

Studi Kelayakan Bisnis Pengembangan Inovasi Varian Rasa Bakso Aci Pada Badan Usaha Tercabaikan

Business Feasibility Study Development of Innovative Flavor Variant of Bakso Aci At a Tercabaikan Business Entities

Darsiti¹, Asep Mahmudin², Cahya Putri Julyandaru³, Putri Meilani Gustian⁴, Salsa Sabila⁵

Universitas Teknologi Digital, Bandung ¹⁻⁶

Email : darsiti@digitechuniversity.ac.id¹, asep10120495@digitechuniversity.ac.id²,
cahya10120771@digitechuniversity.ac.id³, putri10120610@digitechuniversity.ac.id⁴,
salsa10120722@digitechuniversity.ac.id⁵

Korespondensi : darsiti@digitechuniversity.ac.id

Article History:

Received: Oktober 29, 2023;

Accepted: Januari 27, 2024;

Published: Maret 31, 2024;

Keywords: MSME Feasibility,
Flavor Innovation

Abstract: *Tercabaikan is one of the MSMEs in the city of Bandung, West Java, which innovates the taste of Bakso Aci into a flavor that is favored by many people. Tercabaikan Company was first initiated by Mr. Inggra Dwipo Prayogo as the owner at this time in 2018 which is located at Jl. Sukagalih number 193 RT 05 / RW 06 Pasirjati Ujungberung, Bandung City, West Java. The purpose of this study was to test the feasibility of neglected business entities by adding variations to existing product flavors. Descriptive method, the techniques used are interviews and field observations on March 15, 2023. The results of this study indicate that the Tercabaikan business entity has the potential to be feasible to develop with innovation in Bakso Aci products. The feasibility analysis shows business sustainability with positive profit projections. However, it is important to continue to monitor and evaluate financial performance in accordance with the projections that have been generated. The feasibility results determined on this neglected business entity through a series of comprehensive observations carried out to obtain a feasible conclusion, especially in the financial elements of the neglected business entity.*

Abstrak

Tercabaikan merupakan salah satu UMKM di Kota Bandung, Jawa Barat yang menginovasi rasa bakso Aci menjadi rasa yang banyak digemari oleh banyak kalangan Perusahaan Tercabaikan pertama kali dicetuskan oleh Bapak Inggra Dwipo Prayogo selaku ownernya pada saat ini di tahun 2018 yang beralamatkan di Jl. Sukagalih nomor 193 RT 5 /RW 6 pasirjati Kecamatan Ujungberung Kota Bandung Jawa Barat. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji kelayakan pada badan usaha tercabaiikan dengan menambah variasi rasa produk yang ada. metode Deskriptif, Teknik yang digunakan berupa wawancara dan observasi lapangan pada tanggal 15 maret 2023. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa badan usaha Tercabaikan memiliki potensi layak untuk dikembangkan dengan inovasi pada produk bakso aci. Analisis kelayakan menunjukkan keberlanjutan bisnis dengan proyeksi laba positif. Namun, penting untuk terus memantau dan mengevaluasi performa keuangan sesuai dengan proyeksi yang telah dihasilkan. Hasil kelayakan yang ditetapkan pada badan usaha tercabaiikan ini melalui serangkaian observasi menyeluruh yang dilakukan untuk mendapatkan kesimpulan layak khususnya pada unsur keuangan dari badan usaha tercabaiikan. .

