



PROSIDING SEMINAR NASIONAL

Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
IKIP PGRI Bojonegoro

ANALISIS KELAYAKAN PADA USAHA ES KRISTAL RAJA BEKU DI BOJONEGORO

Efran Nono^{1*}, Ali Mujahidin², Rika Pristian³

IKIP PGRI BOJONEGORO. efrannono4@gmail.com

Abstract

This study aims to analyze the feasibility of the Raja Beku Crystal Ice business in Bojonegoro Regency from the aspects of marketing, operations, human resources, legal, and finance. The study employed a descriptive qualitative approach with Raja Beku Crystal Ice as the research object. Data collection techniques included interviews, observations, and documentation. Data analysis used the Miles and Huberman model, consisting of data reduction, data presentation, conclusion drawing, and verification. The results of the study are expected to provide an overview of the business condition of Raja Beku Crystal Ice based on the five aspects of business feasibility analysis. The marketing aspect was analyzed through market potential and marketing strategies, the operational aspect through production processes and resource utilization, the human resources aspect through workforce management, the legal aspect through business legality, and the financial aspect through cost, revenue, and profit analysis. This research is expected to serve as a consideration for business owners in making business decisions and as a reference for MSME actors and future researchers related to business feasibility studies..

Keywords: *business feasibility study, MSMEs, crystal ice, marketing aspect, financial aspect.*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Es Kristal Raja Beku di Kabupaten Bojonegoro ditinjau dari aspek pemasaran, operasional, sumber daya manusia, hukum, dan keuangan. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan objek penelitian pada usaha Es Kristal Raja Beku. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan model Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi data. Hasil penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran mengenai kondisi usaha Es Kristal Raja Beku berdasarkan lima aspek studi kelayakan usaha. Aspek pemasaran dianalisis melalui potensi pasar dan strategi pemasaran, aspek operasional melalui proses produksi dan penggunaan sumber daya, aspek sumber daya manusia melalui pengelolaan tenaga kerja, aspek hukum melalui legalitas usaha, serta aspek keuangan melalui analisis biaya, pendapatan, dan keuntungan usaha. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar pertimbangan bagi pemilik usaha dalam pengambilan keputusan bisnis serta menjadi referensi bagi pelaku UMKM dan penelitian selanjutnya terkait studi kelayakan usaha.

Kata Kunci: *studi kelayakan usaha, UMKM, es kristal, aspek pemasaran, aspek keuangan.*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Keberadaan UMKM tidak hanya berfungsi sebagai sumber pendapatan masyarakat, tetapi juga menjadi penopang perekonomian daerah melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan aktivitas ekonomi masyarakat. UMKM dinilai mampu bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi karena memiliki fleksibilitas yang tinggi dalam

menyesuaikan diri terhadap perubahan pasar dan kebutuhan konsumen (Tambunan, 2021). Oleh karena itu, perkembangan UMKM terus menjadi perhatian penting dalam upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional maupun daerah.

Salah satu sektor UMKM yang mengalami perkembangan cukup pesat adalah sektor makanan dan minuman. Perkembangan sektor ini dipengaruhi oleh perubahan gaya hidup masyarakat yang cenderung memilih produk yang praktis, mudah diperoleh, dan mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari secara cepat. Produk minuman berbasis es menjadi salah satu jenis usaha yang memiliki peluang pasar cukup besar karena tingginya kebutuhan masyarakat terhadap minuman dingin, terutama di wilayah beriklim tropis seperti Indonesia. Kondisi cuaca yang panas, meningkatnya aktivitas masyarakat, serta berkembangnya usaha kuliner menjadi faktor yang mendorong meningkatnya permintaan terhadap es kristal sebagai bahan pendukung berbagai jenis minuman (Kotler & Keller, 2020).

