

## ANALISIS PEMASARAN DAN KEUANGAN USAHA GORENGAN BERKAH DI DESA SENTUL DALAM PERSPEKTIF STUDI KELAYAKAN BISNIS

Oleh:

Siti Ma'rifatun Navidah<sup>1</sup>

Abdur Rohman<sup>2</sup>

Universitas Trunojoyo Madura

Alamat: JL. Raya Telang, Kec. Kamal, Kab. Bangkalan, Jawa Timur (69162).

Korespondensi Penulis: [navnavidah@gmail.com](mailto:navnavidah@gmail.com)

**Abstract.** *This study is a marketing and financial analysis of the Berkah fried food business in Sentul Village from the perspective of a business feasibility study. A qualitative method with a case study approach was used to collect data through in-depth interviews with business owners. The competitive analysis of the Berkah fried food business shows great potential with effective marketing strategies and good product quality. From a financial point of view, the venture is viable with significant profits, low BEP, favorable ROI, and short payback times. With innovation, product quality, and a good marketing strategy, this venture has the potential to succeed in the snack market. The research aims to understand the implementation of effective marketing and financial strategies in these businesses. Berkah fried food business offers a variety of traditional Indonesian fried foods at affordable prices and good quality ingredients, with a focus on production and direct sales to consumers. It is hoped that this business can continue to grow, become the leader in Sentul Village, and improve the quality of its products and services.*

**Keywords:** *Marketing Aspect, Financial Aspect, Business Feasibility Study.*

**Abstrak.** Studi ini merupakan analisis pemasaran dan keuangan usaha gorengan Berkah di Desa Sentul dalam perspektif studi kelayakan bisnis. Metode kualitatif dengan

# ANALISIS PEMASARAN DAN KEUANGAN USAHA GORENGAN BERKAH DI DESA SENTUL DALAM PERSPEKTIF STUDI KELAYAKAN BISNIS

pendekatan studi kasus digunakan untuk mengumpulkan data melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha. Analisis persaingan usaha gorengan Berkah menunjukkan potensi besar dengan strategi pemasaran efektif dan kualitas produk yang baik. Dari segi keuangan, usaha ini layak dengan laba signifikan, *BEP* rendah, *ROI* menguntungkan, dan waktu balik modal singkat. Dengan inovasi, kualitas produk, dan strategi pemasaran yang baik, usaha ini memiliki potensi untuk sukses di pasar makanan ringan. Penelitian bertujuan untuk memahami penerapan strategi pemasaran dan keuangan yang efektif dalam usaha tersebut. Usaha gorengan Berkah menawarkan berbagai gorengan tradisional Indonesia dengan harga terjangkau dan kualitas bahan yang baik, dengan fokus pada produksi dan penjualan langsung kepada konsumen. Diharapkan usaha ini dapat terus berkembang, menjadi terdepan di Desa Sentul, dan meningkatkan kualitas produk serta layanannya.

**Kata Kunci:** Aspek Pemasaran, Aspek Keuangan, Studi Kelayakan Bisnis.

## LATAR BELAKANG

Berbisnis merupakan sebuah peluang untuk meningkatkan kualitas hidup yang lebih baik dan kegiatan ini bisa dilakukan oleh siapa saja yang memiliki niat. Pada era saat ini, jika seseorang mampu melihat dan memanfaatkan peluang bisnis, ia bisa meraih kesuksesan dari usaha yang dijalankannya. Perekonomian Indonesia yang tidak stabil berdampak pada meningkatnya angka kemiskinan dan pengangguran, baik mereka yang terkena PHK maupun pengangguran terdidik yang belum pernah mendapatkan pekerjaan. Situasi ini menuntut pemerintah untuk menemukan langkah-langkah cerdas dan solusi cepat guna mengatasi tingginya angka pengangguran terdidik serta menurunkan tingkat kemiskinan. Saat ini, Indonesia sangat memerlukan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk menekan angka kemiskinan dan pengangguran serendah mungkin. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi alternatif penting dalam penyerapan tenaga kerja dan usaha produktif barang dan jasa, karena berfungsi sebagai alat untuk merangsang pertumbuhan ekonomi dan berperan signifikan dalam mendukung perekonomian Indonesia.

