

**ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS TOKO BUAH-BUAHAN
MAMA GIBRAN DI CIKARANG BARAT DITINJAU DARI ASPEK
TEKNIK, ASPEK PEMASARAN, ASPEK MANAJEMEN DAN ASPEK
HUKUM**

Sri Yuli Rahayu¹, Iman Juitan Ndruru², Waerilia Hulu³, Rr. Wening Ken Widodasih⁴

^{1,2,3,4}Universitas Pelita Bangsa

Email : sriyulir0607@gmail.com¹, imanjuitanndruruintan@gmail.com², waerilialia@gmail.com³,
wening.ken@pelitabangsa.ac.id⁴

Abstrak

Studi kelayakan bisnis adalah alat penting untuk menilai potensi keberhasilan suatu usaha. Penelitian ini berfokus pada Toko Buah-buahan Mama Gibran yang terletak di Cikarang Barat, dan menganalisis empat aspek utama: pemasaran, manajemen, teknis, dan hukum. Pada aspek pemasaran, dilakukan analisis terhadap segmentasi pasar, strategi harga, promosi, serta saluran distribusi yang digunakan oleh toko. Dengan meningkatnya permintaan produk segar, toko ini memiliki peluang besar untuk menarik konsumen. Dari sudut pandang manajemen, ditemukan bahwa manajemen yang baik serta pengelolaan sumber daya manusia yang efisien dapat meningkatkan kinerja operasional. Pada aspek teknis, lokasi toko, fasilitas, serta proses penyimpanan dan distribusi buah-buahan dinilai. Sedangkan dari aspek hukum, Toko Buah-buahan Mama Gibran telah mematuhi peraturan dan memiliki izin usaha yang lengkap, menjadikannya layak sebagai dasar pendirian bisnis. Secara keseluruhan, hasil analisis menunjukkan bahwa Toko Buah-buahan Mama Gibran memiliki potensi untuk berhasil di pasar Cikarang Barat, asalkan strategi yang tepat diterapkan dan semua aspek kelayakan bisnis yang telah dianalisis terpenuhi.

Kata Kunci: Studi Kelayakan Bisnis, Aspek Pemasaran, Manajemen, Teknis, Hukum.

Abstract

A business feasibility study is an important tool for assessing the potential success of a business. This study focuses on Mama Gibran's Fruit Shop located in West Cikarang, and analyzes four main aspects: marketing, management, technical, and legal. In the marketing aspect, the analysis is carried out on market segmentation, pricing strategy, promotion, and distribution channels used by the shop. With the increasing demand for fresh products, this shop has a great opportunity to attract consumers. From a management perspective, it was found that good management and efficient human resource management can improve operational performance. In the technical aspect, the location of the shop, facilities, and the process of storing and distributing fruits were measured. Meanwhile, from a legal aspect, Mama Gibran's Fruit Shop has complied with regulations and has a complete business license, so it is worthy as a basis for establishing a business. Overall, the results of the analysis show that Mama Gibran's Fruit Shop has the potential to succeed in the West Cikarang market, the guarantee of the right strategy is implemented and all aspects of business feasibility that have been explained are met

Keywords: Business Feasibility Study, Marketing, Management, Technical and Legal.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) telah menjadi elemen yang sangat signifikan dan strategis dalam mendukung serta memperkuat dasar perekonomian nasional. Perannya tidak hanya terletak pada penciptaan lapangan kerja untuk masyarakat di sekitarnya, tetapi juga dalam penyerapan sumber daya dan tenaga kerja yang sangat penting untuk memperkuat fondasi perekonomian (Bate'e et al., 2024). Dalam dunia ekonomi, setiap usaha dituntut untuk tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan. Pada suatu tahap tertentu, perlu dilakukan ekspansi usaha sebagai bagian dari pengembangan yang memerlukan perencanaan yang terukur, termasuk melalui studi kelayakan bisnis. Dalam konteks ini, aspek pemasaran, manajemen, teknis, dan hukum menjadi elemen yang sangat penting dalam dunia bisnis. Perkembangan bisnis di era global saat ini jelas mempengaruhi para pelaku usaha untuk mengubah pola pikir mereka agar dapat mengikuti tren terkini dalam rangka mengembangkan usaha mereka.

Peran strategis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia semakin diakui dalam proses pembangunan ekonomi negara. Pada awalnya, UMKM

dipandang sebagai penyedia lapangan kerja yang signifikan dan penggerak utama pertumbuhan ekonomi di daerah pedesaan. Seiring waktu, UMKM tidak hanya menjadi tulang punggung perekonomian lokal, tetapi juga berperan penting dalam meningkatkan ekspor non-migas. Kontribusi ini tidak hanya mencakup diversifikasi ekonomi, tetapi juga menunjukkan kemampuan UMKM untuk bersaing di tingkat global. Sangat penting bagi pelaku UMKM untuk memahami potensi keuntungan yang bisa dihasilkan oleh bisnis mereka, sebanding dengan jumlah modal yang telah diinvestasikan. Dalam konteks ini, peningkatan kompetensi harus mencakup tidak hanya keterampilan operasional, tetapi juga pemahaman yang lebih baik tentang aspek keuangan dan manajemen bisnis. Evaluasi kelayakan bisnis menjadi langkah penting untuk menilai apakah usaha tersebut mampu memberikan keuntungan yang optimal dan tetap bersaing di pasar (Bate'e et al., 2024).