Tingginya permintaan terhadap es kristal membuka peluang usaha yang cukup menjanjikan bagi pelaku UMKM. Usaha es kristal banyak diminati karena memiliki pasar yang luas, mulai dari pedagang minuman, rumah makan, kafe, hingga kebutuhan rumah tangga. Selain itu, kebutuhan terhadap es kristal bersifat berkelanjutan karena digunakan setiap hari dalam berbagai aktivitas usaha maupun konsumsi masyarakat. Hal tersebut menjadikan usaha es kristal sebagai salah satu usaha yang potensial untuk dikembangkan.

Aspek pemasaran merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Strategi pemasaran yang tepat dapat dilakukan melalui analisis *Segmenting, Targeting, dan Positioning (STP)* sehingga pelaku usaha mampu memahami karakteristik konsumen, menentukan pasar sasaran, serta membangun posisi produk yang kuat di benak konsumen (Mujahidin & Khoirianingrum, 2019).

Namun, besarnya peluang pasar juga diikuti dengan meningkatnya jumlah pelaku usaha yang bergerak di bidang yang sama. Persaingan usaha yang semakin ketat menuntut setiap pelaku usaha untuk mampu mengelola usahanya secara efektif dan efisien. Banyak usaha yang dijalankan hanya berdasarkan peluang pasar tanpa disertai perencanaan dan analisis usaha yang matang. Kondisi tersebut dapat menyebabkan berbagai permasalahan, seperti ketidakseimbangan antara biaya dan pendapatan, rendahnya efisiensi operasional, lemahnya strategi pemasaran, serta kesulitan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Selain itu, pelaku UMKM juga masih menghadapi berbagai kendala dalam menjalankan usaha, seperti keterbatasan modal, kurangnya kemampuan manajerial, rendahnya pemanfaatan teknologi, serta kurangnya pemahaman mengenai legalitas usaha. Permasalahan tersebut dapat memengaruhi perkembangan usaha dan meningkatkan risiko kegagalan usaha apabila tidak dikelola dengan baik. Oleh karena itu, diperlukan suatu analisis yang mampu memberikan gambaran menyeluruh mengenai kondisi usaha sehingga pelaku usaha dapat mengambil keputusan bisnis secara lebih tepat dan terencana.

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk menilai kemampuan suatu usaha dalam bertahan dan berkembang adalah melalui studi kelayakan usaha. Studi kelayakan usaha merupakan suatu proses analisis yang dilakukan untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan atau dikembangkan dengan mempertimbangkan berbagai aspek yang berkaitan dengan kegiatan usaha (Kasmir & Jakfar, 2019). Analisis kelayakan usaha tidak hanya menilai aspek keuangan, tetapi juga memperhatikan aspek non-keuangan seperti pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan hukum (Umar, 2020). Dengan adanya studi kelayakan usaha, pelaku usaha dapat mengetahui peluang, hambatan, serta risiko yang mungkin dihadapi sebelum mengambil keputusan bisnis.

Aspek pemasaran dalam studi kelayakan usaha digunakan untuk menilai potensi pasar, tingkat persaingan, serta strategi pemasaran yang diterapkan oleh usaha (Kotler & Keller, 2020). Aspek operasional digunakan untuk melihat kesiapan usaha dalam menjalankan proses produksi, mulai dari lokasi usaha, penggunaan peralatan, hingga kapasitas produksi (Heizer et al., 2020). Aspek sumber daya manusia berkaitan dengan pengelolaan tenaga kerja yang mendukung kegiatan usaha (Hasibuan, 2020). Sementara itu, aspek hukum berkaitan dengan legalitas dan kepatuhan usaha terhadap peraturan yang berlaku (Sutedi, 2019). Adapun aspek keuangan digunakan untuk menilai

kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan dan menjaga keberlanjutan finansial usaha (Husnan & Suwarsono, 2020).

