

**ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH PADA USAHA
KULINER RISOL MAYO****Aulia Rahmi Ma'rifah¹, Muhammad Rizky Ibnu A², Suryadi Alamsyah³, Mega Oktaviany⁴**^{1,2,3,4} Universitas Gunadarma¹ auliarahmimarifah@gmail.com² rizkyibnua08@gmail.com³ suryadialamsyah25@gmail.com⁴ megeoctaviany@staff.gunadarma.ac.id**Informasi artikel**

Diterima :

27 Juni 2023

Direvisi :

01 Juli 2023

Disetujui :

09 September 2023

ABSTRACT

Risol mayo is one type of food that is popular and has promising market potential. In developing a culinary business such as risol mayo, it is necessary to conduct a business feasibility study process. A feasibility study is an activity carried out to analyze in depth the business activities to be carried out. This study aims to analyze the feasibility of risol mayo business in financial, technical, market, and social aspects. The research method used is qualitative descriptive data analysis. The interview method was conducted to gain an in-depth understanding of the risol mayo market. In addition, related literature studies were also conducted to obtain relevant information about the market. The results of this study are expected to be an evaluation material to improve and develop the risol mayo culinary business, as well as make a positive contribution to the culinary industry in Indonesia.

Keywords: *Risol Mayo, Business Feasibility Analysis, Aspects of Assessment*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara yang mempunyai makanan tradisional dan wisata kuliner yang beraneka ragam. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki peran strategis dalam upaya pertumbuhan ekonomi. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi, UKM juga berfungsi sebagai penyerap tenaga kerja dan memperluas cakupan industri ke berbagai wilayah. Pertumbuhan ekonomi yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat serta menciptakan lebih banyak kesempatan kerja adalah tujuan utama dalam mengembangkan ekonomi nasional (Sukmawati & Nasution, 2019). Berbisnis adalah kesempatan untuk meningkatkan kualitas hidup dan dapat dilakukan oleh siapa saja yang memiliki niat (Mandiri et al., 2019).

Risol Mayo menjadi salah satu usaha kuliner yang digemari banyak orang di berbagai kalangan masyarakat. Hidangan ini terdiri dari lumpia yang diisi dengan berbagai bahan seperti daging sapi asap, telur, keju dan kemudian digoreng hingga berwarna kecokelatan. Selain itu, risol mayo juga ditambahkan dengan saus mayo yang kaya akan rasa dan memberikan sentuhan lezat pada hidangan tersebut. Kelezatan risol mayo membuatnya menjadi pilihan favorit sebagai makanan ringan atau camilan yang disukai oleh banyak orang.

Dalam melakukan pengembangan bisnis kuliner seperti risol mayo perlu melalui proses studi kelayakan usaha. Studi kelayakan usaha dalam konteks risol mayo bertujuan untuk mengevaluasi potensi keberhasilan dan keberlanjutan bisnis ini sebelum diimplementasikan secara lebih luas. Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis kelayakan usaha risol mayo pada aspek finansial, teknis, pasar dan sosial. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha kuliner risol mayo, sehingga memberikan kontribusi positif bagi industri kuliner di Indonesia.

KAJIAN LITERATUR

Pengertian dan Tujuan Studi Kelayakan Bisnis Syariah

Studi kelayakan bisnis ialah proses yang melibatkan identifikasi, perencanaan, dan analisis mendalam dari semua aspek dan upaya yang dilakukan untuk mencari keuntungan atau manfaat sosial dengan menyediakan barang dan jasa yang diperlukan oleh sistem ekonomi. Tujuan dari studi ini adalah untuk membuat keputusan apakah suatu usaha layak atau tidak untuk dijalankan (RA Purnomo, 2018). Sedangkan studi kelayakan bisnis syariah menurut (Agustian, 2020) laporan penelitian yang disusun dengan metode analisis ilmiah untuk menentukan apakah suatu usaha bisnis yang halal menurut pandangan syari'at Islam layak atau tidaknya suatu usaha. Studi kelayakan bisnis syariah memberikan dasar yang kokoh bagi pengusaha dan pihak-pihak terkait untuk membuat keputusan yang tepat dalam membangun bisnis yang berkelanjutan dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Studi kelayakan bisnis syariah memiliki manfaat dalam pengambilan keputusan dan pengetahuan mengenai penerimaan atau penolakan usulan. Jika usulan diterima, pihak yang berwenang akan membuat laporan Studi Kelayakan Bisnis Syariah untuk dilakukan peninjauan ulang. Namun, jika terdapat kesalahan, pengkaji akan menolak laporan Studi Kelayakan Bisnis Syariah. Oleh karena itu, penting bagi laporan dan data yang dibuat untuk akurat dan tepat (Firdaus Abdul Rahman dan Rona Naula Oktaviani, 2022). Tujuan dalam melakukan studi atau analisis terhadap usaha akan memberikan manfaat dari apa yang kita jalankan.