Studi kelayakan bisnis digunakan oleh berbagai pihak, termasuk individu, pelaku usaha, pemerintah, investor, dan masyarakat umum, untuk mengevaluasi apakah suatu gagasan bisnis baru layak dilaksanakan atau tidak. Salah satu tujuan

dari studi kelayakan bisnis adalah untuk menemukan solusi yang dapat mengurangi hambatan dan risiko yang mungkin muncul di masa depan, mengingat masa depan sering kali penuh dengan ketidakpastian. (Pokhrel, 2024). Studi kelayakan bisnis memberikan manfaat dalam mengevaluasi apakah suatu usaha layak untuk dijalankan. Studi ini sangat membantu pelaku UMKM dalam menentukan apakah bisnis yang dijalankan akan berhasil atau tidak menguntungkan. Dalam praktiknya, setiap usaha pasti menghadapi kemungkinan kegagalan. Oleh karena itu, penting untuk melakukan studi sebelum proyek dimulai, guna menghindari kegagalan yang dapat terjadi

Kesadaran masyarakat mengenai pentingnya pola makan sehat semakin meningkat, yang mendorong permintaan akan produk segar, termasuk buah-buahan. Toko Buah-buahan Mama Gibran didirikan untuk menyediakan buah-buahan segar berkualitas bagi masyarakat lokal. Kebutuhan akan gaya hidup sehat terus tumbuh, terutama dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya mengonsumsi buah-buahan segar sebagai bagian dari pola makan sehari-hari. Toko Buah-buahan Mama Gibran, yang terletak di Cikarang Barat, hadir untuk memenuhi kebutuhan

tersebut dengan menawarkan berbagai jenis buah segar yang berkualitas. Namun, dalam membangun dan mengembangkan usaha, diperlukan perencanaan yang matang untuk memastikan bahwa bisnis tersebut dapat berjalan dengan baik dan menguntungkan. Salah satu langkah penting dalam perencanaan bisnis adalah melakukan studi kelayakan, yang bertujuan untuk menganalisis potensi pasar, operasional, keuangan, serta aspek hukum dari bisnis yang dijalankan. Cikarang Barat, sebagai lokasi usaha, memiliki karakteristik demografis yang beragam dengan populasi yang terus meningkat akibat pesatnya perkembangan kawasan industri dan permukiman di sekitarnya. Hal ini memberikan peluang besar bagi Toko Buah-buahan Mama Gibran untuk memenuhi permintaan pasar lokal.

Menurut Sutrisno (2015:4) studi kelayakan bisnis akan menjadi dasar untuk menentukan apakah sebaiknya bisnis (investasi) yang akan dijalankan layak untuk dilaksanakan atau sebaliknya tidak layak untuk dilaksanakan (Wayan et al., 2021). Untuk membahas hasil dari analisis studi kelayakan bisnis Toko Buah-buahan Mama Gibran dari berbagai aspek, meliputi pemasaran, manajemen, teknis, dan

hukum. Dengan melakukan analisis ini, diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai potensi dan tantangan yang mungkin dihadapi oleh toko dalam jangka pendek dan panjang, serta memberikan rekomendasi untuk strategi pengembangan bisnis ke depannya.

Aspek yang menjadi fokus utama dalam studi ini adalah potensi pasar di wilayah Cikarang Barat, efektivitas sistem operasional, aspek teknis serta kepatuhan terhadap peraturan dan perizinan yang berlaku. Hasil dari studi ini diharapkan dapat menjadi pedoman bagi pemilik usaha dalam mengambil keputusan yang tepat, baik dalam strategi pemasaran, manajemen operasional, maupun manajemen teknisnya

KAJIAN TEORI

Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Suliyanto (2010:3), studi kelayakan bisnis adalah sebuah penelitian yang bertujuan untuk menentukan apakah sebuah ide bisnis layak dijalankan atau tidak. Sebuah ide dianggap layak jika dapat memberikan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak dibandingkan dengan dampak negatif yang mungkin ditimbulkan. Sementara itu, menurut Kasmir dan Jakfar (2003), studi kelayakan bisnis merupakan analisis mendalam mengenai usaha yang

akan dilaksanakan untuk menentukan apakah bisnis tersebut layak dijalankan.

Menurut Jakfar (2012), ada lima tujuan utama studi kelayakan usaha.

