

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA PENTOL JOSSJISS SEBAGAI PELUANG BISNIS KULINER

Oleh:

Mohamad Afrizal Miradji¹

Sherly Dwi Dayanti²

Jelita Nur Rahmaniar³

Elsa Putri Rahayu⁴

Nurin Putri Andini⁵

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Alamat: Jl. Dukuh Menanggal XII, Dukuh Menanggal, Kec. Gayungan, Surabaya, Jawa Timur (60234).

Korespondensi Penulis: afrizal@unipasby.ac.id, Sherlydwidayanti129@gmail.com,
jelitanurul1234@gmail.com, elsaaptr30@gmail.com, andininurin73@gmail.com.

Abstract. *Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) play a strategic role in supporting economic growth, particularly in the culinary sector. One form of MSME development is healthy food-based product innovation that meets consumer needs. This study aims to analyze the business feasibility of Pentol Jossjiss, a culinary business offering pentol products enriched with vegetables to increase nutritional value without reducing taste quality. The research method uses direct observation, team discussions, and cost-revenue analysis. Feasibility analysis is reviewed through market, technical, economic, legal, and social aspects. The results indicate that Pentol Jossjiss has strong market potential in the campus environment due to its strategic location, affordable pricing, and product differentiation in the form of vegetable-based pentol. Financial analysis shows that the business generates positive net profit and is therefore feasible to operate. Thus, Pentol Jossjiss has the potential to be developed as a sustainable and competitive campus culinary business.*

Keywords: *Business Feasibility Study, Msmes, Product Innovation, Vegetable Pentol.*

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA PENTOL JOSSJISS SEBAGAI PELUANG BISNIS KULINER

Abstrak. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, khususnya di sektor kuliner. Salah satu bentuk pengembangan UMKM adalah inovasi produk berbasis pangan sehat yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis studi kelayakan bisnis Pentol JossJiss, yaitu usaha kuliner yang menawarkan produk pentol dengan tambahan sayuran sebagai upaya meningkatkan nilai gizi tanpa mengurangi cita rasa. Metode yang digunakan dalam penelitian ini meliputi observasi langsung, diskusi tim, serta analisis biaya dan pendapatan usaha. Analisis kelayakan dilakukan melalui beberapa aspek, antara lain aspek pasar, aspek teknis, aspek ekonomi, aspek hukum, dan aspek sosial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pentol Jossjiss memiliki peluang pasar yang cukup besar di lingkungan kampus karena didukung oleh lokasi strategis, harga terjangkau, serta diferensiasi produk berupa pentol sehat berbahan sayuran. Dari aspek keuangan, usaha ini mampu menghasilkan laba bersih yang positif sehingga dinilai layak untuk dijalankan. Dengan demikian, Pentol Jossjiss berpotensi dikembangkan sebagai usaha kuliner kampus yang berkelanjutan dan berdaya saing.

Kata Kunci: Studi Kelayakan Bisnis, UMKM, Inovasi Produk, Pentol Sayur.

LATAR BELAKANG

Industri makanan adalah salah satu sektor yang mengalami pertumbuhan signifikan di Indonesia, terutama dalam kategori usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Pertumbuhan ini didorong oleh pergeseran pola hidup masyarakat yang lebih memilih makanan yang praktis, terjangkau, dan mudah dijangkau. UMKM memiliki peranan penting dalam mendorong perkembangan ekonomi nasional, baik dengan menciptakan lapangan kerja maupun meningkatkan pendapatan masyarakat (Kasmir, 2016). Oleh karena itu, pengembangan UMKM di bidang kuliner memiliki potensi yang cerah jika didukung oleh inovasi produk dan pengelolaan usaha yang baik.

Dari peluang yang ada, lahirlah bisnis Pentol Jossjiss, yaitu inovasi dari jajanan tradisional pentol tusuk yang dikombinasikan dengan sayuran segar serta bahan baku berkualitas tanpa pengawet. Usaha ini dikembangkan oleh mahasiswa Universitas PGRI Adi Buana Surabaya dengan memanfaatkan lokasi yang strategis di area kampus. Produk yang ditawarkan tidak hanya fokus pada rasa, tetapi juga memperhatikan nilai gizi sebagai keuntungan tambahan produk.