Menurut (Agustian, 2020) tujuan dari studi kelayakan bisnis syariah adalah:

1. Ikhtiar untuk Kesuksesan Usaha
Melakukan studi kelayakan bisnis merupakan tujuan utama yang menjadi bukti ikhtiar dalam menjalankan usaha agar mendapatkan kesuksesan dan keridhoan dari Allah SWT. Dalam melakukan usaha sebaiknya kita harus selalu berdoa dan berserah diri kepada Allah SWT agar usaha yang dijalankan berjalan dengan baik.
2. Mengidentifikasi Risiko dan Kendala
Melakukan studi kelayakan bisnis membantu mengidentifikasi risiko-risiko yang mungkin dihadapi oleh usaha tersebut. Dengan mengidentifikasi risiko tersebut, pemilik usaha dapat merencanakan strategi mitigasi yang tepat untuk mengurangi dampak negatif yang mungkin terjadi.
3. Menentukan Kebutuhan Modal
Melakukan studi kelayakan bisnis membantu dalam menentukan kebutuhan modal yang diperlukan untuk memulai atau mengembangkan usaha. Hal ini melibatkan estimasi biaya yang terkait dengan pembelian aset, penggajian karyawan, biaya operasional, pemasaran, dan sumber-sumber pendanaan lainnya.
4. Mengevaluasi Potensi Pasar
Melakukan studi kelayakan bisnis membantu dalam mengevaluasi potensi pasar untuk produk atau layanan yang ditawarkan oleh usaha tersebut. Hal ini melibatkan analisis pasar, penilaian pesaing, dan pemahaman tentang kebutuhan serta preferensi pelanggan potensial.

5. Menyusun Rencana Bisnis

Melakukan studi kelayakan bisnis juga bertujuan untuk menyusun rencana bisnis yang komprehensif. Rencana bisnis ini berisi strategi, tujuan, langkah-langkah operasional, dan proyeksi keuangan yang akan membantu dalam mengelola bisnis dengan efektif.

6. Membantu Pengambilan Keputusan

Melakukan studi kelayakan bisnis dengan menganalisis data dan mengetahui informasi penting untuk pengambilan keputusan yang tepat. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor kelayakan, pemilik usaha dapat memutuskan apakah melanjutkan, mengubah, atau menghentikan usaha yang direncanakan.

Penggunaan studi kelayakan usaha sangat penting karena dapat membantu mengurangi risiko kegagalan bisnis, meningkatkan peluang keberhasilan, dan meminimalkan kerugian yang mungkin terjadi. Dengan mempertimbangkan berbagai aspek yang terkait dengan usaha, para pengusaha dapat membuat keputusan yang lebih informasional dan mengarahkan upaya mereka untuk mencapai keberhasilan jangka panjang.

Aspek-Aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis

Dalam studi kelayakan bisnis, terdapat beberapa hal yang perlu dikaji dan dibahas secara menyeluruh terkait dengan berbagai aspek yang berkaitan. Hal ini bertujuan untuk membuat keputusan yang tepat mengenai apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Hal yang perlu dibahas mengenai aspek pada studi kelayakan bisnis yang berkaitan yaitu aspek pasar, teknis, manajemen, dan finansial (Asman, M.M, 2020).