UMKM memiliki ketahanan yang tinggi dalam menopang ekonomi suatu negara, bahkan selama krisis global sekalipun. Usaha mikro, kecil, dan menengah ini dikelola oleh individu dan tidak dijalankan oleh badan usaha tertentu, bersifat independen, serta

menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat. UMKM dianggap sebagai solusi atas berbagai masalah ekonomi dan diharapkan dapat terus berkembang di Indonesia. UMKM dipandang mampu membantu perekonomian Indonesia karena perannya yang nyata dalam menciptakan lapangan kerja baru, sumber daya, dan jasa.

Usaha kecil ini memainkan peran vital dalam ekonomi nasional dengan menciptakan lapangan pekerjaan dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Salah satu usaha kecil yang populer di Indonesia adalah usaha gorengan. Gorengan merupakan jajanan murah yang sangat disukai masyarakat dari seluruh kalangan, tidak heran jika di hampir seluruh tempat ada minimal satu pedagang gorengan. Pedagang gorengan biasanya tidak cuma menjual satu macam gorengan saja, tapi terdapat berbagai macam variasi gorengan yang dijual (Daniel Elsa Lomboan, 2022). Gorengan, sebagai makanan ringan yang disukai oleh berbagai kalangan masyarakat, memiliki pasar yang luas dan peluang untuk berkembang dengan penerapan strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan yang tepat. Desa Sentul, sebagai desa yang sedang berkembang, menawarkan lingkungan yang mendukung untuk pengembangan usaha gorengan berkah. Keberadaan usaha ini tidak hanya menyediakan pilihan makanan ringan bagi masyarakat setempat, tetapi juga memberikan kontribusi ekonomi lokal. Analisis pemasaran akan mencakup segmentasi pasar, target konsumen, dan strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk meningkatkan penjualan dan daya saing usaha. Dengan pemahaman yang mendalam tentang perilaku konsumen dan preferensi pasar, usaha gorengan berkah dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif dan efisien. Selain aspek pemasaran, pengelolaan keuangan yang baik juga sangat penting untuk keberhasilan sebuah usaha. Melalui analisis keuangan, kita dapat menilai kesehatan finansial dari usaha gorengan berkah. Studi kelayakan bisnis akan memberikan gambaran mengenai potensi keuntungan, titik impas, serta proyeksi keuangan untuk beberapa tahun ke depan. Analisis ini juga akan membantu dalam mengidentifikasi risiko keuangan yang mungkin muncul dan strategi mitigasi yang dapat diterapkan. Tujuan analisis ini adalah untuk mengetahui bagaimana usaha gorengan berkah di Desa Sentul menerapkan strategi pemasaran dan keuangan yang efektif dalam meningkatkan kinerja bisnisnya. Dengan demikian, analisis ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada peningkatan kualitas pemasaran dan keuangan usaha, serta meningkatkan kesadaran para pengusaha tentang pentingnya strategi pemasaran dan keuangan yang tepat dalam meningkatkan kinerja bisnis.

# **ANALISIS PEMASARAN DAN KEUANGAN USAHA GORENGAN BERKAH DI DESA SENTUL DALAM PERSPEKTIF STUDI KELAYAKAN BISNIS**

## **KAJIAN TEORITIS**

### **Aspek Pemasaran**

Aspek pemasaran adalah mengacu pada konsep-konsep dasar yang dipelajari dalam bidang pemasaran karena setiap aspek memiliki hubungan dengan aspek lainnya, yang berarti bahwa setiap hubungan yang ada di antara aspek-aspek tersebut tidak dapat diputuskan (Dr. Milka Pasulu, 2024). Aspek pemasaran merupakan aspek yang sangat penting untuk kelangsungan hidup jangka panjang dari setiap bisnis. Oleh karena itu, untuk memulai bisnis, seseorang harus memahami prinsip-prinsip pemasaran untuk mendapatkan keuntungan finansial. Strategi pemasaran melibatkan promosi, menentukan harga, dan mendistribusikan produk kepada pembeli (Nathanael Sitanggang dan Putri Lynna A. Luthan, 2019). Aspek Pemasaran adalah Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memilih apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan mengembangkan dan menegosiasikan produk dan harga dengan pihak lain (Yayat Sudrjat, 2023). Aspek pemasaran merupakan proses menganalisis kebutuhan dan keinginan pelanggan, memproduksi barang atau jasa, menetapkan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa. Atau, metode yang memastikan produk yang dijual dapat dikenali dan dihargai oleh masyarakat (Kurnia Dewi, 2020).

