

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA PERENCANAAN USAHA JUMBO STARTEA DARI ASPEK PASAR DAN LOKASI USAHA

Tri Lestari Ningsih¹, Elmie², Musa Alkadhim Alhabshy²

¹Manajerial Manajemen, Universitas Jayabaya
email: 2022010162012@pascajayabaya.ac.id

²Manajerial Manajemen, Universitas Jayabaya
email: elmie.hnf@gmail.com

Abstract

Jumbo Startea is a business unit that provides modern beverage products with a packaged ready-to-drink concept whose presence at Pasar Kemayoran Block A4 No 15 was triggered by the business owner's desire to create a Modern Tea outlet in order to dominate the largest market share at that location without competitors. The purpose of this study was to analyze the business feasibility study on the Jumbo Startea business plan from market and business location aspects. The approach used in this study is a descriptive approach with qualitative methods. The type of data in this study is primary and secondary data. Research techniques that the authors use to collect data through observation and interviews. The analysis used in this research is BMC (Business Model Canvas) analysis. From the results of this study, the Jumbo Startea business is declared feasible, because it can control the largest market share in a location without competitors, so the author is optimistic about this business..

Keywords: Business Feasibility Study Analysis, Jumbo Startea Business Planning, Market Aspects, Location Aspects

Jumbo Startea merupakan unit usaha yang menyajikan produk minuman kekinian dengan konsep ready to drink dalam kemasan yang kehadirannya di lokasi Pasar Kemayoran Blok A4 No 15 dipicu oleh keinginan pemilik usaha untuk menciptakan outlet Teh Kekinian agar dapat menguasai pangsa pasar terbesar di lokasi tersebut tanpa pesaing. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis studi kelayakan usaha pada perencanaan usaha Jumbo Startea dari aspek pasar dan lokasi usaha. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan deskriptif dengan metode kualitatif. Jenis data dalam penelitian ini merupakan data primer dan sekunder. Teknik penelitian yang penulis gunakan untuk mengumpulkan data melalui observasi dan wawancara. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Analisis Bisnis Model Kanvas. Dari hasil penelitian ini bahwa Usaha Jumbo Startea dinyatakan layak, karena dapat menguasai pangsa pasar terbesar di lokasi tanpa pesaing sehingga penulis optimis akan usaha ini.

Keywords: Analisis Studi Kelayakan Usaha, Perencanaan Usaha Jumbo Startea, Aspek Pasar, Aspek Lokasi

1. PENDAHULUAN

Teh adalah minuman paling banyak dikonsumsi di dunia setelah air, yang diminum di Asia selama lebih dari 4000 tahun (Gardner, et al 2007). Di Indonesia, teh dapat dinikmati oleh seluruh kalangan masyarakat, baik itu kalangan ekonomi atas maupun kalangan ekonomi bawah. Hal ini menjadikan peluang berbisnis minuman teh menjadi sangat menjanjikan karena didukung oleh market share yang besar. Jumbo Startea hadir untuk dapat berpartisipasi dalam market place tersebut, dan optimis dapat

menguasai pangsa pasar di lokasi outlet tanpa adanya pesaing. Aspek pasar dan lokasi usaha menjadi dua faktor penting dalam kelayakan usaha Jumbo Startea.

Berkenaan dengan hal tersebut, penelitian ini disusun untuk menganalisis studi kelayakan bisnis pada perencanaan usaha Jumbo Startea dari aspek pasar dan lokasi usaha.

RUMUSAN MASALAH

Beberapa rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Apa yang di maksud dengan usaha Teh Kekinian Jumbo Startea?
2. Bagaimana kelayakan bisnis dari aspek pasar untuk usaha Jumbo Startea?
3. Bagaimana perencanaan usaha dari Jumbo Startea?
4. Bagaimana kelayakan bisnis dari aspek lokasi usaha Jumbo Startea?

TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Mengetahui tentang usaha teh kekinian dari Jumbo Startea.
2. Mengetahui seberapa besar aspek pasar dari Jumbo Startea
3. Mengetahui perencanaan bisnis dari Jumbo Startea
4. Mengetahui kelayakan aspek lokasi usaha dari Jumbo Startea

MANFAAT PENELITIAN

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat yang positif. Adapun manfaat teoritis dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis
Menambah dan mengembangkan wawasan terkait ilmu perencanaan bisnis dan studi kelayakan bisnis pada suatu usaha.
2. Bagi Universitas Jayabaya
Menambah literatur dibidang penelitian mengenai perencanaan bisnis dan studi kelayakan bisnis

Selain manfaat teoritis, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan manfaat praktek berupa masukan, yaitu:

1. Bagi Penulis
Penelitian ini dapat menimbulkan keoptimisan penulis yang dalam hal ini sebagai pemilik usaha Jumbo Startea untuk tetap bertahan menjalankan usaha teh kekinian dengan menguasai pangsa pasar tanpa pesaing.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan dan referensi bagi penelitian selanjutnya, sebagai dasar pengembangan lebih lanjut, dan sebagai bahan pertimbangan bagi penelitian selanjutnya dengan obyek yang sejenis.

KAJIAN PUSTAKA

A. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Ibrahim (2003) dalam buku Studi Kelayakan Bisnis “Analisis kelayakan usaha adalah suatu kegiatan untuk menilai akan sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau proyek.

Menurut Johan Suwinto (2011) mengatakan studi kelayakan adalah mengkaji secara komperatif dan mendalam terhadap kelayakan suatu usaha. Usaha yang dikatakan layak atau tidak layak dijalankan dapat dilihat dari hasil perbandingan dari faktor ekonomi yang dialokasikan kedalam usaha atau bisnis baru dengan hasil pengembaliannya atau pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut.

B. Pengertian Perencanaan Bisnis

Menurut Dr. Alexander Thian, M dalam buku Dasar-Dasar Perencanaan Bisnis, Rencana bisnis adalah alat perencanaan untuk mengubah suatu ide menjadi kenyataan. Rencana bisnis ini dibangun berdasarkan studi kelayakan bisnis, yang bertujuan memberikan pedoman bagi wirausahawan dalam menciptakan dan mengoperasikan usahanya. Secara keseluruhan, rencana bisnis penting bagi keberlangsungan usaha untuk mendapatkan mitra bisnis serta pengembangan usaha.

C. Teh Kekinian Jumbo Startea

Jumbo Startea adalah produk minuman teh kekinian siap saji dalam kemasan yang kedainya berlokasi di Pasar Kemayoran Blok A4 No 15 berada tepat di depan pintu utama masuk pasar Kemayoran Jakarta Pusat.

Kedai Jumbo Startea buka sejak pukul 9 pagi sampai dengan pukul 8 malam.

D. ASPEK PASAR

Dalam artian sempit pasar dapat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi, dengan kata lain bahwa pasar memiliki tempat atau lokasi tertentu sehingga memungkinkan penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Sedangkan secara luas pasar adalah himpunan pembeli nyata dan pembeli potensial atas suatu produk. Dengan kata lain, bahwa

pasar mengandung arti kumpulan atau himpunan para pembeli baik itu pembeli nyata maupun pembeli potensial atas jasa atau produk yang dibeli (Kasmir and Jakfar 2013).

Dalam studi kelayakan bisnis dan investasi, aspek pasar secara garis besar membahas tentang seberapa besar permintaan, penawaran serta harga dari suatu produk.

E. ASPEK LOKASI USAHA

Menurut Tjiptono (2008), Lokasi usaha adalah tempat usaha beroperasi atau tempat usaha melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya. Lokasi usaha adalah hal utama yang perlu dipertimbangkan. Lokasi strategis menjadi salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha.

2. METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan deskriptif dengan metode kualitatif. Pendekatan ini perlu memperhatikan segala aspek yang mampu menggambarkan suatu keasaan secara nyata agar dapat memberikan informasi yang dibutuhkan. Penelitian kualitatif menuntut kehadiran peneliti di lapangan karena peneliti sebagai instrument utama penelitian dan juga sebagai perencana Tindakan, pengumpulan data, penganalisa data dan pelopor hasil penelitian. Jenis data dalam penelitian ini merupakan data primer yang diperoleh langsung dari pemilik usaha sehingga dapat menjelaskan kondisi usaha secara terperinci dan data sekunder yang diperoleh dari sumber-sumber informasi yang ada. Teknik penelitian yang penulis gunakan untuk mengumpulkan data melalui observasi dan wawancara. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Analisis Bisnis Model Kanvas. Analisis Bisnis Model Kanvas merupakan kerangka kerja sederhana untuk membuat, mengevaluasi, dan memodifikasi model bisnis.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perencanaan Bisnis Jumbo Startea

Jumbo Startea memiliki perencanaan bisnis sebagai berikut:

a. Visi Usaha

Jumbo Startea adalah minuman teh yang menyangdingkan cita rasa teh asli yang otentik

dengan porsi jumbo dan varian rasa kekinian sehingga menciptakan sebuah pengalaman minum teh yang berbeda dengan porsi jumbo dan harga hemat

2. Misi Usaha

Menciptakan usaha minuman teh kekinian yang menguasai pangsa pasar di lokasi kedai Jumbo Startea tanpa adanya pesaing.