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis aspek pasar dan pemasaran bermanfaat untuk mengetahui seberapa besar potensi pasar yang dapat diraih, seberapa luas jangkauan yang dapat dicapai oleh perusahaan, dan strategi mana yang dapat direncanakan untuk mendapatkan pelanggan di pasar. Menurut (Danang Sunyoto, 2014) pemasaran adalah suatu strategi bisnis yang bertujuan untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan, dan menghasilkan produk yang tepat guna, sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan mencapai sasaran pasar serta tujuan perusahaan. Aspek pasar ini sangat penting untuk dilakukan karena kesuksesan suatu usaha dapat dilihat dari permintaan pasar.

2. Aspek Teknis

(Jumingan, 2011) menyatakan bahwa fokus penelitiannya adalah mengenai berbagai aspek terkait dengan lokasi usaha, termasuk kantor pusat, kantor cabang, pabrik, dan gudang. Selain itu, penelitian ini juga memperhatikan penentuan tata gudang, mesin, dan peralatan yang optimal, serta tata letak (*layout*) ruangan dalam konteks perluasan usaha. Aspek teknis berhubungan dengan kegiatan pembangunan usaha kuliner risol mayo baik secara teknis maupun pengorganisasiannya setelah usaha kuliner risol mayo tersebut dibangun. Aktivitas yang berkaitan dengan aspek teknis dimulai dari pemilihan lokasi usaha kuliner risol mayo, peralatan tambahan yang sesuai dengan kapasitas produksi, tata letak, dan teknologi yang tepat untuk digunakan dalam produksi.

3. Aspek Manajemen

Aspek manajemen dilakukan untuk mendapatkan gambaran terkait kemampuan karyawan untuk melaksanakan usaha yang sedang dijalankan. Analisis ini mengulas tentang struktur organisasi yang ingin direncanakan, agar jumlah kebutuhan dapat diketahui, dan membagikan tugas masing-masing untuk mengelola bisnis yang dijalankan. (Hidayat, 2021) mengatakan bahwa penelitian tentang manajemen diperlukan baik saat pembangunan proyek bisnis maupun saat bisnis tersebut dioperasikan secara rutin.

4. Aspek Finansial

Menurut (Fahmi, 2014) penelitian dalam aspek ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengestimasi seluruh biaya yang akan dikeluarkan dalam aspek yang terkait. Suatu bisnis

dapat dikatakan bagus jika bisa memenuhi kewajiban keuangan dari keuntungan yang didapat dari bisnis tersebut. Perhitungan jumlah modal yang diperlukan untuk modal kerja awal dan pengadaan harga tetap adalah aktivitas yang termasuk dalam elemen finansial ini dan dianalisis mengenai pemilihan biaya yang dianggap paling menguntungkan dengan seberapa besar modal yang harus disiapkan dari pinjaman pihak luar dan berapa dana yang berasal dari modal sendiri. Selanjutnya hasil dari analisis finansial ini digunakan sebagai gambaran tentang rencana keuangan dengan pihak-pihak yang berkepentingan.

Pihak-pihak yang Berkepentingan

Setelah mempertimbangkan berbagai aspek, salah satu manfaat studi kelayakan bisnis adalah untuk memberikan dasar dalam pengambilan keputusan apakah akan diterima atau ditolak suatu usulan usaha bisnis. Usulan tersebut bisa berupa pendirian usaha baru atau pengembangan bisnis yang sedang berjalan. Hasil studi yang telah dilakukan akan sangat penting dan akan ada pihak-pihak berkepentingan yang membutuhkan laporan studi kelayakan bisnis untuk melakukan peninjauan ulang atau mempertimbangkan sebelum usaha bisnis disetujui atau dilaksanakan (Dedi Purwana E. S., Nurdin Hidayat, 2016). Menurut (RA Purnomo, 2018) pihak-pihak yang berkepentingan tersebut yaitu:

1. Investor

Apabila studi kelayakan bisnis yang telah dilakukan menunjukkan bahwa proyek tersebut layak untuk dijalankan, langkah selanjutnya adalah mencari pendanaan. Salah satu cara untuk mencari pendanaan adalah dengan mencari investor atau pemilik modal yang bersedia untuk menginvestasikan dana mereka dalam proyek yang akan dilaksanakan.