### **Aspek Keuangan**

Aspek keuangan adalah aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan. Aspek ini memberikan informasi terkait profitabilitas bisnis, sehingga menjadi salah satu aspek yang paling penting untuk diteliti (Drs. H. Nasir Asman, 2021). Aspek keuangan merupakan aspek paling akhir disusun dalam sebuah penyusunan studi kelayakan bisnis. Karena dalam aspek keuangan memerlukan informasi yang berkaitan dengan analisis sebelumnya. Bisnis yang berorientasi keuntungan maupun yang tidak berorientasi keuntungan harus tetap mempertimbangkan aspek keuangan sebelum menjalankan suatu bisnis (Rifani Akbar Sulbahri, 2022). Aspek keuangan memiliki rencana strategis sebagai dasar pengambilan keputusan. Husein Umar menjelaskan bahwa tujuan dari pertukaran mata uang adalah untuk memahami prospek perdagangan dan arus kas, sehingga dapat memahami layak atau tidak layaknya suatu usaha bisnis yang akan dijelaskan (Sri Lestari, 2021). Aspek keuangan yaitu aspek yang mengacu pada prinsip-prinsip yang digunakan untuk mengukur jumlah uang yang

dibutuhkan untuk mendukung pertumbuhan modal, hutang, laba, sumber, dan penggunaan dana, serta rasio, piutang, dan kendala keuangan yang dialami (Siti Istikhoroh, 2023).

### **Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis adalah investigasi yang dilakukan untuk menentukan kelayakan atau kelangsungan hidup suatu proses berskala besar yang berkaitan dengan proyek investasi yang sedang dipertimbangkan. Studi kelayakan bisnis ini adalah studi atau penelitian tentang ide, tujuan, atau strategi tertentu dari suatu perusahaan (Surya Bakti, 2023). Studi kelayakan bisnis dapat diartikan sebagai kegiatan yang berfokus pada hukum bisnis untuk perusahaan tertentu. Proses ini melibatkan analisis komprehensif dari beberapa aspek bisnis untuk menentukan potensi profitabilitas. Melakukan studi kelayakan bisnis ini adalah langkah penting yang harus diambil sebelum melakukan usaha bisnis (Rio Haribowo, 2024). Studi kelayakan bisnis yaitu upaya untuk menentukan apakah ekspansi bisnis layak dilakukan atau tidak. Konsultasi bisnis dianggap praktis jika konsultasi tersebut dapat memberikan manfaat bagi semua kelompok (mitra) lebih besar daripada kerugian yang timbul (Tsamrotur Rofa et al., 2021). Studi kelayakan bisnis merupakan penilaian terhadap bisnis tertentu yang harus ditangani. Studi ini bertujuan untuk memahami, dengan cara yang tidak menghakimi dan obyektif, manfaat dan hasil dari kegiatan yang sedang berlangsung dan yang akan datang serta dampaknya terhadap kehidupan sehari-hari, sumber daya yang diperlukan, dan pada akhirnya kelangsungan hidup bisnis. (Samsurijal Hasan, 2022).

### **METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini akan dilakukan dengan mengumpulkan data melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha gorengan berkah yang telah melakukan studi kelayakan bisnis pada pemasaran dan telah mendukung praktik keuangan. Selain itu, pengumpulan data juga akan dilakukan melalui wawancara langsung. Data yang terkumpul akan dianalisis menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknis analisis naratif. Temuan ini akan disajikan dalam bentuk narasi yang menggambarkan analisis pemasaran dan keuangan usaha gorengan berkah di Desa Sentul dalam perspektif studi kelayakan bisnis.

