

## ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DITINJAU DARI ASPEK KEUANGAN PADA KEDAI ES BOBA MANIS DI DESA SLOPENG

Oleh:

Umar Gibran Asshiddiqi<sup>1</sup>

Abdur Rohman<sup>2</sup>

Universitas Trunojoyo Madura

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

Korespondensi Penulis: [220721100239@student.trunojoyo.ac.id](mailto:220721100239@student.trunojoyo.ac.id)

**Abstract.** *This research aims to analyze the business feasibility of the sweet boba ice shop in Slopeng village in terms of financial aspects. This research is qualitative field research, taking the research object at the sweet boba ice shop in Slopeng village. Data collection in this research was obtained through interviews, observation, documentation with sources or sellers related to sweet boba ice in Slopeng village, namely owners and customers. The results of the business feasibility analysis from the marketing aspect are said to be feasible, namely a product that has a brand, an attractive name, and creates a very good taste and is liked by customers. Affordable prices, strategic location and easy distribution, as well as attractive promotions. Analysis of the feasibility of the business from the financial aspect results that the capital comes from the owner's capital and produces a Payback Period (PP) of 2 months 7 weeks.*

**Keywords:** *Business Feasibility Study, Financial Aspects.*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis pada Kedai es boba manis di desa slopeng ditinjau dari aspek keuangannya. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan secara kualitatif, dengan mengambil obyek penelitian pada Kedai es boba manis di desa slopeng. Pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara, observasi, dokumentasi dengan narasumber atau penjual yang berkaitan dengan es boba manis di desa slopeng, yaitu owner dan pelanggan. Hasil analisis

# ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DITINJAU DARI ASPEK KEUANGAN PADA KEDAI ES BOBA MANIS DI DESA SLOPENG

kelayakan bisnis pada aspek keuangan dikatakan layak . Faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan hambatan yang dijelaskan menunjukkan bahwa pengembangan usaha es boba telah berjalan dengan baik. Salah satu contoh inovasi yang telah diimplementasikan adalah penawaran berbagai variasi rasa dan minuman yang alami tanpa pemanis buatan yang telah dipamerkan dalam Pesta Wirausaha dan juga dijual di outlet es boba manis. Hasil analisis keuangan menunjukkan bahwa Teh Poci telah mengalami peningkatan pendapatannya, dengan meningkatkan keuntungan setiap bulannya. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kedai es boba telah berhasil dalam pengembangan bisnisnya. Analisis kelayakan bisnis dari aspek keuangan menghasilkan bahwa modal berasal dari modal pemilik dan menghasilkan Payback Period (PP) selama 3 bulan.

**Kata kunci:** Studi Kelayakan Bisnis, Aspek Keuangan.

## LATAR BELAKANG

Di masa lalu sebelum ilmu pemasaran berkembang dan dikenal secara luas seperti sekarang ini, setiap perusahaan berusaha untuk terlebih dahulu memproduksi sebanyak-banyaknya, baru kemudian berusaha untuk menjual kembali. Dalam kondisi semacam ini mereka tidak peduli dengan kondisi permintaan yang ada, sehingga banyak di antara produsen mengalami kegagalan dan bahkan terus merugi, akibat jumlah produksi tidak sesuai dengan jumlah permintaan.<sup>1</sup>

Sebagai pelanggan dari Kedai es boba manis di desa slopeng, peneliti memiliki kesan tersendiri dalam mendapatkan pelayanan, baik produk, harga yang terjangkau dan pelayanan yang baik lainnya. Kedai es boba manis di desa slopeng ini, produk kita sebut sebagai menu minuman es yang segar. Menu yang tersaji sering kali tidak bisa memenuhi kebutuhan pelanggan, baik karena stok bahan sudah habis, maupun menu yang ditawarkan tidak semuanya tersaji.

Berdasarkan beberapa masalah yang timbul hingga membuat pelanggan merasa tidak terpenuhi kebutuhannya, maka hal tersebut dapat membuat tingkat kepuasan pelanggan berkurang. Setiap bisnis diperlukan adanya analisis persaingan untuk menentukan aspek keuangan, aspek keuangan juga signifikan untuk dianalisis karena keuangan adalah sumber data pemasukan dan pengeluaran dalam bisnis. Tujuan analisis