2. Kreditor

Perusahaan dapat memperoleh pendanaan melalui pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya. Sebelum memberikan kredit kepada perusahaan, pihak bank akan melakukan peninjauan ulang terhadap studi kelayakan bisnis yang telah disusun dan akan ditentukan setelah melalui proses penilaian yang komprehensif tersebut.

3. Manajemen

Pembuatan laporan studi kelayakan bisnis oleh pihak manajemen adalah langkah yang diambil untuk mewujudkan peningkatan kinerja perusahaan melalui pengembangan bisnis. Menurut pihak manajemen terhadap pembuatan proposal ini sebagai suatu langkah yang diambil untuk mewujudkan ide proyek yang pada akhirnya akan berkontribusi pada peningkatan kegiatan bisnis dengan tujuan meningkatkan laba perusahaan. Sebagai seorang *project leader* tentu perlu mendalami studi kelayakan seperti dalam hal pendanaan. Seorang manajemen perlu mengetahui berapa jumlah yang akan dialokasikan dari modal perusahaan, rencana yang disampaikan oleh investor, dan juga sumber pendanaan dari pihak kreditor.

4. Masyarakat dan Pemerintah

Penyusunan studi kelayakan bisnis harus mempertimbangkan kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah, karena pemerintah memiliki pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap kebijakan perusahaan. Proyek-proyek bisnis yang mendukung kebijakan pemerintah merupakan prioritas utama dalam mendapatkan bantuan, seperti subsidi, keringanan pajak, atau bahkan bebas pajak (*tax-holiday*).

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan yaitu metode penelitian tindakan (*action research*) dengan pendekatan kualitatif. Menurut (Sugiyono, 2015) Metode penelitian tindakan adalah pendekatan penelitian yang digunakan untuk menguji, mengembangkan, menemukan, dan menciptakan tindakan baru. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan proses pelaksanaan kerja dengan membuat perubahan yang signifikan dan berkelanjutan. Teknik pengumpulan

data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan Wawancara. Peneliti menggunakan wawancara tidak terstruktur (bebas) pada pelaku usaha risol mayo untuk menanyakan hal apapun yang berkenaan dengan fokus penelitian terhadap subjek. Hal tersebut dilakukan karena peneliti ingin menggali informasi sebanyak dan sedetail mungkin. Dalam penelitian ini berisi gambaran mengenai kelayakan usaha yang dilihat dari beberapa aspek, data yang disajikan dengan penelitian deskriptif ini akan lebih sederhana dan mudah dipahami. Analisis deskriptif berfungsi untuk memberikan gambaran umum tentang data yang telah dikumpulkan dalam penelitian. Tujuan dari analisis ini adalah untuk melihat karakteristik data yang diperoleh. Dalam penelitian ini, digunakan pendekatan analisis kualitatif untuk menjawab pertanyaan penelitian. Analisis kualitatif berarti bahwa analisis didasarkan pada data yang diperoleh melalui kegiatan pengumpulan data, baik melalui studi lapangan maupun studi pustaka. Dalam analisis ini, tidak dilakukan perhitungan kuantitatif, tetapi fokus pada kemampuan nalar dalam menghubungkan fakta, data, dan informasi. Data yang telah dikumpulkan kemudian akan dianalisis sehingga diharapkan dapat mengungkapkan gambaran yang relevan dengan permasalahan penelitian. Penelitian ini berfokus pada aspek pasar, finansial, teknis, dan aspek manajemen. Data kuantitatif digunakan untuk menggambarkan kondisi keuangan usaha, termasuk informasi tentang laba yang diperoleh setiap tahun. Pada penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam mengenai studi kelayakan usaha risol mayo dari berbagai aspek yang relevan.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis yang dilakukan terhadap bisnis kuliner “Risol Mayo” di lingkungan kampus, ada beberapa hal yang akan dibahas pada aspek pasar dan pemasaran meliputi strategi pemasaran dan analisis SWOT.