Pentol Jossjiss dibuat sebagai alternatif jajanan cepat saji yang lebih sehat sambil tetap menjaga cita rasa unik dari pentol. Bahan baku utama yang digunakan terdiri dari daging sapi dan ayam berkualitas tinggi, serta sayuran tambahan seperti wortel, kol, dan jamur. Inovasi dalam produk yang berbasis pada makanan sehat ini sejalan dengan usaha untuk meningkatkan daya saing UMKM melalui diversifikasi produk (Suryana, 2017). Melalui artikel ini, dilakukan analisis kelayakan bisnis Pentol Jossjiss yang dikaji dari sudut pandang pasar, teknis, ekonomi, hukum, dan sosial untuk menentukan kelayakan pengembangan usaha secara berkelanjutan.

KAJIAN TEORITIS

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan analisis yang dilakukan untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan atau tidak dengan mempertimbangkan berbagai aspek yang memengaruhi keberhasilan usaha (Kasmir & Jakfar, 2016). Analisis ini bertujuan untuk meminimalkan risiko kegagalan dan memberikan gambaran prospek usaha di masa depan, UMKM merupakan tulang punggung perekonomian nasional karena memberikan kontribusi signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja (Hasibuan et al., 2024). Oleh karena itu, pengembangan UMKM melalui inovasi produk dan manajemen usaha yang baik menjadi hal yang sangat penting.

Pentol adalah makanan ringan sejenis bakso dengan komposisi daging yang lebih sedikit dan umumnya dijual sebagai jajanan kaki lima yang digemari oleh anak-anak hingga orang dewasa (Lina et al., 2022). Strategi pemasaran yang tepat sangat diperlukan agar produk mampu bersaing dan menjangkau konsumen secara lebih luas (Pratiwi & Wibowo, 2020).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode analisis kelayakan bisnis. Tujuannya adalah untuk menganalisis kelayakan usaha dari aspek pasar, teknis, ekonomi, hukum, dan sosial (Sugiyono, 2018). Sumber data terdiri dari data primer yang diperoleh melalui observasi langsung, wawancara, dan diskusi dengan tim pengelola usaha, serta data sekunder dari dokumen laporan usaha dan literatur terkait UMKM dan studi kelayakan bisnis. Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA PENTOL JOSSJISS SEBAGAI PELUANG BISNIS KULINER

observasi langsung, wawancara dengan tim pengelola, dan dokumentasi kegiatan usaha. Observasi dilakukan untuk memahami proses produksi, kualitas bahan, serta cara penyajian produk. Wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi terkait strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, dan pengalaman tim dalam menjalankan usaha. Dokumentasi meliputi catatan keuangan, laporan produksi, dan bukti administrasi yang mendukung analisis. Kombinasi ketiga teknik ini memastikan data yang diperoleh akurat dan mencerminkan kondisi nyata usaha Pentol JossJiss.

Dalam penelitian ini, tidak dilakukan pengujian hipotesis, melainkan lebih fokus pada pemaparan kondisi actual usaha sebagai landasan untuk menentukan kelayakan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. LATAR BELAKANG USAHA

Rencana bisnis pentol JossJiss berakar dari adanya liburan kuliah yang memberikan waktu luang yang signifikan bagi para mahasiswa. Masa liburan ini tidak hanya dimanfaatkan untuk beristirahat, tetapi juga menjadi momen untuk melaksanakan aktivitas produktif yang bisa menawarkan pengalaman serta tambahan penghasilan. Menyikapi keadaan tersebut, muncul gagasan untuk memulai usaha kecil disektor kuliner yang mudah dikelola tanpa memerlukan investasi besar dan memiliki pangsa pasar yang luas.

Lebih lanjut, pentol adalah makanan ringan yang sangat populer di berbagai kalangan, terutama di kalangan pelajar dan mahasiswa. Namun, mayoritas produk pentol yang ada di pasar masih minim inovasi dan kurang memperhatikan aspek gizi. Oleh sebab itu, Pentol JossJiss hadir sebagai usaha kuliner yang memanfaatkan masa liburan kuliah dengan menciptakan produk pentol yang terbuat dari daging dan sayuran, sehingga lebih bergizi namun tetap memiliki rasa yang nikmat.

