Puspita, D., Ervina, N., & Matwar, H. (2022). *Analisis Studi Kelayakan*

- Bisnis terhadap Usaha Kerupuk Sari Rasa di Desa Deli Serdang Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan.* 2, 12.
- Faradiba, B., & Musmulyadi, M. (2020). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha Waralaba Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian “Alpokatkocok_Doubig” Di Makassar. *PAY Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 2(2), 52–61. <https://doi.org/10.46918/pay.v2i2.751>
- Pratami, S., Yeni, Y., Lazuardi, S., & Putri, A. U. (2022). Sosialisasi Cara Pembukuan Laporan Keuangan Sederhana Bagi Pelaku Umkm Pada Toko Sembako Di Desa Alai Selatan Kecamatan Lembak, Kabupaten Muara Enim. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(3), 1280. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v6i3.10389>
- Zeky Ricardo, Sutarno, & Dewi Anggraini. (2022). Analisis Kualitas Produk di PT. Adi Kuasa Gasindo Medan. *SOSMANIORA: Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 1(2), 224–232. <https://doi.org/10.55123/sosmaniora.v1i2.588>
- Yunus, R. F., Suryana, N., & Aryani, S. (2020). Analisis Kelayakan Usaha Pembukaan Cabang Kedai Kinetik Di Feasibility Analysis of Opening New Branch of Kedai Kinetik Reviewed From Market Aspects , Technical Aspects , and Financial Aspects. *E-Proceeding of Engineering*, 7(2), 5181–5186.
- Aliefah, A. N., & Nandasari, E. A. (2022). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Keuangan Pada Kedai Olan’z Food Kebumen. *Lab*, 6(01), 40–56. <https://doi.org/10.33507/labatila.v5i02.475>
- Philemon, T. A., Sundjaja, I. B., & Budiono, A. (2019). Studi Kelayakan Bisnis Online Travel Agent. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 14(1), 1–19.
- Robinson, S. P. (Robinson, S. P. (2019).). *Organizational Behavior*. Pearson Education.
- Kreitner, R. &. (2019). *Organizational Behavior*. McGraw-Hill Education.