- Mengurangi Risiko Kerugian
- Memfasilitasi Perencanaan
- Memfasilitasi Pelaksanaan Tugas
- Memfasilitasi Pemantauan

Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah aktivitas yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran yang saling menguntungkan. Aktivitas ini mencakup berbagai aspek, seperti perencanaan produk, penetapan harga, promosi, distribusi, penjualan, layanan, pembuatan strategi pemasaran, riset pemasaran, serta pengelolaan sistem informasi pemasaran, dan hal-hal lain yang berkaitan dengan pemasaran. Pasar, sebagai kelompok pembeli atau target penjualan, juga dapat memengaruhi kegiatan pemasaran (referensi laptop Erlin). Dalam aspek pasar, dibahas mengenai ukuran permintaan pasar dan ketersediaan pasar, yang berguna untuk merencanakan volume penjualan dan menganalisis persaingan. Hal ini penting untuk merancang strategi yang tepat dalam memasarkan produk atau jasa yang

ditawarkan dalam usaha tersebut (Husen Sobana, 2018) dalam (Fauzi et al., 2019).

Aspek Manajemen

Keberhasilan suatu produk dalam bisnis sangat dipengaruhi oleh pengelolaan yang dilakukan oleh orang-orang yang memiliki keterampilan. Proses ini mencakup perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian saat terjadinya penyimpangan. Bentuk dan tujuan dari bisnis juga perlu disesuaikan dengan struktur organisasi yang dipilih (Wenny Permata Sari & Obadja, 2023). Hidayat (2021:11) menyatakan pentingnya penelitian mengenai manajemen selama pembangunan proyek bisnis dan juga manajemen dalam operasional rutin bisnis (Eka Purwanda & Raden Willa Permatasari, 2022).

Aspek Teknis

Aspek teknis meliputi pembahasan proses pengembangan dan operasional proyek teknologi (Prasetya, Nugraha, Arijanto, 2013). Analisis ini memungkinkan penilaian awal terhadap biaya investasi yang direncanakan, termasuk biaya pengembangan. Jika teknologinya tidak berfungsi dengan baik, investasi pada perusahaan harus ditunda, meskipun dianggap menguntungkan dari

sudut pandang pasar. Pasalnya, banyak perusahaan yang gagal karena tidak mampu menangani masalah teknis. Menurut Suliyanto (2010), hal-hal penting yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis dan teknis adalah (Fauzi et al., 2019).

- Pemilihan lokasi perusahaan
- Penentuan area produksi
- Mesin, Pemilihan dan tata letak peralatan dan teknologi
- Desain pabrik dan bangunan

Aspek Hukum

Menurut Sulasih et al. (2021: 17) (Eka Purwanda & Raden Willa Permatasari, 2022) aspek hukum pada dasarnya mempertimbangkan syarat-syarat hukum yang harus dipenuhi sebelum mendirikan suatu perusahaan. Peraturan hukum yang berbeda-beda berlaku untuk setiap jenis perusahaan, tergantung pada kompleksitas perusahaan tersebut. Oleh karena itu, sangat penting untuk memahami peraturan dan perizinan investasi masing-masing daerah ketika melakukan analisis kelayakan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bertujuan menggali data

secara mendalam melalui wawancara, observasi, dan analisis dokumen. Teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain:

1. **Wawancara mendalam:** Dilakukan dengan calon konsumen, pemasok, serta pelaku usaha sejenis di sekitar Cikarang Barat untuk mendapatkan pemahaman mengenai preferensi konsumen, potensi pasar, dan tantangan yang dihadapi oleh bisnis buah-buahan.
2. **Observasi langsung:** Pengamatan dilakukan di area sekitar lokasi toko untuk menilai potensi pelanggan, kemudahan akses, serta kondisi pasar di sekitarnya.
3. **Studi literatur:** Data sekunder dikumpulkan melalui kajian artikel, laporan bisnis, dan dokumen peraturan hukum guna memahami aspek hukum dan regulasi yang mempengaruhi bisnis ritel buah-buahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data hasil observasi langsung dari UMKM Buah-Buahan Toko Mama Gibran di Cikarang Barat, didapatkan gambaran berbagai aspek kemudian dilakukan analisis untuk menentukan kelayakan. Analisis terkait

kelayakan pengembangan usaha di UMKM Buah-Buahan Toko Mama Gibran di Cikarang Barat dijabarkan sebagai berikut:

Gambaran Umum Usaha Buah-Buahan Toko Mama Gibran di Cikarang Barat

Toko Buah-buahan Mama Gibran adalah sebuah usaha lokal yang berlokasi di Cikarang Barat, yang menyediakan berbagai macam buah-buahan segar berkualitas tinggi. Didirikan dengan komitmen untuk menyediakan buah yang sehat, segar, dan terjangkau bagi masyarakat sekitar, toko ini telah menjadi pilihan utama bagi pelanggan yang menginginkan bahan makanan alami dan bergizi. Toko Mama Gibran didirikan pada tahun 2020 dengan pemilik usaha Ibu Leni Maryana. Lokasi di Grand Mutiara Gading blok K4/21 desa Telajung, Kec. Cikarang Barat, Jawa Barat. Dengan pilihan buah-buahan lokal maupun impor, Toko Buah-buahan Mama Gibran memastikan setiap produk yang dijual selalu dalam kondisi terbaik. Selain itu, toko ini juga dikenal dengan pelayanan yang ramah, harga yang kompetitif, dan kebersihan yang selalu dijaga. Toko ini selalu mengutamakan kepuasan pelanggan dengan berfokus pada kualitas, pelayanan, serta terus memperbarui stok buah-buahan segar setiap hari. Toko Buah-buahan Mama

Gibran bertekad untuk menjadi solusi sehat bagi keluarga di Cikarang Barat dan sekitarnya.