B. TUJUAN RENCANA USAHA

Tujuan dari rencana usaha Pentol JossJiss adalah memanfaatkan waktu libur kuliah dengan kegiatan yang produktif, positif dan memiliki nilai ekonomi. Usaha ini dirancang sebagai sarana untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan serta melatih kemandirian dan tanggung jawab dalam menjalankan kegiatan bisnis sejak dini. Melalui pengalaman langsung dalam mengelola usaha, diharapkan pelaku usaha dapat

memperoleh pengetahuan dan keterampilan praktis terkait perencanaan, produksi, pemasaran hingga pengelolaan keuangan.

Selain itu, Pentol JossJiss bertujuan untuk menghadirkan produk jajanan yang lezat, sehat, higienis dan terjangkau sehingga dapat diterima oleh berbagai kalangan konsumen. Usaha ini juga diharapkan mampu membantu memenuhi kebutuhan pribadi maupun menambah pengalaman finansial. Dalam jangka panjang, rencana usaha ini diarahkan untuk berkembang menjadi usaha kecil yang berkelanjutan dan memiliki potensi untuk terus berkembang di masa mendatang.

C. MANFAAT RENCANA USAHA

Manfaat yang diharapkan dari rencana usaha ini adalah memberikan pengalaman nyata dan berharga dalam mengelola usaha kuliner, nilai dari tahap perencanaan, proses produksi, hingga kegiatan pemasaran dan pelayanan kepada konsumen. Melalui usaha ini, pelaku usaha dapat memperoleh tambahan penghasilan selama masa libur kuliah tanpa mengganggu kegiatan akademik, sehingga waktu luang dapat dimanfaatkan secara produktif. Selain itu, rencana usaha ini juga berperan dalam menyediakan alternatif jajanan yang sehat, higienis, lezat dan terjangkau bagi masyarakat khususnya pelajar dan mahasiswa yang membutuhkan pilihan makanan ringan berkualitas

D. PROFIL USAHA

Nama Perusahaan : Pentol Jossjiss Food Indonesia
Bidang usaha : Kuliner
Nama Produk : Pentol Jossjiss
Slogan Usaha : Wenak, Wenak, Wenak
Logo :



ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA PENTOL JOSSJISS SEBAGAI PELUANG BISNIS KULINER

E. PRODUK YANG DI TAWARKAN

Produk yang ditawarkan dalam usaha ini terdiri dari beberapa varian menu, yaitu pentol original yang memiliki cita rasa gurih dan kenyal, pentol sayur wortel sebagai pilihan yang lebih sehat dengan tambahan sayuran, pentol jamur yang menawarkan rasa khas dan tekstur berbeda, serta siomay kubis yang lembut dan lezat. Seluruh produk dibuat menggunakan bahan-bahan berkualitas dan diolah dengan proses yang higienis untuk menjaga kebersihan serta mutu produk.

Setiap menu disajikan dengan saus kacang khas buatan sendiri yang menjadi ciri utama usaha ini. Saus kacang tersebut memiliki perpaduan rasa pedas dan manis yang seimbang, sehingga mampu meningkatkan cita rasa produk dan memberikan pengalaman kuliner yang lebih nikmat bagi konsumen. Dengan variasi menu dan saus khas tersebut, diharapkan produk yang ditawarkan dapat menarik minat berbagai kalangan serta memberikan pilihan jajanan yang lezat, sehat, dan terjangkau.

F. KEUNGGULAN PRODUK

Keunggulan utama produk Pentol Josjis terletak pada kualitas bahan baku yang digunakan. Seluruh bahan dibuat dari bahan segar dan alami tanpa tambahan pengawet, sehingga aman untuk dikonsumsi setiap hari dan tetap menjaga nilai gizi produk. Selain itu, penggunaan bahan-bahan pilihan serta proses pengolahan yang higienis menjadi perhatian utama dalam menjaga kualitas dan keamanan pangan. Keunikan lainnya adalah penambahan sayuran dalam adonan, seperti wortel dan kubis, yang menjadikan Pentol Josjis sebagai pilihan jajanan yang lebih sehat tanpa mengurangi cita rasa lezat dan tekstur yang nikmat.