3. Tujuan Usaha

Jumbo Startea hadir untuk mendukung UMKM di Indonesia agar dapat mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat Indonesia.

4. BMG Produk Jumbo Startea

Key Partners

- * Pihak franchise
- * Supplier bahan baku produk teh
- * Mitra layanan pengiriman makanan seperti Go-food, Shopee
- * Layanan sistem website Jumbo StarTea
- * Pemilik sewa lokasi

Key Activities

- * Penjualan secara offline dan online (melalui Grabfood, Shoppefood, Gofood)
- * Melakukan promosi melalui media sosial.
- * Memiliki struktur timeline franchise berupa persiapan pembukaan outlet baru secara spesifik

Key Resources

- * Supplier bahan baku produk teh yang berkualitas
- * Lokasi outlet mudah dijangkau
- * Kehigienisan Penggunaan alat produksi teh terjaga
- * Pekerja yang berkualitas dan kompeten bekerja sesuai SOP sehingga membuat rasa dari produk teh tidak berubah.

Value Proposition

*Harga SUPER HEMAT cukup dengan Rp 4.000,00 mendapatkan Es Teh ukuran JUMBO 700ml yang tidak akan didapat dari Franchise

*Lokasi berada di pasar kemayoran jakarta pusat Blok A4 no 15

•Variasi Es Teh

Es Teh Original = Rp 4,000
 Es Teh Lemon = Rp 10,000
 Es Teh Leci = Rp 10,000
 Es Teh Susu = Rp 15,000
 Es Teh Coklat = Rp 15,000
 Es Thai Tea = Rp 18,000

Customer Relationship

* Promo "Jumat Berkah" dengan potongan harga hemat 50% dari total pembelian setiap hari

* Promo Buy 1 Get 1 pada pembukaan Outlet selama seminggu

* Promo "Beli 5 Gratis 1" Khusus hari Senin &

Channels

* Shoppe Food
 * Grab Food
 * Go Food
 * Outlet Jumbo Startea
 * Website "Instagram,

Customer Segments

* Pengunjung & pedagang pasar kemayoran Blok A4 no 15 yang ingin menikmati kesegaran Es Teh Jumbo dengan harga super murah Rp4.000,00

*Masyarakat menengah ke bawah yang memiliki penghasilan rata-rata di bawah Rp3.400.000,00

* Event organizer yang sedang merancang acara & pesta dengan minimum pemesanan sekitar 150 gelas

Cost Structure

* Pembelian bahan baku 80cup/hari @Rp2.000,00 (80 x Rp2.000,00 x 30 hari)	: Rp4.800.000,00
* Biaya Operasional:	
Gaji Karyawan	: Rp1.000.000,00
sewa Lokasi	: Rp500.000,00
Operasional	: Rp500.000,00
Total Biaya	: Rp6.800.000,00

Revenue Streams

* Penjualan 80 cup/hari @Rp4.000,00 (80 x Rp4.000,00 x 30hari)	: Rp9.600.000,00
* Total Biaya	: Rp6.800.000,00
Total Pendapatan 30hari	: Rp2.800.000,00

Studi Kelayakan Bisnis dari Aspek Pasar dan Lokasi Usaha

1. Analisis Aspek Pasar

Analisis aspek pasar pada studi kelayakan usaha Jumbo Startea bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pasar yang diperoleh, peluang pasar yang ada dan prospek pasar dimasa yang akan datang, serta bagaimana strategi pemasaran yang harus dilakukan dalam upaya memenuhi permintaan pasar.

1.1. Peluang pasar Jumbo Startea di dapat dari:

1.1.1 Lokasi yang sangat strategis tepat di pintu masuk utama pasar membuat perhatian pengunjung dan pedagang pasar kemayoran yang ingin menikmati kesegaran Es Teh Jumbo dengan harga super murah yakni Rp4.000,00.