---

<sup>1</sup> Kasmir dan Jakfar, study kelayakan bisnis edisi revisi (Jakarta: kencana, 2013), hal, 40

dalam aspek keuangan adalah untuk mengevaluasi keseluruhan pembahasan tiap-tiap aspek yang membutuhkan dana dan modal kerja ke dalam analisis investasi yang ditinjau dari beberapa aspek antara lain: Payback Periode, Internal Rate of Return, Profitability Index, dan Net Present Value<sup>2</sup>

Untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu bisnis, maka perlu dilakukan Study Kelayakan Bisnis. Dalam melakukan kajian perlu dilakukan penilaian dari aspek-aspek yang mendukung layak atau tidak layaknya, seperti aspek pasar, aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis, aspek manajemen dan organisasi, aspek ekonomi, aspek hukum, serta aspek manfaat bagi perekonomian. Penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan (Umar, 2009:8).<sup>3</sup>

## **KAJIAN TEORITIS**

### **Study Kelayakan Bisnis**

Study kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. (Kasmir dan Jakfar, 2012: 7). Menurut Kasmir dan Jafar (2012:13) paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan, yaitu:

1. Menghindari risiko kerugian
2. Memudahkan Perencanaan
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan
4. Memudahkan Pengawasan
5. Memudahkan pengendalian<sup>4</sup>

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan

---

<sup>2</sup>Haryo Wicaksono, analisi kelayakan kedai sea food, jurnal IKRAH-ITH Ekonometrika, vol.4, no. 2, hal. 145.

<sup>3</sup>Dony yanuar, analisi kelayakan bisnins ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran dan aspek keuangan pada UMKM makanan di Bangka, jurnal E-KOMBIS, vol. 2, no. 1, hal. 41

<sup>4</sup>Dony yanuar, analisi kelayakan bisnins ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran dan aspek keuangan pada UMKM makanan di Bangka, jurnal E-KOMBIS, vol. 2, no. 1, hal. 43

# ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DITINJAU DARI ASPEK KEUANGAN PADA KEDAI ES BOBA MANIS DI DESA SLOPENG

secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.<sup>5</sup>

Studi kelayakan proyek atau bisnis merupakan suatu kegiatan mengevaluasi, menganalisis, dan menilai layak atau tidak suatu proyek bisnis dijalankan. Secara umum tujuan diadakan studi kelayakan khususnya bagi investor yaitu menghindari keterlanjuran investasi atau penanaman modal yang terlalu besar untuk suatu proyek atau kegiatan usaha yang ternyata tidak menguntungkan<sup>6</sup>

## Aspek Keuangan

Menurut Husman dan Muhammad (2005), aspek keuangan merupakan bagian dari analisis studi kelayakan bisnis yang sangat diperlukakn untuk menentukan manfaat yang diterima dari bisnis tersebut. Aspek ini menjelaskan mengenai kebutuhan dana dan sumbernya, biaya kebutuhan investasi, depresiasi, proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, perhitungan harga pokok penjualan, dan kriteria investasi yaitu: Break Even Point (BEP), Payback Period (PP), Net Present Value (NPV). Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI).<sup>7</sup>

Aspek keuangan dianalisis secara mendalam untuk mengetahui layak tidaknya suatu usaha atau investasi dilakukan, sehingga pemilik perusahaan dan investor mengetahui secara mendalam terkait dengan prospek usaha atau investasi tersebut di masa yang akan datang, serta dapat mempersiapkan dengan baik.<sup>8</sup>

Menurut Fahmi dari berbagai aspek penilaian dalam kelayakan bisnis, aspek keuangan sangat berpengaruh besar karena keputusan keuangan sangat pasti dan tidak bisa dilakukan dengan sembarangan dan keuangan dapat berdampak jangka pendek maupun jangka panjang.<sup>9</sup>

Menurut Husein Umar, metode Payback Period adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasidengan menggunakan aliran kas, dengan kata lain Payback Period merupakan rasio antara initial cash investment

---

<sup>5</sup>Didit Herlianto dan Triani Pujiastuti, Studi Kelayakan Bisnis (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 2.

<sup>6</sup>Abidatul dkk, Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry, Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 23 No. 1, Juni 2015, hal. 3.