# **ANALISIS PEMASARAN DAN KEUANGAN USAHA GORENGAN BERKAH DI DESA SENTUL DALAM PERSPEKTIF STUDI KELAYAKAN BISNIS**

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Gambaran umum usaha gorengan berkah**

Usaha gorengan berkah yang didirikan pada awal Bulan Januari tahun 2024 di Desa Sentul, hadir dengan semangat menyajikan camilan lezat dan bergizi dengan harga terjangkau bagi masyarakat. Menawarkan berbagai macam gorengan tradisional Indonesia seperti bakwan, tempe goreng, tahu goreng, pisang goreng, pisang coklat, dll. Gorengan Berkah ini menggunakan bahan-bahan segar dan berkualitas serta minyak goreng pilihan yang selalu diganti secara berkala untuk menjaga kualitas dan kesehatan. Dengan harga terjangkau dan rasa yang lezat, gorengan berkah ini cepat menjadi favorit masyarakat setempat. Buka setiap hari dari jam 2 siang sampai habis, pembeli dapat menikmati gorengan di tempat atau membawanya pulang. Gorengan berkah ini juga menerima pesanan untuk acara-acara khusus. Keunggulan dari gorengan berkah memiliki berbagai macam gorengan lezat dan bergizi, bahan-bahan segar dan berkualitas, penggunaan minyak goreng pilihan, harga terjangkau, pelayanan ramah dan cepat, serta layanan pemesanan untuk acara khusus. Berkomitmen untuk selalu memberikan yang terbaik, gorengan berkah berharap dapat menjadi usaha gorengan terdepan di Desa Sentul dengan terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk dan layanannya.

### **Aspek Pemasaran**

#### **1. Bentuk Pasar**

Usaha gorengan Berkah memiliki bentuk pasar produsen, di mana mereka memproduksi dan menjual langsung produk gorengan mereka kepada konsumen. Dalam hal ini, usaha tersebut berperan sebagai produsen yang menghasilkan dan menawarkan berbagai macam gorengan kepada pasar konsumen. Dengan strategi pemasaran yang fokus pada produksi dan penjualan langsung kepada konsumen, usaha gorengan Berkah di Desa Sentul dapat memanfaatkan keunggulan produknya, seperti berbagai macam gorengan lezat dan bergizi, bahan-bahan segar dan berkualitas, serta harga terjangkau, untuk menarik minat konsumen.

#### **2. Analisis Persaingan**

Analisis persaingan usaha gorengan berkah di Desa Sentul ini menunjukkan bahwa usaha ini relatif stabil dan memiliki potensi besar. Hal ini disebabkan oleh kepopuleran gorengan sebagai camilan yang disukai oleh berbagai kalangan, serta

kemampuan usaha ini untuk tetap diminati meskipun harga bahan pokok meningkat. Selain itu, inovasi dan konsistensi dalam menjaga kualitas gorengan serta terjalinnya hubungan yang baik dengan konsumen dan sekitar masyarakat juga menjadi faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha ini. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha gorengan berkah yaitu sebagai berikut:

#### 1. Produk dan Harga

Usaha Gorengan berkah di Desa Sentul menawarkan berbagai macam produk gorengan tradisional Indonesia yang lezat dan bergizi, seperti bakwan, tempe goreng, tahu goreng, pisang goreng, dan pisang coklat. Keunggulan produk mereka terletak pada penggunaan bahan-bahan segar dan berkualitas serta minyak goreng pilihan yang selalu diganti secara berkala untuk menjaga kualitas dan kesehatan. Dengan harga terjangkau sebesar Rp1.000 per gorengan, usaha ini mampu menarik minat konsumen dari berbagai kalangan untuk menikmati camilan yang lezat dan sehat. Selain itu, keberagaman produk yang ditawarkan dan pelayanan ramah serta cepat juga menjadi daya tarik bagi pelanggan, sehingga usaha gorengan Berkah dapat mempertahankan kepopulerannya di masyarakat setempat dan bahkan menerima pesanan untuk acara khusus. Harga yang ditetapkan pemilik yaitu untuk satu gorengannya seharga Rp1.000. Penentuan harga jual tersebut tentu sudah diperhitungkan oleh pemilik dari pembiayaan bahan baku, upah tenaga kerja dan keuntungan yang akan didapatkan. Dengan harga yang murah dan sangat terjangkau untuk semua kalangan, bisa dikatakan bisnis ini bisa dijalankan dan diraih.