1. Strategi Pemasaran

Produsen Risol Mayo menargetkan segmen pasar mahasiswa dan anak remaja yang merupakan kalangan anak muda, karena jajanan risol mayo ini sangat cocok dengan selera mereka. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh produsen Risol Mayo yaitu dengan pemasaran langsung, dimana produsen membuka lapak di tempat yang ramai seperti halaman luar stasiun dan lingkungan kampus. Selain melakukan pemasaran langsung, produsen juga melakukan promosi dengan memanfaatkan sosial media pada Instagram dan WhatsApp.

2. Analisis SWOT

a. Strength (kekuatan)

- Menjual produk untuk semua kalangan baik itu anak-anak, remaja, dan orang tua
- Mempunyai keunikan rasa dan bahan yang berbeda dari risol yang biasanya
- Harga yang terjangkau

b. Weakness (kelemahan)

- Mudah dibuat sendiri, hingga orang-orang biasanya lebih memilih membuatnya sendiri
- Mudah ditiru karena cara pembuatannya yang terbilang cukup mudah

c. Opportunity (peluang/kesempatan)

- Mudah dalam pemasaran, sebab banyak yang tertarik pada makanan ringan/cemilan dibandingkan makanan berat
- Bahan dan alat yang mudah ditemukan, sehingga tidak ada kesulitan dalam pembuatannya
- Modal yang diperlukan tidak besar, sehingga dapat memproduksi banyak secara terus-menerus

d. Threat (hambatan)

- Adanya pesaing yang membuat produk serupa dengan harga yang lebih murah
- Melakukan strategi pemasaran yang lebih kompetitif

Aspek Teknis

1. Bahan Baku

Perencanaan bahan baku dan bahan pembantu merupakan komponen kunci dalam menghitung kebutuhan modal kerja. Ada banyak faktor yang perlu diperhatikan dalam proses ini, antara lain harga, jumlah, kualitas, pemasok, dan ketersediaan bahan. Dalam mengelola perencanaan bahan baku dan bahan pembantu, penting untuk mempertimbangkan harga. Membandingkan harga dari berbagai pemasok akan membantu memilih yang terbaik untuk usaha. Selain itu, perhitungan kuantitas yang tepat sangat penting agar tidak terjadi pemborosan atau kekurangan bahan.

**Tabel 1. Bahan Baku
Usaha Risol Mayo untuk 100 Risol Per-hari**

No	Nama Barang	Jumlah Barang
1.	Tepung Segitiga Biru	1 ½ Kg
2.	Daging Sapi slice isi 10 buah	3 Pcs
3.	Keju Prochiz	3 Pcs
4.	Tepung Tapioka	350 g
5.	Tepung Panir	½ Kg
6.	Mayonaise Mamayo	750 g
7.	Susu Kaleng Nestle	1 Pcs
8.	Minyak Goreng	1 Liter
9.	Telur	1 Kg

2. Proses Produksi

- Campur semua bahan kulit seperti tepung terigu ½ kg, tepung tapioka 10 sdk makan, 1 atau 2 kuning telur, gula 1 sdk makan, garam 1 sdk makan, royco saset ½, minyak secukupnya, kemudian diaduk sampai tak ada yang menggumpal lagi. Jika dirasa masih kurang halus, sebaiknya disaring.
- Beri sedikit minyak pada wajan dan panaskan. Ambil sekitar setengah sendok sayur adonan dan tuangkan secara merata ke dalam wajan yang sudah dipanaskan. Masak hingga kulit matang. Ulangi proses ini sampai semua adonan kulit habis.
- Setelah kulit risol dingin, masukkan daging sapi yang telah dipotong menjadi 3 atau 4 bagian, keju, telur yang sudah dipotong menjadi 6 bagian dan mayonaise di bagian tengah. Kemudian lipat dan gulung.
- Masukkan risol ke dalam putih telur yang sudah dipisahkan, kemudian gulingkan ke tepung roti/ tepung panir.
- Goreng risol mayo dengan api kecil. Jangan terlalu lama. Cukup goreng hingga permukaan risol berubah menjadi warna keemasan.