<sup>7</sup>Analisis study kelayakan bisnis terhadap usaha krupuk sari ditinjau dalamaspek pemasaran,, aspek produksi dan keuangan, jurnal VISA: journal of visions and ideas, no. 2, vol, hal. 160

<sup>8</sup>Debi eka putri dkk hal. 49

<sup>9</sup>Siti Rahmadani dan Makmur, Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu Ilmiah Manajemen dan Bisnis Vol. 1 , No.1 , 2019, hlm.79.

dengan cash inflow-nya yang hasilnya merupakan satuan waktu.<sup>18</sup> Payback Period adalah suatu metode berapa lama investasi akan kembali atau periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (initial cash investment) dengan menggunakan aliran kas, dengan kata lain payback period merupakan rasio antara initial cash investment dengan cash flownya yang hasilnya merupakan satuan waktu.<sup>10</sup>

Analisis finansial adalah aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan (Kasmir dan Jakfar, 2012:89). Aspek finansial sebenarnya hanya merupakan akibat dari aspek pasar dan teknis, karena dari kedua aspek tersebut aspek keuangan cukup menjabarkandalam bentuk aliran kas yang diharapkan akan diterima.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan secara kualitatif, dengan mengambil obyek penelitian pada Kedai es boba manis di desa slopeng. Pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara, observasi, dokumentasi dengan narasumber atau penjual yang berkaitan dengan es boba manis di desa slopeng, yaitu owner dan pelanggan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Nama brand bisnis dari Kedai Es boba manis , dimana bisnis ini bergerak di bidang minuman dan juga kedai ini adalah kedai yang menjual varian minuman dengan berbagai rasa dan diberi boba. Pemilik Kedai Es Boba Manis ini adalah bapak Iskandar Saleh

Kedai Es Boba Ini, awalnya karena pemilik Kedai es boba ini memiliki hobi berbisnis., maka dia berkeinginan membuka kedai minuman, yang di beri nama Kedai Es Boba manis. Kedai ini berada di barat wisata pantai slopeng, dengan lokasi yang strategis. Selain berada di dekat destinasi wisata, banyak pengunjung yang datang setiap harinya.

Dan karena adanya destinasi wisata maka ramailah pengunjung untuk membeli es tersebut dikarenakan dengan adanya kedai Es Boba di dekat destinasi wisata untuk para pengunjung bisa ,menghilangkan rasa dahaga,

---

<sup>10</sup> Syafrizal Helmi Situmorang dan Ami Dilham, hal. 16.

## ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DITINJAU DARI ASPEK KEUANGAN PADA KEDAI ES BOBA MANIS DI DESA SLOPENG

### Aspek Keuangan

Aspek keuangan kedai es boba manis desa slopeng memberikan gambaran yang berkaitan dengan keutungan perusahaan, sehingga merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diteliti.

Berikut Bahan-bahan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis es boba yaitu:

Keterangan Bahan	Jumlah	Harga
<b>Baku dan Peralatan</b>		
Gula	1 karton	340.0000
Cup / gelas	3.000	1.875.000
Sedotan	1 kotak	56.000
Jasmine Tea	1 karton	500.000
Es kristal	10 kantong	110.000
Air galon	5 galon	30.000
Mesin Pres dan gulungan	1 mesin	850.000
pres	1 kertas pres	200.000
Kantong plastic 3 ukuran	3 plastik ukuran (kecil, sedang, besar)	(5.000+ 6.000+6.000=17.000)
Susu	10 kantong	175.000
Milo	5 renceng	95.000
Chocolate tea	30 pcs	45.000
Cappuccino	30 pcs	45.000
Thai tea	30 pcs	75.000
Mango	30 pcs	30.000
Blackcurrent	30 pcs	30.000
Lecy	30 pcs	30.000
Lemon honey	30 pcs	30.000
Apple	30 pcs	30.000
Orange	30 pcs	30.000
Green	44 pcs	130.000
Red Velvet	30 pcs	45.000

Bubble gum	30 pcs	45.000
Taro	30 pcs	45.000
Biaya tenaga kerja	1 hari (2 karyawan)	150.000
<b>TOTAL</b>		<b>5.008.000</b>

▪ Perkiraan Pendapatan

a) Modal

Modal awal

= Biaya variabel + biaya tetap

= (biaya bahan baku x 30 hari) + biaya tetap

= (200.000 x 30 hari) + Rp. 2.000.000

= 6.000.000 + 2.000.000

= 8.000.000

➤ Hasil penjualan / bulan

= Target penjualan x harga jual / cup x 30 hari

= 300 cup x 3.000 x 30 hari

= 27.000.000

➤ Laba

= Hasil penjualan – modal awal

= Rp.27.000.000 – Rp. 8.000.000

= Rp. 19.000.000

b) Payback Period

Perhitungan dilihat dari kas bersih yang diperoleh setiap tahun.