Di samping kualitas produk, Pentol Josjis juga menawarkan harga yang sangat terjangkau, yaitu Rp8.000 per porsi, sehingga ramah di kantong berbagai kalangan masyarakat. Harga tersebut membuat produk ini cocok dinikmati oleh semua kalangan, terutama pelajar dan mahasiswa yang menginginkan jajanan enak, sehat, dan mengenyangkan tanpa harus mengeluarkan biaya besar. Dengan perpaduan antara kualitas bahan, cita rasa yang khas, dan harga yang terjangkau, Pentol Josjis diharapkan mampu menjadi pilihan jajanan favorit serta memiliki daya saing yang kuat di pasaran.

G. KEGIATAN PASAR DAN PEMASARAN

1. Lingkungan usaha

Pentol Josjis sangat mendukung pengembangan kegiatan pemasaran karena lokasi usaha berada di area Universitas Adi Buana Surabaya, yang merupakan tempat dengan aktivitas mahasiswa yang tinggi. Lingkungan kampus menjadi keunggulan strategis karena mahasiswa membutuhkan makanan ringan yang praktis, terjangkau, dan bisa dikonsumsi kapan saja. Selain lokasi yang strategis, harga produk Pentol Josjis yang hanya Rp 8.000 per porsi menjadikannya sangat kompetitif di antara jajanan kampus lainnya.

Ditambah lagi, segmentasi pasar yang tepat yakni mahasiswa yang menyukai untuk berkembang. Kombinasi bahan dasar daging segar dan sayuran seperti wortel, kubis, maupun jamur menjadikan Pentol Josjis berbeda dari pentol pada umumnya, sehingga mampu menarik minat pembeli yang mencari variasi makanan lebih sehat namun tetap nikmat. Dengan dukungan permintaan yang stabil dari lingkungan kampus dan kualitas produk yang konsisten jajanan lezat, sehat, dan mengenyangkan membuat usaha ini memiliki peluang besar, usaha Pentol Josjis memiliki peluang pemasaran yang sangat menjanjikan. Peluang usaha kuliner masih cukup besar karena tingkat konsumsi makanan siap saji di masyarakat terus meningkat (Yanuar, 2018).

2. Kondisi Pasar

Berdasarkan kondisi pasar di sekitar lingkungan Universitas Adi Buana Surabaya, terdapat cukup banyak kompetitor yang menawarkan berbagai jenis jajanan seperti pentol, cilok, siomay, dan makanan ringan lainnya. Namun, Pentol Josjis memiliki keunggulan kompetitif yang membedakannya dari produk sejenis. Produk ini menggunakan bahan segar tanpa pengawet, serta menghadirkan inovasi dengan menambahkan sayuran seperti wortel, kubis, dan jamur ke dalam adonan sehingga menghasilkan cita rasa gurih yang lebih sehat.

Selain itu, pilihan varian seperti Pentol Original, Pentol Sayur, Pentol Jamur, dan Siomay Sayur, serta saus kacang khas buatan sendiri menjadikan Pentol Josjis memiliki diferensiasi yang kuat. Diferensiasi produk merupakan strategi penting bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing dan mempertahankan minat

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA PENTOL JOSSJISS SEBAGAI PELUANG BISNIS KULINER

konsumenkonsumen (Tambunan, 2019). Harga yang sangat terjangkau, yaitu Rp 8.000 per porsi, menjadikan produk ini mudah diterima oleh target pasar utama yaitu mahasiswa. Dengan kombinasi kualitas, inovasi rasa, dan harga ekonomis tersebut, Pentol Josjis memiliki peluang besar untuk bersaing dan tetap diminati di pasar kuliner kampus.

H. RENCANA PEMASARAN

1. Segmentasi

Segmentasi pentol jossjiss paling utama ditujukan kepada mahasiswa yang berada di sekitar kampus atau diluar sekitar kampus seperti asrama. Mereka menyukai pentol dengan kita tambahkan sayuran yang tidak merusak rasa yang enak dapat menjadikan cemilan yang sehat dan praktis.