Aspek Pemasaran

a) Bentuk Pasar

Toko Buah Mama Gibran beroperasi pada pasar persaingan monopolistik dimana banyak penjual menawarkan produk buah serupa namun berbeda dalam kualitas, pelayanan, dan harga. Pelanggan mempunyai banyak pilihan dari toko buah yang berbeda, namun perbedaan kemasan, kualitas, pelayanan dan branding dapat menjadi faktor pembeda.

• Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar merupakan strategi penting ketika merancang program pemasaran. Segmentasi ini diharapkan memungkinkan kegiatan pemasaran memberikan kontribusi yang lebih efisien dan efektif terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Segmentasi pasar adalah pembagian suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli berdasarkan keinginan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda (Kotler, 2009).

• Kebutuhan Konsumen

Konsumen mencari buah yang segar, sehat dan terjangkau. Ada permintaan

terhadap buah impor dan lokal, buah musiman, serta paket buah sehat untuk dikonsumsi sehari-hari maupun acara special.

• Permintaan musiman

Permintaan buah cenderung meningkat pada bulan-bulan tertentu seperti Ramadhan, Hari Raya, atau musim panas ketika konsumsi buah lebih tinggi.

b) Analisis Persaingan

Persaingan terjadi di pasar ketika ada beberapa penjual yang menawarkan barang atau jasa serupa, dan tidak ada satu pun penjual atau pembeli yang memiliki kendali cukup besar untuk memengaruhi jumlah barang atau jasa yang tersedia di pasar (Sitorus, H. Ronald, 2002).

• Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat anda tawarkan untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan. Produk ini berfungsi sebagai penghubung antara kinerja perusahaan dengan permintaan yang ada, memastikan bahwa produk yang dibutuhkan konsumen memberikan kepuasan sekaligus menguntungkan perusahaan (Kotler, 2005). Toko Buah-buahan Mama Gibran menyediakan berbagai jenis

buahbuahan lokal dan impor, serta fokus pada kualitas dan kesegaran. Ada peluang untuk menonjolkan produk spesifik seperti buah organik, paket buah untuk diet sehat, atau buah untuk kebutuhan khusus (misalnya, paket hampers buah). Pesaing mungkin menawarkan produk serupa, tetapi bisa berbeda dalam hal variasi buah, jenis produk atau spesifikasi kualitas tertentu seperti buah impor premium.

- **Harga**
Penetapan harga ditujukan untuk menghasilkan keuntungan dan berperan penting dalam menentukan positioning produk berdasarkan kualitas. Harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen atau pembeli untuk mendapatkan produk yang ditawarkan oleh penjual. Penetapan harga harus disesuaikan dengan daya beli audiens target Anda, dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya, margin, persaingan, dan perubahan preferensi konsumen (Swastha, 2006). Harga bersaing dalam menawarkan pilihan buah dengan berbagai kisaran harga dari buah lokal yang lebih terjangkau

hingga buah impor dengan harga lebih tinggi. Harga bisa dikombinasikan dengan diskon member. Toko di pasar tradisional menawarkan harga yang lebih rendah, namun mungkin tidak sebanding dari segi kualitas dan kebersihan supermarket menawarkan harga lebih tinggi karena biaya operasional yang besar namun dengan keunggulan dalam variasi produk

- **Distribusi dan Lokasi**
Keputusan lokasi dan distribusi serta dukungan sarana dan prasarana sangat penting untuk memberikan kemudahan akses ke lokasi yang tersedia bagi konsumen dan memfasilitasi distribusi barang dan jasa.. Lokasi Toko Buah Mama Gibran di Perumahan Grand Mutiara Gading K4/21 desa Telajung Kec. Cikarang Barat , Jawa Barat. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh konsumennya. Distribusi dapat diperluas melalui layanan pengiriman lokal di sekitar Cikarang Barat. Ini akan mempermudah pelanggan untuk mendapatkan produk tanpa harus datang langsung ke toko. Pesaing

yang sudah besar, seperti supermarket atau platform e-commerce, mungkin sudah memiliki sistem distribusi yang luas. Oleh karena itu, Mama Gibran perlu fokus pada layanan pengiriman cepat dan kemudahan pemesanan melalui telepon dan Whatsapp. Saat memilih dan menentukan lokasi, hal-hal berikut harus diperhatikan secara khusus:

- a. Dekat kawasan industri.
- b. Dekat pasar.
- c. Dekat pemukiman atau lahan umum.
- d. Dekat dengan perkantoran distrik.
- e. Dekat pusat pemerintahan.
- f. Pertimbangkan jumlah pesaing di lokasi tertentu.
- g. Memperhatikan sarana dan prasarana (jalan, pelabuhan, listrik, dll).