1.1.2 Waktu operasional kedai buka sejak pukul 9 pagi sampai dengan pukul 8 malam. Pemilik usaha memberlakukan hal tersebut dikarenakan jika pagi sampai dengan siang hari pelanggan terbesar Jumbo Startea adalah pengunjung dan pedagang pasar kemayoran, saat malam hari sejak pukul 6 sore sampai 8 malam, para pemasok atau supplier pedagang juga menjadi salah satu target pasar Jumbo Startea.

1.1.3. Tidak adanya pesaing dengan jenis usaha yang serupa dilokasi tersebut membuat Jumbo Startea menguasai pangsa pasar bisnis teh kekinian

1.2 Perkembangan permintaan produk Jumbo Startea dimasa mendatang

1.2.1. Dalam menghadapi masa digitalisasi permintaan pembelian dapat dilakukan melalui online dengan bekerjasama oleh ketiga aplikasi

yang merupakan fitur yang dapat digunakan untuk layanan Food Delivery, yaitu GrabFood, ShopeeFood dan GoFood.

1.2.2. Saat ini pemilik usaha sedang merencanakan untuk mengembangkan peluang pasar dengan bekerjasama oleh beberapa Event Organizer Lokal untuk mensupport produk Jumbo Startea. Dengan penawaran minimum pemesanan 50 sampai dengan 150 gelas untuk mengisi salah satu menu minuman yang akan ditawarkan pihak (EO) pada pelanggannya dalam suatu acara.

2. Analisis Lokasi Usaha

Analisis lokasi usaha dari Jumbo Startea adalah untuk mengetahui layak dan tidaknya lokasi yang dipilih oleh pemilik usaha sebagai lokasi usaha. Kedai Jumbo Startea berlokasi di Pasar Kemayoran Blok A4 No 15 berada tepat di depan pintu utama masuk pasar Kemayoran Jakarta Pusat.

Lokasi tersebut ditentukan dengan mempertimbangkan hal berikut:

- 2.1. Lebih mudah memperoleh bahan baku
- 2.2. Biaya transportasi untuk mendapatkan bahan baku lebih murah
- 2.3. Kelangsungan untuk memperoleh bahan baku terjamin dikarenakan Jumbo Startea memiliki beberapa supplier bahan baku di pasar tersebut.
- 2.4. Tingkat kerusakan bahan baku terjami, karena jika pemilik usaha menemukan bahan baku dengan kualitas rendah, proses pengembalian dan penggantian bahan baku akan lebih cepat karena lokasinya berdekatan dengan kedai.
- 2.5 Dari segi kenyamanan pelanggan yang notabene adalah pengunjung dan pedangang yg berada dalam psar tersebut, lokasi tersebut sangat strategis karena pelanggan kedai dapat langsung membeli produk Jumbo Startea dikedai.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis bisnis model kanvas, dapat ditarik kesimpulan mengenai kelayakan bisnis pada perencanaan usaha Jumbo Startea adalah sebagai berikut:

1. Aspek Pasar dinyatakan layak karena tidak memiliki pesaing dengan jenis usaha yang serupa sehingga Jumbo Startea dapat menguasai pangsa pasar teh kekinian. Selain itu Jumbo Startea menguasai pangsa pasar penjualan minuman teh kekinian karena Jumbo Startea satu-satunya kedai Es Teh yang memiliki harga super murah dengan porsi jumbo di Pasar Kemayoram Blok A4 No 15.

2. Sedangkan dari aspek lokasi usaha, Jumbo Startea dinyatakan layak karena memiliki keunggulan dari segi perolehan bahan baku.

5. REFERENSI

Mochamad, N. 2016. "Prospek Pengembangan Minuman Teh Dalam Kemasan Merek Teh Asyik Berbasis Atribut Produk. Institut Pertanian Bogor."

Jutin Chandra, Yulizar Kasih. 2020 "J.CHA Bubble Drink (Perencanaan Pendirian Usaha Minuman Ringan Ber-topping)" (<https://kimia.unimudasorong.ac.id/app/upload/file/tgs-ptk-ria.pdf>)

Supriyanto, 2009. "Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha" (<https://journal.uny.ac.id/index.php/jep/article/view/590/447>)

Muchlisin Riadi. 2020. "Lokasi Usaha (Pengertian, Tujuan, Jenis, Aspek dan Faktor Pemilihan)" (<https://www.kajianpustaka.com/2020/12/lokasi-usaha.html>)

Kanada Kurniawan. 2021. "Apa Itu Bisnis Model Canvas? Mengenal Business Model Canvas (BMC)" (<https://projasaweb.com/bisnis-model-canvas/>)