Aspek Manajemen

Analisis aspek manajemen mencakup pengadaan tenaga kerja dan memenuhi kebutuhan. Untuk menjalankan operasinya dengan baik, perusahaan Risol Mayo membutuhkan karyawan yang terampil. Tenaga kerja sangat penting untuk menjaga keberlanjutan dan kelancaran bisnis. Tenaga kerja yang diperlukan adalah karyawan yang rajin, memiliki

motivasi untuk terus belajar dan meningkatkan keterampilan, berdedikasi dalam bekerja, serta jujur dalam menjalankan tugasnya (Utami Gunawati, 2017).

Aspek Finansial

Biaya yang dipakai untuk membuat usaha Risol Mayo, terdiri dari biaya tetap, biaya lain-lain, dan biaya variabel per-harinya.

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak mempengaruhi terhadap hasil produksi yang dihasilkan. Berikut adalah besaran biaya tetap yang dikeluarkan dalam usaha Risol Mayo.

Tabel 2a. Biaya Tetap Usaha Risol Mayo

No	Nama Barang	Jumlah barang	Harga	Jumlah
1	Wajan	1	Rp. 25.000	Rp. 25.000
2.	Sendok	3	Rp. 2.000	Rp. 6.000
3.	Piring	5	Rp. 10.000	Rp. 50.000
4.	Pisau	1	Rp. 10.000	Rp. 10.000
5.	Talenan	1	Rp. 5.000	Rp. 5.000
6.	Wadah	2	Rp. 6.500	Rp. 13.000
7.	Panci	1	Rp. 35.000	Rp. 35.000
8.	Teflon	1	Rp. 50.000	Rp. 50.000
9.	Box Plastik Besar	1	Rp. 9.000	Rp. 9.000
Total			Rp. 152.500	Rp. 203.000

Tabel 2b. Biaya Tetap Usaha Risol Mayo

No	Nama Barang	Jumlah barang	Jumlah	Harga
1.	Plastik ukuran 9 x 15 isi 100 lembar	1	Rp. 5.000	Rp. 5.000
2.	Gas (1 hari = 100) Rp. 22.000 : 30 Hari = Rp.733	1	Rp. 733	Rp. 22.000
3.	Banner logo Ukuran 2 x 1 M per tahun	1	Rp. 125	Rp. 45.000
4.	Kompur 1 Tungku + Regulator (8th)	1	Rp. 48	Rp. 139.000
Total			Rp. 6.338	Rp. 211.000

2. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang tidak tetap dan akan berpengaruh terhadap hasil produksi. Berikut adalah biaya variabel per-hari yang dikeluarkan dalam industri Risol Mayo.

Tabel 3. Biaya Variabel per-hari pada Usaha Risol Mayo

No	Nama bahan	Jumlah barang	Jumlah	Harga
1.	Tepung Segitiga Biru	1 kg	Rp16.000,00	Rp16.000,00
2.	Daging Sapi slice isi 10	3 Pcs	Rp24.000,00	Rp24.000,00
3.	Telur	1 kg	Rp30.000,00	Rp30.000,00
4.	Keju Prochiz	3 Pcs	Rp39.000,00	Rp39.000,00
5.	Tepung Tapioka 1 Kg	350 g	Rp3.500,00	Rp10.000,00

No	Nama bahan	Jumlah barang	Jumlah	Harga
6.	Tepung Panir	½ Kg	Rp8.000,00	Rp8.000,00
7.	Mayonaise Mamayo	750 g	Rp18.750,00	Rp25.000,00
8.	Susu Kaleng Nestle	1 Pcs	Rp13.000,00	Rp13.000,00
9.	Minyak Goreng	1 L	Rp14.000,00	Rp14.000,00
Total			Rp166.250,00	Rp179.000,00

Untuk Membuat 100 Risol

3. Laba/Rugi

Laba adalah perhitungan yang digunakan untuk menentukan berapa banyak keuntungan yang diperoleh pemilik bisnis. Laporan laba rugi adalah salah satu laporan keuangan yang menyediakan pendapatan, biaya, dan laba rugi dan informasi lain dari suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Perhitungan laba atau rugi bertujuan untuk mengestimasi jumlah keuntungan atau kerugian yang dialami oleh pemilik usaha. Metode perhitungan Laba rugi yaitu pendapatan per tahun dikurangi biaya per tahun, dari penjelasan sebelumnya diketahui pendapatan per tahun yaitu sebesar Rp. 180.000.000 dan biaya yang dikeluarkan per tahunnya yaitu sebesar Rp. 135.211.680. Maka keuntungan yang didapatkan dari Usaha Risol mayo pada tahun pertama adalah sebesar Rp. 44.788.320 (Juliandri, 2006).