Strategi penjualan digunakan untuk menentukan cara mencapai pasar sasaran dan menjalankan berbagai fungsi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi strategi penjualan antara lain:

1. Pertimbangan Pembeli atau Faktor Pasar Karakteristik pelanggan menentukan apakah digunakan penjualan langsung. Perusahaan perlu mempertimbangkan jumlah dan frekuensi pembelian, serta apakah

target pasarnya adalah konsumen akhir atau pasar industri. Selain itu, lokasi geografis dan ukuran pasar juga merupakan faktor penting.

2. Karakteristik Produk Produk yang kompleks, terspesialisasi, dan mahal cenderung menggunakan saluran penjualan langsung yang pendek.
3. Faktor Produsen Produsen dengan sumber daya finansial, manajerial, dan pemasaran yang lebih besar cenderung lebih mampu memanfaatkan penjualan langsung. Sementara itu, usaha kecil dan perseroan terbatas harus bergantung pada perantara dalam distribusi.

- Promosi Periklanan merupakan elemen terakhir dari bauran pemasaran dan memegang peranan penting bersama dengan elemen lainnya seperti produk, harga, dan lokasi/distribusi. Pada tahap ini, perusahaan mencoba mempromosikan seluruh produk dan jasanya secara langsung atau tidak langsung. Tujuan utama promosi adalah untuk memberikan informasi tentang berbagai produk yang ditawarkan dan untuk menarik pelanggan baru. Ada empat jenis media periklanan yang dapat

digunakan perusahaan untuk mempromosikan produk dan layanannya.

- 1) Iklan
- 2) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)
- 3) Publisitas (*Publicity*)
- 4) Penjualan pribadi (*Personal Selling*)

melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook dapat menjadi strategi efektif untuk menjangkau konsumen muda dan modern. Mama Gibran dapat menggunakan konten promosi yang menjelaskan manfaat buah-buahan, memberikan tips kesehatan, dan menawarkan diskon musiman. Selain itu, bekerja sama dengan komunitas lokal atau berpartisipasi dalam acara kesehatan dapat menjadi kegiatan promosi yang mendekatkan bisnis anda dengan pelanggan lokal.

Aspek Manajemen

Aspek manajerial dan organisasi merupakan bagian penting yang perlu dianalisis untuk menilai kelayakan suatu usaha. Aspek ini merupakan bagian integral dari berbagai bidang yang disajikan dalam laporan studi kelayakan. Keberhasilan suatu kegiatan atau proyek yang dianggap layak untuk dikembangkan sangat dipengaruhi oleh peran manajemen dalam

mencapai tujuannya. Menurut A.F. Stoner (1982: 8), manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan terhadap berbagai upaya anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Di sisi manajemen, perencanaan mencakup seluruh fase proyek, mulai dari manajemen pengembangan hingga operasi. Menurut A.F. Stoner (1982: 8), manajemen tidak hanya melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan berbagai kegiatan anggota organisasi, tetapi juga penggunaan sumber daya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Manajemen dalam hal ini meliputi perencanaan mulai dari tahap pengembangan hingga tahap operasional.

- **Manajemen Pembangunan Proyek**
Manajemen proyek adalah suatu sistem untuk merencanakan, melaksanakan, dan memantau perkembangan proyek secara efisien. Pengembangan proyek memerlukan kemampuan untuk mengoordinasikan penerapan berbagai aktivitas dan sumber daya proyek serta membuat rencana implementasi untuk memastikan bahwa proyek secara

fisik selesai tepat waktu. Organisasi proyek adalah cara efektif untuk mengumpulkan sumber daya manusia dan material yang diperlukan untuk menyelesaikan suatu proyek dalam waktu tertentu.

Lokasi di Cikarang Barat strategis dan mudah diakses oleh target pasar. Desain interior toko harus memudahkan pelanggan untuk melihat, memilih, dan membeli produk, serta memiliki tempat penyimpanan yang baik untuk menjaga kesegaran buah. Perencanaan modal yang mencakup biaya sewa tempat (jika tidak memiliki properti), renovasi, peralatan toko seperti rak, lemari pendingin, kasir, serta persediaan awal produk. Pengurusan izin usaha, izin kesehatan (terutama untuk produk pangan), dan izin lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku di daerah Cikarang Barat.

- **Manajemen Dalam Operasi**
Menurut Subagyo, manajemen operasi merupakan penerapan ilmu manajemen untuk mengelola kegiatan produksi agar terlaksana secara efektif dan efisien (Rusdiana, 2019). Manajemen operasi mencakup

segala kegiatan yang bertujuan untuk mengorganisasikan dan mengkoordinasikan secara optimal faktor-faktor produksi guna menciptakan dan meningkatkan nilai serta kegunaan produk dan jasa yang dihasilkan oleh organisasi. Selain itu, manajemen operasi mengacu pada serangkaian kegiatan yang mengubah masukan menjadi keluaran dalam proses produksi barang dan jasa. Manajemen operasi juga mencakup fungsi dan sistem yang melakukan aktivitas pemrosesan bernilai tambah dari input hingga output.