2. Targeting

Mahasiswa yang mencari makanan atau cemilan yang sehat dan enak yang tidak merubah rasa pentol aslinya. Produk ini cocok untuk dinikmati saat ingin memakan pentol yang dipadukan dengan sayur.

3. Postioning

Produk ini menggunakan bahan dasar gilingan pentol dengan dicampurkan serutan wortel yang akan kurang berasa jika dimakan saat matang karna diparut bukan di potong dan juga terdapat pentol jamur serta dipadukan dengan cocolan yang kita buat sendiri.

I. RENCANA SUMBER DAYA MANUSIA

Dalam menjalankan usaha Pentol Jossjis, perencanaan sumber daya manusia menjadi hal penting agar kegiatan operasional berjalan lancar dan efisien. Pada tahap awal, usaha ini akan dikelola oleh tim kecil yang terdiri dari beberapa orang dengan pembagian tugas yang jelas sesuai kemampuan masing-masing.

Struktur organisasi usaha ini masih sederhana, dengan susunan sebagai berikut:

1. Produksi : Sherly

Bertugas mengolah bahan baku menjadi produk siap jual, mulai dari proses pembuatan adonan, pengukusan, hingga pengemasan.

2. Marketing & Pemasaran : Jelita

Bertanggung jawab mempromosikan produk melalui media sosial, menjaga hubungan dengan pelanggan, serta melayani transaksi penjualan secara langsung.

3. Keuangan : Nurin & Elsa

Mencatat arus kas, menghitung laba rugi, serta mengelola kebutuhan bahan baku dan pengeluaran rutin.

Untuk menjaga kualitas dan konsistensi rasa, seluruh anggota akan diberikan pelatihan singkat mengenai standar kebersihan, cara pengolahan bahan, penyajian produk, dan pelayanan pelanggan. Dengan sistem kerja yang rapi dan komunikasi yang baik, diharapkan seluruh anggota tim dapat bekerja secara efektif demi perkembangan usaha Pentol Jossjiss ke depannya.

J. PROSES PRODUKSI

Proses produksi Pentol JossJiss dilakukan beberapa tahapan yang saling berkesinambungan. Tahap pertama adalah persaingan bahan baku, yaitu membersihkan daging ayam dan sayuran kemudian memarut wortel, mencincang jamur serta merebus kubis untuk varian siomay.

Tahap berikutnya adalah pembuatan adonan, dimana daging ayam yang telah digiling dicampurkan dengan tepung tapioka, telur, tepung matang, sayuran dan bumbu racik hingga adonan tercampur rata. Setelah adonan siap, dilakukan proses pembentukan yaitu membulatkan adonan menjadi pentol sesuai ukuran standar.

Selanjutnya, pentol direbus dalam air mendidih hingga matang dan mengapung kemudian ditiriskan. Setelah matang pentol dapat langsung disajikan kepada konsumen atau dikemas sebagai pentol siap makan pentol dapat langsung disajikan kepada konsumen atau dikemas sebagai pentol siap makan. Bersamaan dengan itu dilakukan pembuatan saus kacang dan saus sebagai coclan. Seluruh produksi dilakukan dengan memperhatikan alat, tempat dan tenaga kerja

K. KAPASITAS PRODUKSI

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA PENTOL JOSSJISS SEBAGAI PELUANG BISNIS KULINER

Kapasitas produksi Pentol JossJiss pada tahap awal usaha masih berskala kecil, disesuaikan dengan kemampuan tenaga kerja dan ketersediaan bahan baku. Dalam satu kali proses produksi, usaha ini mampu menghasilkan sekitar 65 pcs pentol per hari. Jumlah tersebut dianggap optimal untuk menjaga kualitas produk agar tetap segar dan meminimalkan risiko produk tidak terjual.

Kapasitas produksi ini bersifat fleksibel dan dapat ditingkatkan apabila terjadi peningkatan permintaan pasar, baik melalui penambahan jam produksi, tenaga kerja, maupun peralatan produksi. Dengan demikian, usaha ini memiliki peluang untuk berkembang secara bertahap sesuai kondisi pasar

L. PERKIRAAN JUMLAH/TARGET PRODUKSI

Target produksi Pentol JossJiss ditetapkan sebanyak 65 pcs per hari dengan harga jual Rp8.000 per porsi. Target ini ditentukan berdasarkan segmentasi pasar utama yaitu mahasiswa, pelajar, dan masyarakat umum yang menyukai jajanan pentol dengan harga terjangkau. Dengan target tersebut, usaha diharapkan mampu mencapai penjualan yang stabil setiap harinya.