**Rumus**

PP = Investasi/ Kas Bersih bulan x 1 bulan

PP = 5.008.000 / 600.000 x 1

PP = 8,33

# **ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DITINJAU DARI ASPEK KEUANGAN PADA KEDAI ES BOBA MANIS DI DESA SLOPENG**

Pacback Period waktu untuk mengembalikan modal usaha kerupuk ini adalah 3 bulan.

## **c) Analisa Biaya**

Pengertian biaya produksi dalam pembahasan (Hidayat and Halim, 2013) bahwa biaya produksi Menurut Mulyadi adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan pengertian biaya produksi menurut Mas'ud Machfoedz merupakan biaya yang dipakai untuk menilai persediaan yang dicantumkan dalam laporan keuangan dan jumlahnya relatif lebih besar daripada jenis biaya lain yang selalu terjadi berulang-ulang dalam pola yang sama secara rutin. Dalam kegiatan produksi sebuah produk jadi, perusahaan harus mengukur biaya-biaya yang sudah dikeluarkan sebagai dasar menentukan harga pokok produk, apabila terjadinya keterlambatan pengendalian akan mengakibatkan biaya meningkat dan profitabilitas menurun (Kasmir, 2012).

Selain hal tersebut, perusahaan dalam melakukan suatu kegiatan produksinya memerlukan biaya guna mengolah bahan baku menjadi produk jadi. Biaya yang dikeluarkan tersebut akan diakumulasikan ke biaya produksi. Jadi dapat disimpulkan biaya produksi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang berhubungan dengan fungsi atau kegiatan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk jadi yang mempunyai nilai jual

## **Perencanaan Penjualan dan Analisis Profit Perencanaan**

Penjualan dalam (Nanda Puspita Ciptaning Dewi, 2017) Menurut Rudianto (2013:30) Anggaran penjualan adalah aktivitas yang berhubungan dengan aktivitas penjualan perusahaan selama suatu periode tertentu. Wajib bagi perusahaan untuk mengetahui jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Sehingga, dengan adanya perencanaan penjualan perusahaan dapat menentukan berapa besar jumlah biaya-biaya yang nantinya akan dipergunakan untuk membiayai suatu volume penjualan. Analisis Cost Volume Profit Menurut Blocher menyatakan bahwa Analisis Cost Volume Profit merupakan suatu metode untuk menganalisis bagaimana pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba

berdasarkan pemahaman atas hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan terhadap aspek non-keuangan dan keuangan, dapat disimpulkan bahwa kelayakan bisnis es boba menunjukkan potensi yang layak untuk dikembangkan. Faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan hambatan yang dijelaskan menunjukkan bahwa pengembangan usaha es boba telah berjalan dengan baik. Salah satu contoh inovasi yang telah diimplementasikan adalah penawaran berbagai variasi rasa dan minuman yang alami tanpa pemanis buatan yang telah dipamerkan dalam Pesta Wirausaha dan juga dijual di outlet es boba manis. Hasil analisis keuangan menunjukkan bahwa Teh Poci telah mengalami peningkatan pendapatan perbulannya, dengan meningkatkan keuntungan setiap bulannya. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kedai es boba telah berhasil dalam pengembangan bisnisnya.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Abidatul dkk, Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry, Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 23 No. 1, Juni 2015, hal. 3.
- Analisis study kelayakan bisnis terhadap usaha krupuk sari ditinjau dalam aspek pemasaran, aspek produksi dan keuangan, jurnal VISA: journal of visions and ideas, no. 2, vol, hal. 160
- Didit Herlianto dan Triani Pujiastuti, Studi Kelayakan Bisnis (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 2.
- Dony yanuar, analisi kelayakan bisnins ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran dan aspek keuangan pada UMKM makanan di Bangka, jurnal E-KOMBIS, vol. 2, no. 1, hal. 43
- Effendi, Satria, Ushul Fiqh, Jakarta: Kencana, 2005. Fanani, Muhyar, Pudarnya Pesona Ilmu Agama, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007.
- Haryo Wicaksono, analisi kelayakn kedai sea food, jurnal IKRAH-ITH Ekonometrika, vol.4, no. 2, hal. 145.
- Kasmir dan Jafar. 2013. Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi. Jakarta: Kencana.

## **ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DITINJAU DARI ASPEK KEUANGAN PADA KEDAI ES BOBA MANIS DI DESA SLOPENG**

Siti Rahmadani dan Makmur, Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan  
UMKM Usaha Tahu Ilmiah Manajemen dan Bisnis Vol. 1 , No.1 , 2019, hlm.79.  
Syafrizal Helmi Situmorang dan Ami Dilham, hal. 16.