Kabupaten Bojonegoro merupakan salah satu daerah di Jawa Timur yang memiliki potensi perkembangan usaha minuman berbasis es. Kondisi iklim yang cenderung panas pada waktu tertentu menyebabkan kebutuhan masyarakat terhadap minuman dingin terus meningkat. Selain itu, berkembangnya usaha kuliner dan meningkatnya aktivitas masyarakat turut mendorong tingginya permintaan terhadap es kristal. Kondisi tersebut menjadikan usaha es kristal memiliki peluang pasar yang cukup baik di Kabupaten Bojonegoro.

Salah satu UMKM yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan es kristal di Kabupaten Bojonegoro adalah Es Kristal Raja Beku. Usaha ini hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan pelaku usaha minuman terhadap ketersediaan es kristal. Dalam menjalankan usahanya, Es Kristal Raja Beku menghadapi berbagai tantangan, seperti persaingan usaha yang semakin meningkat, pengelolaan operasional, serta menjaga kualitas produk dan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, diperlukan analisis kelayakan usaha untuk mengetahui kondisi usaha secara menyeluruh dan menilai apakah usaha tersebut layak untuk dijalankan dan dikembangkan dalam jangka panjang.

Produk minuman berbasis es menjadi salah satu jenis usaha yang memiliki peluang pasar cukup besar karena tingginya kebutuhan masyarakat terhadap minuman dingin, terutama di wilayah beriklim tropis seperti Indonesia. Dalam perkembangannya, pelaku UMKM di sektor ini dituntut untuk terus berinovasi guna mempertahankan eksistensi bisnis mereka. Hal ini sejalan dengan pandangan bahwa strategi pemasaran yang tepat dan adaptif pada sektor UMKM menjadi pilar utama dalam meningkatkan daya saing usaha di tengah dinamika pasar yang fluktuatif (Ermawati & Hidayanti, 2022). Kondisi cuaca yang panas, meningkatnya aktivitas masyarakat, serta berkembangnya usaha kuliner menjadi faktor yang mendorong meningkatnya permintaan terhadap es kristal sebagai bahan pendukung berbagai jenis minuman. Kebutuhan yang masif ini menegaskan bahwa analisis mendalam terhadap potensi pasar dan bauran pemasaran sangat krusial sebelum sebuah usaha diputuskan untuk berjalan atau dikembangkan (Ichsan dkk., 2019; Rofa dkk., 2021).

Penelitian mengenai studi kelayakan usaha telah banyak dilakukan, namun sebagian besar penelitian masih berfokus pada UMKM secara umum dan belum secara khusus mengkaji usaha es kristal pada konteks lokal daerah tertentu. Selain itu, beberapa penelitian hanya menitikberatkan pada satu aspek tertentu sehingga belum memberikan gambaran yang menyeluruh mengenai kondisi usaha. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kelayakan usaha Es Kristal Raja Beku secara komprehensif melalui aspek pemasaran, operasional, sumber daya manusia, hukum, dan keuangan (Asshiddiqi & Rohman, 2024; Dessler, 2020).

Berdasarkan uraian tersebut, artikel ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Es Kristal Raja Beku di Kabupaten Bojonegoro sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis dan pengembangan usaha. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi pemilik usaha, pelaku UMKM, maupun pihak terkait dalam memahami pentingnya studi kelayakan usaha guna mendukung keberlangsungan dan perkembangan usaha secara berkelanjutan

METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memahami dan menggambarkan kondisi usaha Es Kristal Raja Beku secara mendalam berdasarkan fakta yang ditemukan di lapangan. Penelitian ini tidak bertujuan untuk menguji hipotesis secara statistik, melainkan untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai tingkat kelayakan usaha berdasarkan hasil analisis pada setiap aspek yang diteliti.