Kata Kunci: Kelayakan UMKM, Inovasi Rasa

PENDAHULUAN

Badan Usaha Tercabaikan merupakan salah satu UMKM di Kota Bandung Jawa Barat yang menginovasi produk Bakso Aci menjadi berbagai macam rasa yang dominan memiliki rasa pedas yang digemari kalangan masyarakat. Badan Usaha Tercabaikan didirikan oleh

* Darsiti Darsiti , darsiti@digitechuniversity.ac.id

Bapak Inggra Dwi Prayogo pada tahun 2018 yang beralamatkan di Jl. Sukagalih No. 193 RT. 05 RW. 06 Pasirjati Kec. Ujung Berung Kota Bandung Jawa Barat, kegiatan studi kelayakan bisnis pada tercabaiikan dilakukan untuk mengetahui apakah dengan menambah inovasi rasa pada produk tercabaiikan dapat menambah nilai kelayakan bisnis pada Badan Usaha Tercabaikan. Badan Usaha Tercabaikan dipilih karena pencapaian penghargaan yang telah diraih pada beberapa event diindonesia cukup baik. Mulai dari Top 25 UMKM BRIncubator Nasional 2020, Top 25 UMKM Lokal BRIncubator 2022, Transaksi (Penjualan Terlaris) terbanyak BRI 2022, Top 30 UMKM di UMKM AWARD 2023 Selain itu perubahan sosial yang diharapkan diantaranya adalah badan usaha tercabaiikan dapat memenuhi pangsa pasar pecinta pedas, menciptakan olahan produk cepat saji yang instan,praktis dan tahan lama, meningkatkan pendapatan ekonomi daerah baik dari masyarakat maupun petani dan yang terakhir menciptakan lapangan kerja dan membuka peluang usaha.

Studi kelayakan bisnis, ialah kegiatan yang kegiatan penelitian mendalam terhadap konsep usaha, dengan tujuan menilai layak tidak nya suatu rencana untuk direalisasikan.

Menurut Mikell P. Groover (2010:6) (dalam Fredo, 2022) memaparkan bahwa variasi produk yang memiliki desain atau jenis yang berbeda diproduksi oleh Perusahaan. Variasi produk adalah yang membedakan produk antara perusahaan dengan dengan perusahaan lain dalam kategori produk yang sama.

METODE

Penelitian ini dilakukan pada UMKM di kota bandung yaitu badan usaha tercabaiikan yang beralamatkan di Jl. Sukagalih nomor 193 RT 05 /RW 06 Pasirjati Kecamatan Ujungberung Kota Bandung Jawa Barat. Tercabaikan merupakan salah satu UMKM di Kota Bandung yang merubah rasa bakso aci sederhana menjadi rasa yang banyak diminati oleh banyak kalangan. Badan Usaha ini dipilih sebagai subjek penelitian karena dinilai sebagai umkm yang sedang berkembang di daerah Kota Bandung sehingga kami sangat tertarik untuk melakukan penelitian berupa pengembangan variasi produk pada badan usaha Tercabaikan.

Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu suatu prosedur pemecahan masalah yang di selidiki dengan menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian, Teknik yang digunakan berupa wawancara untuk mendapatkan data objektif dari owner badan usaha tercabaiikan dan observasi lapangan untuk mendapatkan data subjektif mengenai awal mula pendirian usaha, proses produksi, distribusi, pengelolaan keuangan, manajemen sumber daya manusia hingga proses dan strategi pemasaran produk tercabaiikan untuk mencapai target yang diinginkan, penelitian ini di lakukan di tempat usaha

tercobaikan sendiri pada tanggal 15 November 2023, adapun tahapan kegiatan yang kami lakukan dalam penelitian kali ini yaitu:



Gambar 1. Diagram Tahapan Penelitian

HASIL

Tercabaikan adalah Badan usaha yang bergerak di bidang food & beverages (F&B), dalam memenuhi kebutuhan konsumen atas makanan pedas. Badan Usaha Tercabaikan berada di jl. Sukagalih, No 193, RT.05/RW.06, Pasirjati, Kec. Ujung Berung, Kota Bandung, Jawa Barat 40616.