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis diatas dapat ditarik kesimpulan yaitu, melalui aspek pasar, teknis, manajemen, dan finansial, usaha kuliner ini memiliki potensi pasar yang menjanjikan karena kerap menjadi pilihan favorit sebagai makanan ringan atau camilan yang disukai oleh banyak orang. dapat dilihat dari keuntungan pada tahun pertama sebesar Rp. 44.788.320. yang membuktikan tingginya konsumen pada Risol Mayo sebagai makanan favoritnya. Dalam aspek teknis, produksi Risol Mayo terbilang mudah dan bahan-bahan yang digunakan jugamudah untuk didapatkan. Aspek manajemen juga terpenuhi dengan memperhatikan pengadaan tenaga kerja yang memiliki keterampilan dan motivasi yang baik.

Namun, dalam aspek finansial diperlukan modal yang tak kecil untuk memulai usaha ini seperti pada analisis usaha ini modal yang diperlukan sebesar Rp. 135.211.680 per tahunnya. Selain itu terdapat beberapa hambatan seperti munculnya pesaing yang membuat produk serupa dengan harga yang terbilang lebih murah. Meskipun demikian, dengan melakukan strategi pemasaran yang efektif dan pengelolaan keuangan yang baik, keuntungan yang diperoleh dapat menghasilkan laba yang menguntungkan.

Berdasarkan analisis diatas usaha kuliner Risol Mayo memiliki potensi pasar yang menjanjikan namun perlu dilakukan pengelolaan keuangan yang baik dan strategi pemasaran yang efektif. Dalam aspek teknis dan manajemen sudah terpenuhi dengan baik, namun masih banyak pesaing serta hambatan lain yang perlu diperhatikan dalam membangun bisnis ini.

REFERENSI

- Agustian, H. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Edisi 1. Cetak 1. Depok: Rajawali Pers.
- Asman, M.M, D. H. N. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)*.
- Fahmi, I. (2014). *Studi Kelayakan Bisnis dan Keputusan Investasi: Panduan bagi Para Akademisi dan Praktisi Bisnis dalam Membangun dan Mengebangkan Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

- Gunawati, W. S. U. (2017). *Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips*. 4(1), 35–44.
- Hidayat, A. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis*. Solok: Insan Cendikia Mandiri.
- Juliandri. (2006). *Analisis Kelayakan Usaha Makanan Tradisional Kue Bangkit di Kota Pekanbaru*. 4(1), 1121–1133.
- Jumingan. (2011). *Studi Kelayakan Bisnis (Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan)*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Mandiri, K., Dari, D., & Produksi, A. (2019). *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis Pengembangan Umkm Usaha Tahu Dan Tempe Knowledge And Independent Works Of Msmes* . Reviewed From. 1(1), 76–83.
- Purwana, D., dan Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*.
- RA Purnomo, R. R. (2018). *Studi kelayakan bisnis*.
- Rahman, F.A., dan Oktaviani, R.N. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pada Industri Kecil Dan Menengah Dalam Mendapatkan Pembiayaan dari Perbankan Syariah, *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance*. 5(1), 110.
- Sugiyono, P.D. (2015). *Metode Penelitian Tindakan*. 1(1).
- Sukmawati, H., & Nasution, F.Z. (2019). *Analisis Kelayakan Bisnis Syariah pada Usaha*. 4(1), 38–48.
- Sunyoto, D., dan T. A. (2014). *Studi Kelayakan Bisnis: Bagaimana Menakar Layak Atau Tidaknya Suatu Bisnis Dijalankan? Cetak 1*. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publishing Service), 2014.