Penelitian dilaksanakan pada usaha Es Kristal Raja Beku yang berlokasi di Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara purposive dengan pertimbangan bahwa usaha tersebut masih aktif beroperasi dan memiliki data yang relevan dengan tujuan penelitian. Fokus penelitian diarahkan pada analisis kelayakan usaha melalui aspek pemasaran, operasional, sumber daya manusia, hukum, dan keuangan. Jenis data yang digunakan

dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan pemilik usaha dan observasi terhadap kegiatan operasional usaha. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari dokumen usaha, catatan keuangan sederhana, dokumentasi kegiatan usaha, serta berbagai literatur pendukung seperti buku dan jurnal ilmiah yang relevan dengan studi kelayakan usaha.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai pengelolaan usaha, strategi pemasaran, kondisi operasional, serta kondisi keuangan usaha. Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung proses produksi, penggunaan peralatan, kondisi lokasi usaha, dan aktivitas tenaga kerja. Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data berupa catatan usaha, data produksi dan penjualan, foto kegiatan usaha, serta dokumen legalitas usaha. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis data interaktif Miles dan Huberman yang meliputi tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan memilih dan mengelompokkan data sesuai aspek penelitian. Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian deskriptif secara sistematis agar memudahkan proses analisis. Selanjutnya, penarikan kesimpulan dilakukan berdasarkan hasil interpretasi data dari seluruh aspek studi kelayakan usaha untuk menentukan tingkat kelayakan usaha Es Kristal Raja Beku.

Untuk menjaga keabsahan data, penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dari pemilik usaha dengan data dari sumber lain yang relevan. Sementara itu, triangulasi teknik dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi sehingga data yang diperoleh menjadi lebih akurat dan dapat dipercaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Penelitian ini dilakukan pada usaha Es Kristal Raja Beku yang bergerak di bidang produksi dan distribusi es kristal. Data penelitian diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha terkait aspek pemasaran, operasional, sumber daya manusia (SDM), hukum, dan keuangan.

Aspek Pemasaran

Target pasar utama usaha Es Kristal Raja Beku meliputi pelaku usaha kuliner seperti warung kopi, rumah makan, depot air minum, UMKM minuman kekinian, pedagang kaki lima, serta beberapa kafe yang berada di sekitar lokasi usaha. Mayoritas konsumen berada dalam radius distribusi sekitar 5–10 kilometer dari lokasi usaha sehingga kualitas produk tetap terjaga saat pengiriman dilakukan. Dalam menentukan harga jual produk, usaha menerapkan metode *cost-plus pricing* dengan mempertimbangkan biaya produksi dan margin keuntungan. Harga jual produk es kristal ukuran 10 kg ditetapkan sekitar Rp11.000 untuk penjualan eceran dan Rp6.000 untuk pelanggan tetap atau pembelian dalam jumlah besar.

Strategi pemasaran yang dilakukan antara lain promosi langsung melalui pembagian brosur, layanan pesan antar, serta pemberian fasilitas pinjaman termos es kepada pelanggan tetap. Tingkat permintaan produk dinilai cukup tinggi terutama pada musim kemarau dan bulan Ramadan. Namun pada musim hujan, permintaan produk mengalami penurunan karena berkurangnya konsumsi minuman dingin di masyarakat. Persaingan usaha di sekitar lokasi usaha tergolong cukup ketat karena terdapat beberapa usaha es kristal lain yang telah memiliki jaringan distribusi lebih luas. Untuk menghadapi persaingan tersebut, usaha lebih berfokus pada kualitas produk dan pelayanan kepada pelanggan.

Aspek Operasional

Pemilihan lokasi usaha dilakukan berdasarkan beberapa pertimbangan strategis, seperti akses jalan yang mudah dilalui kendaraan distribusi dan kedekatan lokasi dengan pusat aktivitas kuliner. Selain itu, lokasi usaha juga memiliki ketersediaan sumber air yang cukup baik dan stabil sehingga mendukung proses produksi es kristal. Dalam kegiatan produksi, usaha menggunakan beberapa peralatan utama seperti mesin pembuat es kristal otomatis, sistem filtrasi *Reverse Osmosis*

(RO), *lampu ultraviolet* (UV), mesin pengemas, cold storage, dan kendaraan distribusi. Kapasitas produksi usaha mencapai sekitar 120 kg per hari.