### Aspek Keuangan

#### 1. Modal Investasi

**Tabel 1.1 Total Modal Usaha Gorengan Berkah**

No	Nama	Jumlah	Harga per unit	Total harga	Umur ekonomis (Tahun)	Nilai sisa 10%	Depresiasi
1	Kompor Gas B	2 unit	Rp 1.000.000	Rp 2.000.000	5	Rp 200.000	Rp 360.000
2	Tabung Gas	2 unit	Rp 150.000	Rp 300.000	5	Rp 30.000	Rp 54.000

# ANALISIS PEMASARAN DAN KEUANGAN USAHA GORENGAN BERKAH DI DESA SENTUL DALAM PERSPEKTIF STUDI KELAYAKAN BISNIS

3	Wajan Besar	1 unit	Rp 250.000	Rp 250.000	4	Rp 25.000	Rp 56.250
4	Wajan Sedang	1 unit	Rp 150.000	Rp 150.000	4	Rp 15.000	Rp 33.750
5	Pisau	4 unit	Rp 20.000	Rp 80.000	3	Rp 8.000	Rp 24.000
6	Sendok	1 lusin	Rp 25.000	Rp 25.000	2	Rp 2.500	Rp 11.250
7	Baskom	2 unit	Rp 25.000	Rp 50.000	3	Rp 5.000	Rp 15.000
8	Spatula/sutil	3 unit	Rp 20.000	Rp 60.000	2	Rp 6.000	Rp 27.000
9	Tampah kecil	1 unit	Rp 15.000	Rp 15.000	3	Rp 1.500	Rp 4.500
10	Saringan minyak	1 unit	Rp 50.000	Rp 50.000	3	Rp 5.000	Rp 15.000
11	Mangkok kecil	2 unit	Rp 20.000	Rp 20.000	2	Rp 2.000	Rp 9.000
12	Talenan	2 unit	Rp 10.000	Rp 20.000	3	Rp 2.000	Rp 6.000
13	Wadah kotak gorengan	5 unit	Rp 25.000	Rp 125.000	3	Rp 12.500	Rp 37.500
14	Peralatan tambahan	1 unit	Rp 100.000	Rp 100.000	2	Rp 10.000	Rp 45.000

Sumber : data primer diolah, (2024)

Pada tabel 1.1 diatas disajikan data kebutuhan peralatan produksi, peralatan dapur dan lainnya sebagai modal investasi awal usaha Gorengan Berkah, dengan total modal investasi sebesar Rp. 3.245.000 dan memiliki depresiasi pertahun sebesar Rp. 698.250, dengan asumsi nilai sisa sebesar 10% dari total pembelian.

**Tabel 2.2 Modal Kerja**

Biaya Tetap		Biaya Tidak Tetap	
Biaya Listrik	Rp 200.000	Pembelian Bahan Baku	Rp 2.500.000



Depresiasi Peralatan	Rp 1.200.000	Biaya Minyak dan Gas	Rp 3.000.000
Biaya Izin Usaha	Rp 150.000	Biaya Kemasan	Rp 500.000
		Biaya Bumbu	Rp 300.000
Total	Rp 1.550.000	Total	Rp 6.300.000

Sumber : data primer diolah, (2024)

Pada tabel 2.2 diatas terdapat data modal kerja perbulan usaha Gorengan berkah, dengan besaran dana biaya tetap perbulan sebesar Rp. 1.550.000 dan besaran dana biaya tidak tetap perbulan sebesar Rp. 6.300.000, untuk mengetahui modal kerja perbulan usaha Gorengan berkah maka perlu dilakukan penjumlahan (Biaya Tetap (BT)+Biaya Tidak Tetap (BTT)=  $1.550.000+6.300.000= 7.850.000$ ) maka modal kerja perbulan sebesar Rp. 7.850.000, untuk analisis keuangan selanjutnya perlu dihitung modal kerja dalam 1 tahun/12 bulan, dengan cara sebagai berikut = modal kerja x 12 =  $7.850.000 \times 12 = 94.200.000$ , diketahui modal kerja usaha Gorengan berkah selama 1 tahun sebesar Rp. 94.200.000. Sedangkan untuk mengetahui besaran modal usaha dalam periode 1 tahun usaha Gorengan berkah yaitu dengan penjumlahan (modal investasi + modal kerja =  $3.245.000 + 94.200.000 = 97.445.000$ ). Dalam perhitungan ini telah diketahui besaran modal usaha Gorengan berkah dalam waktu 1 tahun sebesar Rp. 97.445.000.

