

ANALISIS KELAYAKAN USAHA PADA USAHA PABRIK KERUPUK BAROKAH

Siska Nurchofifa

Politeknik Negeri Jember

Diah Nur Hayati

Politeknik Negeri Jember

Sintyowati

Politeknik Negeri Jember

Lukmanul Khotimah

Politeknik Negeri Jember

Maritza Azhara

Politeknik Negeri Jember

Ragil Aditiya Dharmawan

Politeknik Negeri Jember

Oryza Ardhiarisca

Politeknik Negeri Jember

Alamat: Jl. Mastrip, Krajan Timur, Sumbersari, Kec. Sumbersari, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68121

Korespondensi penulis: siskaafifa88@gmail.com

Abstract. *The development of the Barokah Crackers business has made information play a very important role in supporting the marketing of these crackers because most of the marketing is done by word of mouth. Seeing the potential it has, the Barokah cracker factory needs proper handling so that in the future it can develop further and be able to compete with similar businesses. The aim of this research is to analyze the business feasibility of the Barokah Crackers Factory. This type of research uses a qualitative descriptive method. The legality of this business is still incomplete, but this is common for small businesses. The financial aspect involves production costs, turnover must be higher than production costs in order to make a profit. This business utilizes production equipment, and this business is managed by Mr. Sutrisno and assisted by 5 employees. It is hoped that this research can make owners aware of the importance of legal legality.*

Keywords: *Business Feasibility, Marketing, Financial Aspects, Production Costs.*

Abstrak. Berkembangnya usaha Kerupuk Barokah tersebut menjadikan informasi menjadi hal yang sangat penting peranannya dalam menunjang jalannya pemasaran kerupuk ini karena sebagian besar pemasarannya dilakukan dari mulut ke mulut. Melihat potensi yang dimiliki, maka pabrik kerupuk Barokah ini perlu penanganan yang tepat agar kedepannya dapat lebih berkembang dan mampu bersaing dengan usaha sejenis. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan usaha pada Pabrik Kerupuk Barokah. Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Legalitas usaha ini masih belum lengkap, tetapi hal ini umum untuk usaha kecil. Aspek keuangan melibatkan biaya produksi, omset harus lebih tinggi dari biaya produksi agar mendapat keuntungan. Usaha ini memanfaatkan alat produksi, dan usaha ini dikelola oleh Bapak Sutrisno dan dibantu 5 karyawan. Adanya penelitian ini diharapkan dapat menyadarkan pemilik akan pentingnya legalitas hukum.

Kata kunci: Kelayakan Usaha, Pemasaran, Aspek Keuangan, Biaya Produksi.

LATAR BELAKANG

Mewujudkan negara yang mandiri serta masyarakat yang makmur tentu dihadapkan pada berbagai tantangan sekaligus peluang yang terjadi. Tantangan yang terjadi adalah bagaimana upaya Indonesia untuk mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Indonesia merupakan negara dengan potensi sumber daya alam dan daya dukung ekosistem yang sangat besar, Indonesia dapat menghasilkan produk yang diperlukan bagi kehidupan manusia. Salah satu

sektor yang memiliki potensi untuk dijalankan serta dikembangkan adalah industri kerupuk. Tidak ada yang dapat memperkirakan jumlah konsumsi kerupuk, namun dapat diperkirakan bahwa jumlah konsumsi kerupuk relative tinggi.

Tingginya konsumsi kerupuk ini tidak lepas karena kerupuk merupakan ciri khas pendamping makanan yang sangat digemari. Dalam segi permintaan, dengan bertambahnya jumlah penduduk maka permintaan terhadap produk akan semakin bertambah. Selain didalam negeri, kerupuk juga sudah di ekspor ke berbagai negara. Pabrik kerupuk Barokah ini bergerak dalam bidang produksi dan penjualan kerupuk mentah. Area pemasarannya berkembang meliputi daerah jember hingga banyuwangi. Berkembangnya usaha tersebut menjadikan informasi menjadi hal yang sangat penting peranannya dalam menunjang jalannya pemasaran kerupuk ini karena sebagian besar pemasarannya dilakukan dari mulut ke mulut. Melihat potensi yang dimiliki, maka pabrik kerupuk Barokah ini perlu penanganan yang tepat agar kedepannya dapat lebih berkembang dan mampu bersaing dengan usaha sejenis. Untuk mencapai tujuan tersebut maka diperlukan “Analisis Kelayakan Usaha Pada Kerupuk Barokah.”.