Proses produksi dimulai dari pengolahan air melalui sistem filtrasi dan sterilisasi, kemudian air dibekukan menggunakan mesin pembuat es kristal. Setelah proses pembekuan selesai, es dikemas menggunakan plastik ukuran 10 kg dan disimpan dalam cold storage sebelum didistribusikan kepada pelanggan. Kendala utama dalam kegiatan operasional adalah pemadaman listrik dari pihak PLN yang dapat mengganggu proses produksi dan penyimpanan es kristal. Untuk mengatasi hal tersebut, usaha menyediakan genset cadangan sebagai sumber listrik alternatif.

Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Usaha Es Kristal Raja Beku mempekerjakan sebanyak 5 orang tenaga kerja operasional. Tenaga kerja tersebut dibagi ke dalam dua sif kerja, yaitu sif pagi dan sif malam. Pembagian kerja dilakukan berdasarkan kebutuhan operasional usaha mulai dari proses produksi, pengemasan, administrasi pesanan, hingga distribusi produk kepada pelanggan. Sistem kerja dua sif diterapkan untuk menjaga kelancaran produksi dan distribusi produk selama kegiatan operasional berlangsung. Karyawan sif pagi bertugas menjalankan proses produksi utama dan distribusi awal, sedangkan karyawan sif malam bertugas melakukan restock produk dan melayani pengiriman malam hari.

Aspek Hukum

Berdasarkan hasil wawancara, usaha Es Kristal Raja Beku merupakan usaha dagang (UD) perorangan yang dikelola langsung oleh pemilik usaha. Bentuk usaha perorangan dipilih karena dianggap lebih mudah dalam proses pengelolaan usaha dan pengambilan keputusan operasional sehari-hari. Selain itu, pemilik usaha juga menyampaikan bahwa seluruh kegiatan usaha mulai dari produksi hingga distribusi dilakukan secara mandiri bersama tenaga kerja yang dimiliki. Usaha Es Kristal Raja Beku telah memiliki izin usaha resmi berupa Usaha Dagang (UD) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Kepemilikan dokumen legalitas tersebut digunakan sebagai bentuk pengakuan resmi terhadap usaha yang dijalankan. Pemilik usaha juga menyampaikan bahwa selama menjalankan usaha tidak terdapat kendala yang berarti terkait proses pengurusan izin usaha.

Aspek Keuangan

Berdasarkan hasil penelitian, modal awal yang digunakan untuk memulai usaha berkisar antara Rp200.000.000 hingga Rp250.000.000. Rata-rata omzet usaha yang dihasilkan mencapai sekitar Rp600.000 per hari, atau jika diakumulasikan berkisar Rp18.000.000 per bulan. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, usaha mengeluarkan beberapa komponen biaya rutin bulanan. Biaya listrik dan bahan baku (air serta plastik kemasan) diperkirakan menghabiskan sekitar 30% dari total pendapatan usaha, atau setara dengan Rp5.400.000. Selain itu, usaha mempekerjakan 5 orang tenaga kerja dengan total beban gaji karyawan sebesar Rp6.000.000 per bulan. Biaya operasional lainnya, seperti bahan bakar armada distribusi, perawatan mesin berkala, dan biaya penyusutan aset, diakumulasikan sebesar Rp3.900.000 per bulan. Setelah akumulasi pendapatan bulanan dikurangi dengan seluruh komponen biaya tersebut, estimasi laba bersih yang diperoleh usaha adalah sebesar 15% dari total omzet, yaitu sekitar Rp2.700.000 per bulan.