**Tabel 3.3 Asumsi Pendapatan Perbulan**

Produk	Target perhari	Target perbulan	Harga Satuan	Target Pendapatan Perbulan
Bakwan, tempe goreng, tahu goreng, dll.	300 biji	9000 biji	1.000	9.000.000

Sumber : data primer diolah, (2024)

Pada tabel 3.3 diatas terdapat target penjualan Gorengan berkah dengan target penjualan 300 biji perhari dan 9000 biji perbulan dengan target penjualan perbulan Rp. 9.000.000 dan total penjualan pertahun sebesar Rp. 108.000.000. Setelah diketahui

# ANALISIS PEMASARAN DAN KEUANGAN USAHA GORENGAN BERKAH DI DESA SENTUL DALAM PERSPEKTIF STUDI KELAYAKAN BISNIS

besaran target pendapatan ( $S$ ) maka dilanjutkan dengan perhitungan laba – rugi dengan cara ( $S - \text{modal kerja}(MK) = 108.000.000 - 94.200.000 = \text{Rp. } 13.800.000$  (laba)), dengan persentase laba dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Persentase} = \frac{S}{MU} \times 100\%$$

$$\text{Persentase} = \frac{13.800.000}{97.445.000} \times 100\%$$

$$\text{Persentase} = 14,1\%$$

Dengan analisis perhitungan diatas telah diketahui usaha Gorengan berkah memperoleh laba sebesar Rp. 13.800.000 dan memiliki besaran persentase sebesar 14,1% dari total modal usaha dalam waktu 1 tahun.

Perhitungan *BEP* :

$$BEP = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Variable Cost}} = \frac{\text{Fixed Cost} \times S}{S - \text{Variable Cost}}$$

$$BEP = \frac{1.550.000}{6.300.000} = \frac{1.550.000 \times 108.000.000}{108.000.000 - 6.300.000}$$

$$BEP = 1.646.107$$

Perhitungan *ROI* :

$$ROI = \frac{\text{Laba} + \text{Depresiasi}}{\text{Modal Investasi}} \times 100\%$$

$$ROI = \frac{13.800.000 + 698.250}{3.245.000} \times 100\%$$

$$ROI = 47,1\%$$

$$\text{Waktu balik modal} = 1/ROI = 1/47,1 = 2,12$$

Telah diketahui dari analisis perhitungan diatas bahwa usaha Gorengan berkah memiliki *BEP* sebesar Rp. 1.646.107, dan persentase *ROI* sebesar 47,1% dan memiliki waktu balik modal selama 2,12 tahun. Berdasarkan hasil penelitian pada usaha Gorengan berkah ditinjau dari aspek keuangan menunjukkan layak direalisasikan dengan hasil perhitungan memperoleh keuntungan (laba) dan memiliki nilai *BEP* yang lebih kecil dari pendapatan serta memiliki nilai *ROI* yang lebih kecil dari 20%, dan memiliki masa waktu balik modal yang singkat.