- **Kebutuhan dan Sumber Tenaga**
Dalam operasional toko buah-buahan, sumber daya manusia menjadi kunci kesuksesan. Berikut adalah beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam aspek tenaga kerja:
 1. **Kebutuhan Tenaga Kerja**
 - a. **Kasir**, untuk menangani transaksi penjualan di toko. Dibutuhkan keterampilan dalam penggunaan system kasir serta kemampuan berinteraksi dengan pelanggan
 - b. **Staf Penyusun Produk**, bertanggung jawab atas penataan dan pengisian rak dengan buah-

- buah yang segar, menjaga kebersihan toko serta memantau stok
- c. Kurir Pengiriman, Toko Mama Gibran menawarkan layanan pengiriman diperlukan tenaga yang dapat mengantarkan produk dengan cepat dan aman.
 - d. Manajer Operasional, bertugas mengawasi seluruh kegiatan operasi toko, termasuk manajemen stok, kinerja karyawan hingga hubungan dengan pemasok buah-buahan.
2. Sumber Tenaga Kerja
- a. Tenaga Kerja Lokal, memperkerjakan tenaga kerja dari sekitar Cikarang Barat bisa menjadi pilihan efektif karena lebih mudah dijangkau dan memiliki pengalaman yang baik tentang area setempat.
 - b. Pelatihan Karyawan harus mendapatkan pelatihan yang cukup, terutama dalam hal pelayanan pelanggan, pengelolaan buah, dan penggunaan peralatan seperti mesin kasir dan timbangan.
3. Kesejahteraan Karyawan

- a. Gaji dan Insentif, karyawan mendapatkan gaji yang sesuai dengan standar industri dan insentif berdasarkan kinerja termasuk bonus penjualan atau komisi untuk meningkatkan motivasi.
- b. Jam kerja dan keseimbangan, terutama dalam mengantisipasi jam sibuk atau hari besar. Ketika permintaan meningkat sehingga karyawan tetap termotivasi dan tidak kelelahan.

Dengan manajemen yang baik pada aspek pembangunan proyek, operasi sehari-hari dan pengelolaan sumber daya manusia, toko buah-buahan Mama Gibran akan mampu beroperasi dengan efisien dan menarik lebih banyak pelanggan di Cikarang Barat dan daerah sekitarnya.

Aspek Teknis

Aspek teknis dan teknis dalam menjalankan bisnis sangatlah penting. Ini mencakup tahapan teknis pengembangan proyek, pengoperasian, dan teknologi yang digunakan setelah penyelesaian proyek. Menurut Castells (2004), teknologi adalah kombinasi alat dan metode untuk menggunakan pengetahuan ilmiah dalam tugas, terutama dalam situasi di mana

kejadian serupa mungkin terulang (Yulianti et al., 2021).

- Lokasi

Lokasi Toko Buah-buahan Mama Gibran di Grand Mutiara Gading Blok K4/21 Desa Teljung, Kec.Cikarang Barat, Kab. Bekasi, Jawa Barat. Cikarang Barat adalah area yang berkembang pesat dengan banyak perumahan, pabrik, dan kegiatan komersial. Lokasi yang strategis di kawasan ini akan memastikan toko buah-buahan mudah diakses oleh penduduk lokal dan pekerja industry. Lokasi di dekat area perumahan atau pasar tradisional bisa menjadi keunggulan karena aksesibilitas yang tinggi bagi pelanggan harian.

- Volume Produksi

Toko buah-buahan Mama Gibran tidak “memproduksi” dalam artian mengolah bahan baku, volume penjualan dan pengadaan stok sangat krusial dalam mengelola bisnis buah-buahan

1. Estimasi Kebutuhan Stok

- a. Perkiraan Stock Harian/Mingguan

Volume buah yang perlu disediakan akan bergantung pada ukuran toko dan perkiraan jumlah pelanggan. Toko Mama Gibran melayani 50-100 pelanggan/ hari

maka stock buah-buahan harian bisa sekitar 100 kilogram sudah beraneka ragam buah-buahan.

- b. Jenis Buah yang Populer

Ada beberapa buah yang memiliki permintaan yang lebih tinggi seperti pisang, manga, apel, pear dan melon. Stock buah yang diminati perlu disiapkan dalam jumlah lebih besar dibandingkan buah musiman atau lebih jarang diminati.

2. Pengendalian Persediaan

- a. Sistem Pengelolaan Stok

Mengelola persediaan merupakan kunci untuk mencegah kehabisan stok atau keborosan karena buah yang busuk. Sistem persediaan modern yang terintegrasi dengan penjualan POS System akan memudahkan dalam memantau dan memperbarui stok.