PEMBAHASAN

1. Aspek Pemasaran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, usaha Es Kristal Raja Beku menunjukkan bahwa usaha memiliki potensi pasar yang cukup baik untuk dijalankan dan dikembangkan. Tingginya permintaan terhadap produk es kristal berasal dari pelaku usaha kuliner, pedagang minuman, rumah makan, dan kebutuhan masyarakat sehari-hari di kota Bojonegoro. Kondisi ini menunjukkan bahwa produk es kristal memiliki peluang pasar yang luas dan berkelanjutan. Tingkat permintaan produk yang meningkat pada musim kemarau dan bulan Ramadan menunjukkan bahwa usaha memiliki peluang peningkatan pendapatan pada periode tertentu. Namun demikian, penurunan permintaan pada musim hujan menjadi tantangan yang perlu diperhatikan oleh pemilik usaha. Oleh karena itu,

pemilik usaha perlu mempertimbangkan strategi pemasaran tambahan agar penjualan tetap stabil sepanjang tahun.

Persaingan usaha yang cukup ketat juga menjadi tantangan tersendiri bagi usaha Es Kristal Raja Beku. Akan tetapi, fokus usaha terhadap kualitas produk dan pelayanan menjadi salah satu keunggulan yang dapat meningkatkan daya saing usaha. Produk es kristal yang higienis, bening, dan tidak mudah mencair menjadi nilai tambah yang mampu menarik minat konsumen dan mempertahankan pelanggan tetap.

2. Aspek Operasional

Pada aspek operasional, lokasi usaha yang strategis memberikan keuntungan dalam proses distribusi produk kepada pelanggan. Lokasi yang dekat dengan pusat aktivitas kuliner membantu mempercepat proses pengiriman dan mempermudah akses konsumen terhadap produk es kristal. Selain itu, ketersediaan bahan baku utama berupa air bersih yang stabil menjadi faktor penting dalam menjaga kelancaran produksi usaha. Penggunaan teknologi seperti mesin pembuat es otomatis, sistem filtrasi Reverse Osmosis (RO), dan cold storage menunjukkan bahwa usaha telah menerapkan sistem produksi yang cukup modern untuk skala usaha mikro dan kecil. Efisiensi dalam penataan tata letak (layout) fasilitas produksi dan ketepatan kapasitas produksi harian memegang peranan penting dalam menekan biaya operasional usaha (Assauri, 2018). Penjadwalan produksi yang terencana juga membantu menjaga konsistensi pasokan es kristal sekaligus meminimalkan hambatan teknis selama proses operasional (Putra & Nugroho, 2021).

Namun demikian, kendala pemadaman listrik masih menjadi risiko utama dalam kegiatan operasional usaha karena dapat mempengaruhi proses produksi dan kualitas produk. Penggunaan genset cadangan menjadi solusi yang cukup efektif meskipun membutuhkan tambahan biaya operasional. Secara keseluruhan, aspek operasional usaha dinilai cukup baik karena didukung oleh fasilitas produksi yang memadai serta sistem distribusi yang berjalan dengan lancar.

3. Aspek Sumber Daya Manusia

Pada aspek sumber daya manusia, jumlah tenaga kerja yang dimiliki dinilai cukup memadai untuk mendukung seluruh kegiatan operasional usaha. Sistem pembagian kerja yang diterapkan membantu meningkatkan efektivitas kerja sehingga setiap tenaga kerja memiliki tanggung jawab yang jelas sesuai dengan tugas masing-masing. Penerapan dua shift kerja membantu usaha dalam menjaga kelancaran proses produksi dan distribusi produk kepada pelanggan. Selain itu, pembagian tugas yang jelas juga membantu mengurangi terjadinya tumpang tindih pekerjaan di antara tenaga kerja. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan sumber daya manusia pada usaha Es Kristal Raja Beku telah berjalan cukup baik dalam mendukung kegiatan operasional usaha sehari-hari.