M. RENCANA KEUANGAN

No	Nama	Jumlah	Total
1.	Daging Sapi	1,5 Kg	Rp 150.000
2.	Daging Ayam	1 Kg	Rp. 35.000
3.	Tepung	1 Kg	Rp 15.000
4.	Kubis, Jamur, dan Wortel	½ Kg	Rp 50.000
5.	Cabai	1/4 Kg	Rp 5.000
6.	Saos Kacang	½ Kg	Rp 20.000
7.	Gas Elpiji	1 Buah	Rp 20.000
8.	Air		Rp 5.000
9.	Mika	100 Pcs	Rp 22.000
10.	Tusuk Sate	1 Bungkus	Rp 19.000
11.	Staples	2	Rp 5.000
12.	Plastik Lilin	1 Lembar	Rp 5.000
13.	Plastik Kantong	100 Pcs	Rp 5.000
TOTAL			Rp 356.000

Modal awal = Rp 360.000

Penjualan = 65 pcs x Rp 8.000 = Rp 520.000

HPP

1. Biaya tenaga kerja = Rp 100.000

2. Biaya bahan dan kemasan = Rp 356.000

Total HPP = Rp 456.000

Laba kotor = Rp 520.000 – Rp 456.000

= Rp 64.000

Biaya operasional = Rp 25.000

Laba bersih = Rp 64.000 – Rp 25.000

= Rp 39.000

N. PENDANAAN

Sumber pendanaan usaha Pentol JossJiss berasal dari modal sendiri, yaitu iuran atau patungan dari seluruh anggota kelompok. Penggunaan modal sendiri dipilih untuk meminimalkan risiko keuangan, terutama risiko bunga dan kewajiban pengembalian pinjaman kepada pihak eksternal.

Pendanaan mandiri juga memberikan keleluasaan dalam pengambilan keputusan usaha serta pengelolaan keuntungan. Modal awal yang digunakan mencakup pembelian bahan baku, kemasan, gas elpiji, serta kebutuhan operasional lainnya. Dengan sistem pendanaan ini, usaha dapat berjalan lebih fleksibel dan efisien tanpa tekanan dari pihak pemberi pinjaman.

O. STUDI KELAYAKAN USAHA

1. Aspek ekonomi

Dari aspek ekonomi, usaha Pentol JossJiss mampu memberikan nilai tambah melalui pengolahan bahan baku menjadi produk siap konsumsi. Usaha ini juga berpotensi memberikan pendapatan bagi pelaku usaha serta membuka peluang kerja, meskipun masih dalam skala kecil. Dengan harga jual yang terjangkau dan margin keuntungan sekitar 18%, usaha ini dinilai layak secara ekonomi. Analisis

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA PENTOL JOSSJISS SEBAGAI PELUANG BISNIS KULINER

aspek ekonomi diperlukan untuk menilai tingkat keuntungan dan efisiensi penggunaan modal dalam suatu usaha (Scarborough, 2018).

2. Aspek teknis

Dari aspek teknis, usaha ini mudah dijalankan karena proses produksinya sederhana, peralatan yang digunakan mudah diperoleh, dan tidak membutuhkan teknologi tinggi. Lokasi produksi fleksibel dan dapat dilakukan dari rumah, sehingga menekan biaya operasional. Ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh juga mendukung kelancaran produksi

3. Aspek hukum

Dari aspek hukum, usaha Pentol JossJiss termasuk dalam kategori usaha mikro yang relatif mudah dijalankan. Usaha ini dapat dikembangkan dengan melengkapi perizinan seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan izin usaha mikro kecil (UMK) apabila ingin berkembang lebih besar. Produk yang dijual juga tidak melanggar hukum dan sesuai dengan peraturan pangan.