- b. Rotasi Stok

Rotasi stok menggunakan system FIFO (First In, Frist Out) sangat penting untuk mengurangi buah yang rusak. Volume buah yang lebih cepat terjual seperti Mangga, Melon, Apel, Anggur dan Pisang perlu sering diperbarui.

3. Penyesuaian Volume Berdasarkan Musim

Volume buah mungkin berfluktuasi tergantung musim. Pada musim panen tertentu, persediaan bisa lebih banyak dengan harga lebih murah, sementara di luar musim, stok mungkin lebih sedikit atau lebih mahal. Toko harus fleksibel dalam menyesuaikan volume ini

• Teknologi, Mesin, dan Peralatan Produksi

Teknologi dan peralatan yang digunakan di Toko Buah-buahan Mama Gibran akan berpengaruh besar pada efisiensi operasional serta kualitas produk yang ditawarkan

1. Peralatan Penyimpanan

a. Lemari Pendingin

Buah-buahan adalah produk yang mudah rusak, sehingga toko memerlukan lemari pendingin berkualitas tinggi untuk menyimpan buah-buahan segar, terutama untuk buah yang lebih rentan terhadap suhu tinggi seperti anggur, stroberi, dan apel. Lemari pendingin besar dengan kontrol suhu yang tepat akan memperpanjang umur simpan buah.

b. Cold Storage (Pendingin Ruang Besar)

Untuk stok dalam jumlah besar, cold storage bisa dipertimbangkan. Ini sangat membantu menjaga kesegaran buah yang datang dalam partai besar.

2. Sistem Kasir Terintegrasi (POS)

a. Sistem Penjualan Terintegrasi

Sistem Penjualan Terintegrasi, menggunakan Point of Sale (POS) system yang terintegrasi dengan manajemen inventaris dapat membantu dalam pelacakan penjualan, memonitor persediaan, dan mempermudah pencatatan keuangan. Dengan POS, setiap transaksi langsung tercatat, dan pemilik dapat memantau kapan stok tertentu mulai menipis.

b. Pembayaran Digital

Seiring dengan perkembangan teknologi, toko sebaiknya mendukung pembayaran melalui aplikasi digital seperti QR code, e-wallet (Gopay, OVO, ShopeePay), atau kartu debit/kredit, guna mempermudah pelanggan dalam bertransaksi.

3. Alat Pengemasan

a. Mesin Pengemas Buah

Untuk meningkatkan estetika dan daya tarik produk, buah dapat dikemas dengan mesin pengemas otomatis atau semi-otomatis yang higienis. Kemasan yang menarik juga dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap kualitas produk yang ditawarkan.

b. Timbangan Digital

Timbangan digital sangat penting untuk menghitung berat buah dengan akurat dan memastikan pelanggan mendapatkan jumlah yang sesuai dengan yang mereka bayar

4. Teknologi Penyimpanan dan Pengendalian Kualitas

a. Kontrol Kualitas Buah

Beberapa toko besar mungkin menggunakan teknologi untuk memindai dan mengontrol kualitas buah secara otomatis. Meski tidak umum untuk toko kecil, penggunaan alat sederhana untuk mendeteksi kesegaran bisa membantu.

b. Sensor Suhu dan Kelembaban

Penggunaan sensor suhu dan kelembaban di area penyimpanan

sangat penting untuk memastikan buah disimpan pada kondisi optimal.

Pengelolaan volume buah yang tepat, dan pemanfaatan teknologi seperti pendingin, sistem kasir digital, serta pengemasan yang higienis, toko buah-buahan Mama Gibran dapat beroperasi dengan efisien dan menawarkan produk berkualitas kepada pelanggannya. Penggunaan peralatan modern dan teknologi yang tepat tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional tetapi juga memastikan kepuasan pelanggan dan kualitas buah tetap terjaga.

Aspek Hukum

Analisis bisnis mencakup aspek hukum yang berkaitan dengan bisnis, termasuk berbagai hal seperti badan hukum. Siregar (1991) menyatakan bahwa pengertian korporasi tidak mudah untuk dijelaskan dan perusahaan harus mengikuti prosedur yang berlaku untuk membentuk suatu korporasi. Selain itu, perusahaan juga memegang dokumen izin yang sah yang membuktikan legalitas pendirian dan pengoperasiannya (Fitriani et al., n.d.)

- Legalitas usaha

Legalitas usaha merupakan langkah awal yang penting untuk memastikan toko buah-buahan Mama Gibran beroperasi sesuai dengan peraturan yang berlaku dan diakui secara hukum oleh pemerintah. Toko buah-buahan Mama Gibran sendiri sejak awal pendirian telah mendaftarkan hingga memiliki badan usaha yang telah diajukan oleh pemilik dengan Akta Notaris. Sehingga bisnis ini tidak bertentangan dengan hukum karena pendiriannya telah sesuai dengan hukum yang berlaku. Dokumen pendukung lainnya yang telah dimiliki oleh bisnis Toko buah-buahan Mama Gibran, diantaranya adalah penetapan produk halal oleh MUI, NPWP dan beberapa dokumen penting lainnya.