4. Aspek Hukum

Pada aspek hukum, usaha telah memiliki legalitas usaha berupa Usaha Dagang (UD) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Kepemilikan legalitas usaha menunjukkan bahwa usaha telah memenuhi syarat administrasi dalam menjalankan kegiatan bisnis secara resmi. Legalitas usaha menjadi salah satu faktor penting dalam mendukung keberlangsungan usaha karena dapat meningkatkan kepercayaan konsumen serta memberikan perlindungan hukum bagi pemilik usaha. Selain itu, tidak adanya kendala dalam proses perizinan menunjukkan bahwa usaha dapat menjalankan kegiatan operasional dengan baik dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Pemenuhan aspek legalitas, seperti kepemilikan izin Usaha Dagang (UD) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), bukan sekadar pemenuhan kewajiban formalitas, melainkan instrumen penting dalam memitigasi risiko hukum di masa depan serta membuka akses yang lebih luas terhadap kemitraan strategis maupun penguatan modal usaha (Permana & Wijaya, 2021).

Dengan dokumen hukum yang lengkap, Es Kristal Raja Beku memiliki kredibilitas yang lebih tinggi di mata konsumen, lembaga keuangan, maupun instansi pemerintah terkait. Oleh karena itu, aspek hukum usaha dinilai telah memenuhi syarat kelayakan usaha.

5. Aspek Keuangan

Pada aspek keuangan, usaha menunjukkan kondisi finansial yang cukup sehat dan stabil dengan perolehan omzet rata-rata sebesar Rp18.000.000 per bulan. Pendapatan yang konsisten ini mengindikasikan bahwa produk es kristal memiliki penetrasi pasar yang kuat dan tingkat permintaan

yang tinggi dari para pelaku usaha kuliner di Kabupaten Bojonegoro. Untuk memberikan gambaran kelayakan yang lebih akurat, analisis profitabilitas dihitung berdasarkan pengeluaran operasional bulanan. Estimasi laba bersih sebesar 15% atau setara Rp2.700.000 per bulan diperoleh setelah omzet dikurangi biaya variabel berupa listrik dan bahan baku sebesar 30% (Rp5.400.000) serta biaya tetap berupa gaji lima orang karyawan sebesar Rp6.000.000 per bulan. Rasio profitabilitas tersebut menunjukkan bahwa usaha tetap mampu menghasilkan keuntungan bersih yang positif setelah memenuhi seluruh kebutuhan operasionalnya.

Keberadaan sistem pencatatan berbasis aplikasi kasir juga memberikan nilai tambah pada aspek manajerial karena membantu pemilik usaha dalam memonitor arus kas (cash flow) secara lebih efektif dan meminimalkan risiko kebocoran dana. Sistem tersebut juga mempermudah pengambilan keputusan usaha, termasuk dalam perencanaan pengembangan usaha dan pengadaan aset. Berdasarkan perhitungan investasi sederhana menggunakan metode Payback Period, dengan asumsi laba bersih bulanan sebesar Rp2.700.000 atau Rp32.400.000 per tahun, investasi modal awal yang berkisar antara Rp200.000.000 hingga Rp250.000.000 diproyeksikan dapat kembali dalam jangka waktu sekitar 6 hingga 7 tahun. Periode pengembalian modal tersebut dinilai cukup rasional untuk usaha sektor riil skala UMKM yang memiliki ketergantungan pada aset produksi mekanis. Dengan demikian, usaha Es Kristal Raja Beku dinyatakan layak dari aspek keuangan untuk dijalankan dan dikembangkan dalam jangka panjang.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Es Kristal Raja Beku memiliki potensi usaha yang cukup baik berdasarkan aspek pemasaran, operasional, sumber daya manusia, hukum, dan keuangan. Usaha dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan karena memiliki peluang pasar yang baik, sistem operasional yang mendukung, tenaga kerja yang memadai, legalitas usaha yang jelas, serta kemampuan menghasilkan keuntungan usaha secara berkelanjutan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha Es Kristal Raja Beku, dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan berdasarkan aspek hukum, keuangan, pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia (SDM). Pada aspek hukum, usaha telah memiliki legalitas usaha berupa Usaha Dagang (UD) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), sehingga kegiatan usaha dapat berjalan secara resmi dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Selain itu, usaha tidak mengalami kendala yang berarti dalam proses perizinan usaha.