Badan Usaha Tercabaikan sudah berdiri sekitar 5 tahun sejak 2018 hingga saat ini. Berdirinya badan usaha tersebut di mulai dari pemilik usaha yaitu Inggra Dwi Prayogo, yang awalnya hanya memanfaatkan rumah orang tua sebagai tempat produksi dan penjualan dari Tercabaikan. Sejak saat itu Inggra Dwi Prayogo mulai memberanikan diri untuk mengembangkan usahanya agar lebih di kenal oleh masyarakat luas. Barulah setelah itu Masyarakat mulai mengenal dan mengetahui adanya badan usaha yang di rintis oleh Inggra Dwi Prayogo. Pada saat itu pemilik masih belum memahami tentang digital marketing, sehingga pemilik memutuskan untuk mengikuti pelatihan dan pengembangan digital marketing untuk mengembangkan usaha yang sedang dia rintis. Setelah mengikuti pelatihan dan pengembangan pemilik mendapatkan lebih banyak informasi dan pengetahuan mengenai digital marketing, dan memutuskan memasarkan produk tercabaikan sendiri dengan membuka 2 cabang sekaligus.

Seiring berjalannya waktu, pemilik mengikuti beberapa event, baik didalam maupun diluar kota, dengan tujuan memperluas pangsa pasar. Dari beberapa event yang telah diikuti pemilik mendapati keresahan mengenai produk bakso aci yang tidak dapat dinikmati sebagai

menu sarapan dikarenakan rasa kuah bakso aci yang pedas terutama pada saat event Car Free Day.

DISKUSI

Dari hasil yang telah didapatkan, bahwa adanya keresahan pelanggan terhadap rasa kuah bakso aci yang tidak dapat dijadikan menu sarapan karena rasanya yang pedas. Sejak saat itu pemilik berinisiatif untuk mengembangkan inovasi varian rasa pada bakso aci dengan kuah kari lontong, agar bisa dijadikan menu sarapan.

Untuk merealisasikan pengembangan inovasi varian rasa kuah pada bakso aci, harus dilakukan peninjauan pada beberapa aspek. Aspek – aspek yang harus ditinjau dari rencana pengembangan tersebut,

1. Aspek Pemasaran

Dilakukan analisis potensial pasar untuk produk badan usaha tercabai. Segmentasi pasar mencakup demografis, geografis, perilaku, dan psikografis. Produk ini ditujukan untuk pecinta makanan pedas dari berbagai kelompok usia dan gender di wilayah kota Bandung, dengan penjualan online dan offline, serta keikutsertaan dalam event dan bazar. Studi persaingan melibatkan perbandingan dengan produk Bakso Aci Ganteng dan Bakso Aci Bagus dalam aspek harga, pemasaran, variasi produk, kemasan, dan skala. Untuk estimasi permintaan menggunakan metode TAM, SAM, dan SOM, dengan proyeksi penjualan sebesar 912.600.000 rupiah dalam tiga tahun, diasumsikan dari penjualan 100 porsi per hari. Strategi pemasaran produk tercabai melibatkan modifikasi produk, harga terjangkau dengan paket dan bundling, promosi melalui e-commerce dan media sosial, serta saluran distribusi melalui toko fisik, penjualan online, dan partisipasi dalam event.

2. Aspek Teknis dan Operasional

Proses produksi tercabai membawa kita melalui beberapa tahap, dimulai dari pembelian bahan baku seperti daging, sayuran, dan bumbu. Pembelian dilakukan secara rutin, setiap hari untuk bahan basah, dan satu sampai dua minggu sekali untuk bahan kering. Setelah pembelian, pengecekan bahan baku menjadi langkah kritis untuk memastikan kualitasnya. Selanjutnya, terlibatlah kegiatan produksi yang melibatkan pembuatan beragam produk seperti bakso aci, bakso daging besar, bumbu, sambal, dan racikan rahasia yang memberikan identitas unik pada produk tercabai. Manajemen pengadaan bahan tercabai mengandalkan pemasok dari pasar tradisional dan ruko alat dan bahan di sekitar rumah produksi. Dalam menghadapi era digital, usaha ini juga memanfaatkan layanan antar atau delivery order dan ojek online untuk memenuhi kebutuhan bahan baku. Semua ini dikelola oleh owner, bapak

Inggra, yang tidak hanya bertanggung jawab atas pengoperasian perusahaan, tetapi juga aktif dalam memperluas pengetahuan dan jaringan bisnis melalui partisipasi dalam berbagai acara.

3. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM)

Melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan kegiatan-kegiatan terkait SDM agar mencapai tujuan individu, organisasi, dan masyarakat. SDM dalam badan usaha tercabaikan mencakup pemilik, penjual, pegawai, penyedia bahan baku, serta pihak terkait lainnya. Sumber Daya Manusia (SDM) dalam sebuah organisasi pada badan usaha mencakup CEO ialah bapak Inggra Dwi Prayogo, Quality Control Ibu Ria Irawan, CFO Ibu Nur Anisa, Marketing Ibu Meilani, Logistic Bapak Indra Fauzi, dan Business Development Bapak Jajang Rohmana. Setiap individu dalam SDM memiliki peran khusus dalam menjalankan fungsi perusahaan. Perencanaan SDM tercabaikan melibatkan upaya mengantisipasi kebutuhan bisnis di masa depan dan lingkungan organisasi. Kepentingan perencanaan SDM mencakup individu, organisasi, dan nasional, dengan fokus pada peningkatan potensi karyawan dan kontribusi terhadap perkembangan badan usaha. Komponen perencanaan SDM mencakup tujuan, perencanaan organisasi, pengauditan SDM, peramalan SDM, serta sistem perencanaan SDM. Pengauditan SDM melibatkan evaluasi kualitas kekuatan kerja, penentuan kualitas, daftar kemampuan, perputaran kerja, dan perubahan sistem intern.

4. Aspek Keuangan

Adapun aspek keuangan yang tidak kalah penting, sebab tujuan mendasar dari keuangan perusahaan adalah untuk memaksimalkan penghasilan dan keuntungan yang didapat.

Berikut beberapa perhitungan keuangan dari Badan Usaha Tercabaikan yang kami pelajari, untuk mengetahui layak tidaknya pengembangan inovasi varian rasa pada bisnis tersebut, ialah :

Tabel 1
Payback Period

Analisis Kelayakan Investasi

Payback Period

Asumsi syarat pengembalian 5 th

Tahun ke-	Arus Kas Bersih	Arus Kas Kumulatif
0	(10.525.000,00)	(10.525.000,00)
1	(162.554.110,00)	(173.079.110,00)
2	(151.076.156,00)	(324.155.266,00)
3	(167.974.771,60)	(492.130.037,60)
4	(183.652.873,76)	(675.782.911,36)
5	(201.082.363,64)	(876.865.275,00)
PP =		3 tahun 7 bulan

(Rp71.381.464,25/Rp115.623.301,08) = - 2,68

PP kurang dari waktu investasi sehingga pengembangan usaha dikatakan layak

Tabel 2

Profitability Index

Asumsi bunga 14%

Profitability Index			
1	(162.554.110,00)	1,14	(185.311.685,40)
2	(151.076.156,00)	1,2996	(196.338.572,34)
3	(167.974.771,60)	1,481544	(248.862.015,02)
4	(183.652.873,76)	1,68896016	(310.182.387,05)
5	(201.082.363,64)	1,925414582	(387.166.915,21)
			(866.340.275,00)
		PI =	(4,89)