- Aspek perizinan

Dalam proses perizinan usahanya, perusahaan produksi Toko Buah Mama Gibran telah mendapat persetujuan dari pemerintah daerah setempat, termasuk RT, RW dan pemangku kepentingan lainnya. Selain itu, perusahaan memiliki izin usaha dan izin mendirikan bangunan serta didukung oleh masyarakat setempat. Dukungan tersebut tercermin dari partisipasi aktif kami dalam kegiatan usaha masyarakat sebagai distributor produk Toko Buah Mama Gibran

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan temuan Studi Kelayakan Bisnis UMKM Toko Buah Mama Gibran, proyek ini memiliki potensi perkembangan positif. Berikut ini adalah kesimpulan yang diambil dari berbagai aspek yang dipertimbangkan:

1. Aspek Pemasaran: Toko Buah Mama Gibran merupakan suatu monopoli dimana banyak penjual yang menawarkan produk sejenis dengan kualitas, pelayanan dan harga yang berbeda, beroperasi dalam pasar yang kompetitif. Pesaing yang lebih besar, seperti supermarket dan platform e-commerce, mungkin sudah memiliki sistem distribusi yang luas. Oleh karena itu, Mama Gibran harus mengandalkan layanan pengiriman yang cepat dan pemesanan yang mudah melalui telepon atau WhatsApp
2. Aspek Manajemen: Tata kelola perusahaan terlihat jelas, dan pemilik mengelola serta mengawasi seluruh karyawan untuk menjalankan perusahaan. Dengan penambahan personel diharapkan kualitas produk semakin meningkat dan kepuasan konsumen.

3. Aspek Teknis: Aspek teknis Toko Buah Mama Gibran mendukung kelangsungan dan pertumbuhan usaha dengan fokus pada lokasi yang strategis, tingkat produksi yang optimal, dan penggunaan teknologi yang efisien.
 4. Aspek Hukum: Usaha Toko Buah Mama Gibran telah memenuhi aspek hukum dan mempunyai izin yang sesuai sehingga layak dijadikan landasan pengembangan usaha. Dokumentasi legalitas dan perizinan usaha sangat lengkap, mencakup izin RT/RW, surat persetujuan pemerintah daerah, Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan NIB (Nomor Induk Berusaha)
- DAFTAR PUSTAKA**
- Bate'e, A. T., Septiani, D. L., Pradana, G., Krisanti, S. R., & Widodasih, R. W. K. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM Ditinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran (Studi Kasus Sop Ayam Pak Mim Klaten Di Cikarang Selatan). *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 9(1), 221–235.
- Eka Purwanda, & Raden Willa Permatasari. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM Usaha Tempe Pak Iwan Bandung ditinjau dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan. *Jurnal Multidisiplin Madani*, 2(4), 2029–2042.
<https://doi.org/10.55927/mudima.v2i4.301>
- Fauzi, P. M., Chumaidiyah, E., & Suryana, N. (2019). Analisis Kelayakan serta Perancangan Aplikasi Website pada Startup Digital Creative Fotografi Berdasarkan Aspek Pasar, Aspek Teknis, dan Aspek Finansial. *Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya*, 5(2), 60–66.
<https://doi.org/10.30656/intech.v5i2.1589>
- Fitriani, A., Kirani, A. W., Islamadina, B. T., & Purwati, E. (n.d.). *USAHA BIDANG MAKANAN DAN MINUMAN (Studi Kelayakan di Hundred Smoke , Kota Malang)*. 01(02), 84–98.
- Kotler, P. (2005). *Manajemen Pemasaran. Jilid II. Edisi Kesebelas*. Alih Bahasa Benyamin Molan. Jakarta: Indeks.

- Pokhrel, S. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha di Kecamatan Medan Perjuangan. *Ayan*, 15(1), 37–48.
- Rusdiana, H. A. (2019). *Manajemen Operasi*. CV Pustaka Setia.
- Sitorus, H. Ronald, dan H. R. W. (2002). *Kamus Lengkap Ekonomi*. Pioner Jaya Bandung.
- Swastha, B. D. (2006). *Manajemen Penjualan Yogyakarta*.
- Wayan, N., Sudiartini, A., Agung, A., Astari, E., & Andini, N. P. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Sari Merta Laundry Di Desa Guwang Kecamatan Sukawati Business Feasibility Study on Sari Merta Laundry Business in Guwang Village , Sukawati District*. 6(2), 116–142.
- Wenny Permata Sari, & Obadja, N. N. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kue Bangkit Kenanga Ditinjau dari Aspek Pemasaran dan Manajemen. *EKONOMIKA45: Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 11(1), 439–449. <https://doi.org/10.30640/ekonomika45.v11i1.1880>
- Yulianti, R., Herdina, V., Mareta, F., & Purnamasari, I. (2021). *The Effect of Cash Turnover , Account Receivable Turnover and Inventory Turn- over on ROA in Mining and Quarrying Sector Companies Listed in IDX from. 2021*, 90–97. <https://doi.org/10.11594/nstp.2021.1010>