4. Aspek sosial

Secara sosial, usaha ini memberikan manfaat bagi masyarakat dengan menyediakan jajanan yang terjangkau, lezat, dan lebih sehat karena mengandung sayuran. Selain itu, usaha ini menumbuhkan jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa dan mendorong kreativitas dalam menciptakan produk inovatif

5. Aspek pasar

Dari aspek pasar, Pentol JossJiss memiliki target pasar yang jelas, yaitu mahasiswa, pelajar, dan masyarakat umum. Permintaan terhadap jajanan pentol cukup tinggi dan stabil. Inovasi pentol sehat dengan campuran sayuran menjadi nilai tambah yang membedakan produk ini dari kompetitor.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Usaha Pentol Josjis merupakan inovasi kuliner yang mampu menjawab kebutuhan konsumen, khususnya mahasiswa, akan jajanan yang praktis, terjangkau, namun tetap sehat dan berkualitas. Dengan memanfaatkan lokasi strategis di lingkungan kampus serta

menghadirkan produk yang berbeda melalui penggunaan bahan segar tanpa pengawet dan tambahan sayuran, Pentol Josjis memiliki keunggulan kompetitif yang membuatnya mampu bersaing di pasar kuliner ringan.

Perhitungan keuangan yang realistis menunjukkan bahwa usaha ini berpotensi menghasilkan keuntungan yang stabil. Didukung oleh manajemen internal yang terorganisasi, strategi pemasaran yang tepat, serta komitmen menjaga kualitas produk dan pelayanan, Pentol Josjis memiliki peluang besar untuk berkembang dan memperluas jangkauan pasar. Melalui kreativitas, kerja sama tim, dan konsistensi dalam pengelolaan usaha, Pentol Josjis diharapkan dapat menjadi salah satu pilihan jajanan favorit di lingkungan kampus dan masyarakat sekitar.

Dengan demikian, usaha ini layak dijalankan dan dikembangkan sebagai bentuk wirausaha yang tidak hanya memberikan nilai ekonomis, tetapi juga kontribusi dalam menciptakan peluang usaha baru di bidang kuliner.

Saran

Usaha Penrol JossJiss disarankan untuk mempertahankan kualitas bahan baku serta proses produksi yang higienis agar mutu produk dan kepercayaan konsumen tetap terjaga. Strategi pemasaran, khususnya melalui media sosial, perlu ditingkatkan agar jangkauan pasar semakin luas dan tidak terbatas pada lingkungan kampus saja. Selain itu, pelaku usaha disarankan untuk melengkapi legalitas usaha serta melakukan pencatatan keuangan secara teratur guna mendukung pengelolaan usaha yang lebih profesional dan berkelanjutan. Inovasi produk secara berkala juga perlu dilakukan agar usaha tetap memiliki daya saing di Tengah persaingan kuliner yang semakin ketat.

DAFTAR REFERENSI

- Hasibuan, I. M., Erianto, R., & Sugianto, S. (2024). *Contribution of the micro, small, and medium enterprises (UMKM) sector to the Indonesian economy*. Proceedings of the International Seminar of Islamic Studies.
- Kasmir, & Jakfar. (2016). *Studi kelayakan bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. (2016). *Studi kelayakan bisnis*. Jakarta: Kencana.

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA PENTOL JOSSJISS SEBAGAI PELUANG BISNIS KULINER

- Lina, T. N., Rumetna, M. S., Tindage, J., Hermawan, A., Sinaga, E. M., & Lafu, F. (2022). Analisis optimalisasi penjualan menggunakan metode simpleks pada usaha kecil menengah. *Journal of Computer Science and Technology*, 2(2), 22–30.
- Pratiwi, N. M., & Wibowo, A. (2020). Analisis kelayakan usaha kuliner skala mikro. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 8(2), 112–121.
- Scarborough, N. M. (2018). *Essentials of entrepreneurship and small business management*. London: Pearson Education.
- Suryana. (2017). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, T. T. H. (2019). *UMKM di Indonesia: Perkembangan, kendala, dan tantangan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Yanuar, D. (2018). Analisis kelayakan bisnis ditinjau dari aspek pasar, aspek pemasaran, dan aspek keuangan pada UMKM makanan khas Bangka di Kota Pangkalpinang. *Ekombis: Jurnal Fakultas Ekonomi*, 2(1), 41–51.
<https://doi.org/10.35308/ekombis.v2i1.747>