## KESIMPULAN

Usaha gorengan berkah di Desa Sentul menunjukkan potensi besar dalam industri camilan karena kepopuleran gorengan sebagai pilihan favorit masyarakat. Keberhasilan usaha ini didukung oleh inovasi, kualitas produk, dan hubungan yang baik dengan konsumen. Strategi pemasaran yang mencakup berbagai produk dengan harga terjangkau juga menjadi faktor kunci dalam menjaga stabilitas usaha. Analisis keuangan menunjukkan bahwa usaha ini layak dengan adanya laba yang signifikan, BEP yang rendah, ROI yang menguntungkan, dan waktu balik modal yang singkat, menunjukkan potensi keberlanjutan dan pertumbuhan usaha yang positif. Dalam perspektif studi kelayakan bisnis, analisis pemasaran dan keuangan yang dilakukan terhadap usaha gorengan berkah di Desa Sentul menunjukkan bahwa usaha ini menerapkan strategi pemasaran yang efektif dengan menawarkan berbagai macam gorengan tradisional Indonesia dengan harga terjangkau dan kualitas bahan yang baik. Dengan fokus pada produksi dan penjualan langsung kepada konsumen, usaha ini berpotensi menjadi yang terdepan di Desa Sentul dalam industri camilan. Referensi yang digunakan dalam analisis juga memberikan landasan yang kuat untuk mendukung keberhasilan usaha ini dalam jangka panjang. Usaha gorengan berkah di Desa Sentul menunjukkan bahwa dengan kombinasi inovasi, kualitas produk, strategi pemasaran yang efektif, dan analisis keuangan yang cermat, usaha ini memiliki potensi besar untuk terus berkembang dan meraih kesuksesan di pasar camilan. Dengan stabilitas usaha yang terjaga, laba yang menguntungkan, dan dukungan dari konsumen setia, usaha ini dapat menjadi contoh bagi usaha kecil lainnya dalam memanfaatkan peluang pasar dengan baik dan berkelanjutan.

## DAFTAR REFERENSI

- Daniel Elsa Lomboan, J. B. , S. G. J. (2022). Analisis Keuntungan Usaha Kuliner Gorengan Di Kelurahan Girian Indah Kecamatan Girian Kota Bitung. *Agrisosioekonomi: Jurnal Transdisiplin Pertanian (Budidaya Tanaman, Perkebunan, Kehutanan, Peternakan, Perikanan), Sosial Dan Ekonomi.*, 18(3).
- Dr. Milka Pasulu, S. E. , M. S. Dr. N. A. S. E. , M. M. M. N. J. L. S. M. , M. M. (2024). *PENGENALAN DASAR-DASAR KEWIRAUSAHAAN DAN EKONOMI KREATIF* (S. E. ,M. M. Y. S. Sos. , M. S. Ahmad, Ed.). Nas Media Pustaka.

# **ANALISIS PEMASARAN DAN KEUANGAN USAHA GORENGAN BERKAH DI DESA SENTUL DALAM PERSPEKTIF STUDI KELAYAKAN BISNIS**

- Drs. H. Nasir Asman, M. M. (2021). *STUDI KELAYAKAN BISNIS (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)*. Penerbit Adab.
- Kurnia Dewi, H. Y. A. Y. (2020). *Manajemen Kewirausahaan*. Deepublish.
- Nathanael Sitanggang dan Putri Lynna A. Luthan. (2019). *Manajemen kewirausahaan Furnitur*. Deepublish.
- Rifani Akbar Sulbahri. (2022). *Analisis Kelayakan Investasi Budidaya Sapi (Kajian dari Aspek Studi Kelayakan Bisnis)*. Penerbit Adab.
- Rio Haribowo, S. M. S. (2024). *Studi Kelayakan Bisnis*. PT. Kimhsafi Alung Cipta.
- Samsurijal Hasan, E. E. J. S. Z. Z. F. F. (2022). *STUDI KELAYAKAN BISNIS*. Penerbit Widina.
- Siti Istikhoroh, DRA. , M. Si. , A. A. S. Olyvia. , F. F. P. I. V. A. S. T. S. (2023). *Kolaborasi UMKM: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah* (Agisni Sofatunisa, Ed.). MEGA PRESS NUSANTARA.
- Sri Lestari. (2021). Pengaruh Aspek Keuangan, Kompetensi Sumber Daya Manusia (Sdm) Dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umk) Di Kabupaten Ponorogo. *Doctoral Dissertation, IAIN PONOROGO*, 25.
- Surya Bakti. (2023). *Studi Kelayakan Bisnis*. PT. Inovasi Pratama Internasional.
- Tsamrotur Rofa, I., Rizki Meilani, A., Mija Hasibuan, N., Kurnia Nasution, A., & Islam Negeri Sumatera Utara, U. (2021). Analisis Aspek Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis. *VISA: Journal of Visions and Ideas*, 1(2), 224.
- Yayat Sudrjat, S. H. , M. M. (2023). *STUDI KELAYAKAN BISNIS* (Riana Kusumawati, Ed.). MEGA PRESS NUSANTARA.