PI lebih dari 1 sehingga pengembangan usaha dikatakan layak

Tabel 3

Net Present Value

Net Present Value						
Tahun ke-	Arus Kas Bersih	Arus Kas Kumulatif	df 14%	PVIF	Asumsi k=14%	NPV1
0	(10.525.000,00)	(10.525.000,00)	1,000	(10.525.000,00)	1,000	(10.525.000,00)
1	(162.554.110,00)	(173.079.110,00)	0,877	(151.790.379,47)	1,140	(142.591.324,56)
2	(151.076.156,00)	(324.155.266,00)	0,769	(249.275.399,55)	1,300	(116.248.196,37)
3	(167.974.771,60)	(492.130.037,60)	0,675	(332.187.775,38)	1,482	(113.378.186,27)
4	(183.652.873,76)	(675.782.911,36)	0,592	(400.063.483,53)	1,689	(108.737.244,44)
5	(201.082.363,64)	(876.865.275,00)	0,519	(455.093.077,72)	1,925	(104.435.878,63)
					NPV =	(595.915.830,26)

NPV positif sehingga pengembangan usaha dikatakan layak

Tabel 4
Internal Rate of Return

Internal Rate of Return						
Tahun ke-	Arus Kas Bersih	Arus Kas Kumulatif	df 18%	PVIF	Asumsi k=18%	NPV2
0	(10.525.000,00)	(10.525.000,00)	1,000	(10.525.000,00)	1,000	(10.525.000,00)
1	(162.554.110,00)	(173.079.110,00)	0,847	(146.598.006,17)	1,180	(137.757.720,34)
2	(151.076.156,00)	(324.155.266,00)	0,718	(232.743.480,99)	1,392	(108.500.542,95)
3	(167.974.771,60)	(492.130.037,60)	0,609	(299.707.192,90)	1,643	(102.234.631,83)
4	(183.652.873,76)	(675.782.911,36)	0,516	(348.703.982,26)	1,939	(94.726.109,18)
5	(201.082.363,64)	(876.865.275,00)	0,437	(383.190.125,17)	2,288	(87.894.954,37)
					NPV =	(541.638.958,66)

Tahun ke-	Arus Kas Bersih	Bunga 14%	NPV1	Bunga 18%	NPV2
0	(10.525.000,00)	1,000	(10.525.000,000)	1,000	(10.525.000,00)
1	(162.554.110,00)	0,877	(142.591.324,561)	1,180	(137.757.720,34)
2	(151.076.156,00)	0,769	(116.248.196,368)	1,392	(108.500.542,95)
3	(167.974.771,60)	0,675	(113.378.186,271)	1,643	(102.234.631,83)
4	(183.652.873,76)	0,592	(108.737.244,436)	1,939	(94.726.109,18)
5	(201.082.363,64)	0,519	(104.435.878,628)	2,288	(87.894.954,37)
			NPV1 =	NPV =	(541.638.958,66)

IRR = 14 + 2,45 = 16,46%

IRR berada diantara NPV 1 dan NPV2 sehingga pengembangan usaha dikatakan layak

14
(595.915.830,264)
595.915.844,264
-4
-
54.276.871,608
0,0000000737
43,92
57,92

Tabel 5
Break Event Point

Break Even Point							
BEP (unit) = total biaya tetap / (harga jual per unit produk - biaya variabel setiap unit produk)							
BEP (rupiah) = (total biaya tetap / marjin kontribusi per unit) x harga jual per unit							
Biaya tetap	Total Biaya Overhead Pabrik	57.066.000	55.830.000	55.830.000	56.364.000	56.465.250	56.465.250
	Total Biaya Adm Umum dan Penjualan	72.883.929	79.576.329	86.937.969	95.935.773	105.270.857	115.069.200
		129.949.929	135.406.329	142.767.969	152.299.773	161.736.107	171.534.450
Biaya variabel	Total Biaya Bahan Baku	1.648.050.000	1.812.855.000	1.994.140.500	2.193.554.550	2.412.910.005	2.654.201.006
	Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	130.000.000	143.000.000	157.300.000	173.030.000	190.333.000	209.366.300
		1.778.050.000	1.955.855.000	2.151.440.500	2.366.584.550	2.603.243.005	2.863.567.306
Unit produk		36.000	39.600	43.560	47.916	52.708	57.978
Biaya variabel per unit		9.238	10.162	11.178	12.296	13.525	14.878
BEP (unit)		5.762	6.338	6.972	7.669	8.436	9.280
Marjin Kontribusi per unit		3.476	3.824	4.206	4.627	5.089	5.598
BEP (rupiah)		Rp560.773.570	Rp619.732.909	Rp644.939.895	Rp674.831.416	Rp716.643.264	Rp619.732.909