Pada aspek keuangan, usaha menunjukkan kondisi yang cukup baik dengan omzet rata-rata sekitar Rp18.000.000 per bulan dan estimasi laba bersih sebesar 15% dari total pendapatan. Penggunaan aplikasi kasir dalam pengelolaan keuangan juga membantu usaha dalam mengontrol pemasukan dan pengeluaran secara lebih efektif. Berdasarkan perhitungan sederhana, usaha diperkirakan mampu mengembalikan modal dalam jangka waktu sekitar 6–7 tahun. Pada aspek pemasaran, usaha memiliki target pasar yang jelas, yaitu pelaku usaha kuliner dan minuman. Strategi pemasaran yang dilakukan melalui promosi langsung, layanan pesan antar, dan pelayanan kepada pelanggan dinilai cukup efektif dalam mempertahankan loyalitas konsumen. Tingkat permintaan produk yang cukup tinggi juga menunjukkan bahwa usaha memiliki peluang pasar yang baik.

Pada aspek operasional, usaha didukung oleh lokasi yang strategis, ketersediaan bahan baku yang stabil, serta penggunaan peralatan produksi yang cukup modern untuk menunjang proses produksi es kristal. Meskipun terdapat kendala berupa pemadaman listrik, usaha telah menyediakan genset cadangan sebagai solusi untuk menjaga kelancaran operasional. Pada aspek sumber daya manusia, jumlah tenaga kerja dan sistem pembagian kerja yang diterapkan dinilai cukup efektif dalam mendukung kegiatan produksi dan distribusi usaha.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Es Kristal Raja Beku memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan karena didukung oleh legalitas usaha yang jelas, peluang pasar yang cukup besar, sistem operasional yang memadai, serta kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan secara berkelanjutan.

DAFTAR RUJUKAN

- Assauri, S. (2018). *Manajemen produksi dan operasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Asshiddiqi, M., & Rohman, F. (2024). Analisis studi kelayakan usaha sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis pada UMKM. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 12(1), 45–56.
- Dessler, G. (2020). *Human resource management* (16th ed.). New York: Pearson Education.
- Ermawati, N., & Hidayanti, R. (2022). Strategi pemasaran UMKM dalam meningkatkan daya saing usaha. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(2), 88–97.
- Hasibuan, M. S. P. (2020). *Manajemen sumber daya manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). *Operations management sustainability and supply chain management* (13th ed.). New York: Pearson.
- Husnan, S., & Suwarsono. (2020). *Studi kelayakan proyek bisnis* (5th ed.). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Ichsan, M., Rahman, A., & Putri, D. (2019). Analisis aspek pemasaran dalam studi kelayakan usaha UMKM. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 8(1), 34–42.
- Kasmir, & Jakfar. (2019). *Studi kelayakan bisnis* (Edisi revisi). Jakarta: Kencana.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2020). *Marketing management* (15th ed.). New York: Pearson Education.
- Mujahidin, A., & Khoirianingrum, I. (2019). *Analisis Segmentasi, Targeting, Positioning (STP) pada Zakiyya House Bojonegoro*. Prosiding Seminar Nasional Publikasi Hasil-Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat, Universitas Muhammadiyah Semarang, 284–294.
- Permana, A., & Wijaya, R. (2021). Peran aspek hukum dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia. *Jurnal Hukum Ekonomi*, 5(2), 70–82.
- Putra, D., & Nugroho, A. (2021). Analisis aspek operasional dalam studi kelayakan usaha UMKM. *Jurnal Manajemen Operasional*, 9(1), 21–30.
- Rofa, M., Sari, N., & Hidayat, T. (2021). Analisis aspek pemasaran dalam studi kelayakan bisnis UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 14(2), 55–66