KESIMPULAN

Aspek pemasaran : Segmentasi pasar tercabaiakan mencakup demografis, geografis, perilaku dan psikografis. Metode TAM, SAM dan SOM dilakukan sebagai estimasi

permintaannya dengan target penjualan sebanyak 100 porsi perhari.

Aspek Teknis dan Operasional : Proses produksi tercobaikan membawa kita melalui beberapa tahap, dimulai dari pembelian bahan . Setelah pembelian, pengecekan bahan baku dilakukan. Manajemen pengadaan bahan tercobaikan mengandalkan pemasok dari pasar tradisional dan ruko alat dan bahan di sekitar rumah produksi. Dalam menghadapi era digital, usaha ini juga memanfaatkan layanan antar atau *delivery order* dan ojek *online* untuk memenuhi kebutuhan bahan baku.

Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM) : Melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan kegiatan-kegiatan terkait SDM agar mencapai tujuan individu, organisasi, dan masyarakat. SDM dalam badan usaha tercobaikan mencakup pemilik, penjual, pegawai, penyedia bahan baku, serta pihak terkait lainnya. Sumber Daya Manusia

Aspek Keuangan : Berdasarkan analisis keuangan, pengembangan inovasi varian rasa pada badan usaha tercobaikan dinilai layak karena memiliki *payback period* yang lebih cepat dari waktu investasi, *profitability index* yang tinggi yaitu >1 , *net present value* yang menunjukkan hasil positif, dan *internal rate of return* yang berada di NPV 1 dan NPV 2.

Adapun saran dari bagi badan usaha Teracobaikan adalah :

1. Menambah tim produksi dan quality control, sehingga permintaan pelanggan dapat terpenuhi.
2. Badan Usaha Tercobaikan diharapkan dapat menambah jaringan bisnis yang lebih luas lagi.
3. Badan Usaha Teracobaikan harus mempunyaio fasilitas yang lebih memadai, guna menunjang proses keberlangsungan usaha.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Sesuai kontrak penelitian yang tertuang dalam *Memorandum of Agreement* dengan nomor 230/UTD/MOA/03-2/X/2023 dan 0001/TRCBKN/MOA/X/2023 penulis sampaikan ucapan Teriama Kasih kepada beberapa pihak yang telah terlibat dalam penelitian Studi Kelayakan Bisnis pada Badan Usaha Tercobaikan, yaitu :

1. Bapak Dr. Supriyadi, SE., M.Si, Kepala Rektor Universitas Teknologi Digital, dan Ibu Darsiti, S.E., M.M, dosen pembimbing, atas arahan dan dukungan dalam seluruh proses pengerjaan karya tulis ilmiah.
2. Bapak Inggra Dwi Prayogo, pemilik Badan Usaha Tercobaikan, juga mendapat ucapan terima kasih atas kontribusinya yang berharga dalam penelitian.
3. Serta kepada orang tua dan teman - teman, yang senantiasa memberikan dukungan dan

semangat selama proses penelitian.

Penulis mengakui bahwa banyak kekurangan dalam karya ilmiah ini. Dengan penuh harapan, penulis meminta kritik dan saran dari pembaca untuk membantu karya ilmiah ini menjadi lebih baik. Di samping itu, penulis ingin menyampaikan maaf apabila terdapat kekurangan dalam penulisan karya ilmiah ini. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi penulis dan seluruh pembaca.

DAFTAR REFERENSI

Afredo.Fernando.2022.<https://epub.imandiri.id/repository/docs/TaSkripsi/381801009-FERNANDO%20AFREDO.pdf>