KAJIAN TEORITIS

Aspek Hukum

Semua masalah mulai dari bentuk badan usaha hingga izin-izin yang dimiliki akan dibahas dalam bagian ini tentang kapan dan keabsahan dokumen perusahaan. Dokumen harus lengkap karena ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila timbul masalah di kemudian hari. Pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen dapat memastikan bahwa dokumen tersebut sah dan sempurna. Dokumen yang diperlukan meliputi:

1. Akta Pendirian Perusahaan dari Notaris
2. Bentuk Bahan Usaha, serta keabsahannya dan bentuk badan usaha tertentu seperti: PT dan Yayasan harus disahkan oleh Departemen Kehakiman.
3. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
4. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Disamping dokumen diatas, perusahaan juga perlu memiliki izin-izin tertentu, yaitu:

1. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), diperoleh melalui Departemen Perdagangan.
2. Surat Izin Usaha Industri (SIUI), diperoleh melalui Departemen Perindustrian
3. Izin Domisili, diperoleh melalui kelurahan setempat.
4. Izin Mendirikan Bangunan (IMB), Diperoleh melalui Pemerintah Daerah setempat.
5. Izin Gangguan, diperoleh melalui kelurahan setempat.

Selain itu juga dibutuhkan beberapa dokumen penting lainnya, antara lain : Bukti diri (KTP/SIM), Sertifikat Tanah, Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB). Namun, sayangnya pada UD. Kerupuk Pak Tris Mangli Sentra UMKM Industri Kerupuk Mangli tidak memiliki izin usaha apapun.

Aspek Pasar

Setiap usaha yang akan dijalankan harus memiliki pasar yang jelas. Ada beberapa hal yang perlu diuraikan dalam aspek pasar dalam pemasaran yaitu:

1. Ada tidaknya pasar (konsumen).
2. Seberapa besar pasar yang ada.
3. Peta kondisi pesaing, terutama untuk produk yang sejenis.
4. Perilaku konsumen.
5. Strategi yang dijalankan untuk memenangkan persaingan dan merebut pasar yang ada.

Ada beberapa cara melakukan riset pasar untuk mengetahui ada tidaknya pasar dan seberapa besarnya pasar, serta perilaku konsumen yaitu:

1. Dengan cara melakukan terjun langsung ke pasar untuk melihat kondisi pasar yang ada. Dalam hal ini dapat mengetahui jumlah pembeli dan pesaing yang ada.
2. Dengan cara melakukan wawancara dengan berbagai pihak yang dianggap pemegang peran. Dalam hal ini melakukan wawancara kepada pesaing secara diam-diam.
3. Dengan cara menyebarkan kuisioner ke berbagai calon konsumen untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen saat ini. Dalam hal ini untuk mengetahui jumlah konsumen, daya beli dan selera.
4. Dengan cara menawarkan produk dengan pemasangan iklan, seolah-olah produknya sudah ada. Dalam hal ini untuk melihat respons konsumen, walaupun produknya harus pre order atau pesan terlebih dahulu.

Perlu kita ketahui bahwa dalam pasar sebenarnya dibagi menjadi 2 bagian kelompok pasar yaitu:

1. Pasar Nyata, merupakan dimana sekumpulan konsumen yang memiliki minat, pendapatan, dan akses pada suatu produk tertentu.
2. Pasar Potensial, merupakan pasar yang menunjukkan konsumen dalam segmen lain yang mungkin menganggap produk atau layanan yang diberikan atraktif dan juga cukup berbeda dari pasar utama. Sehingga dapat memiliki karakteristik umum yang ada di pasar utama.

Aspek Keuangan

Dalam konteks keuangan, hal-hal yang perlu dijelaskan mencakup jumlah investasi yang dibutuhkan, pengeluaran yang terkait, dan pendapatan yang diantisipasi. Besarnya investasi mencerminkan total dana yang dibutuhkan, baik 5 untuk akuisisi aset tetap maupun untuk kebutuhan modal kerja. Selain itu, ada juga biaya-biaya yang harus dipertimbangkan selama masa investasi serta proyeksi pendapatan yang diharapkan. Untuk menilai investasi, suatu perusahaan harus menyusun laporan keuangan. Secara garis besar, fungsi laporan keuangan adalah:

1. Mengungkapkan data finansial mengenai total aktiva serta variasi jenisnya.
2. Menyajikan rincian jumlah kewajiban, jenisnya, dan total modal.
3. Menyajikan informasi tentang performa bisnis yang tercermin dalam pendapatan yang dihasilkan dan sumber-sumbernya.
4. Menyampaikan data mengenai total biaya yang dikeluarkan dan jenisnya selama periode tertentu.
5. Menyajikan informasi tentang perubahan yang terjadi dalam aktiva, kewajiban, dan modal perusahaan.
6. Memberikan gambaran tentang kinerja manajemen dalam suatu periode berdasarkan laporan keuangan yang disajikan.

Aspek Teknik atau Operasi

Dalam konteks teknis atau operasional, hal-hal yang perlu dijelaskan adalah:

1. Lokasi Usaha Tempat usaha adalah lokasi di mana pelayanan kepada konsumen dilakukan. Oleh karena itu, penting untuk menemukan lokasi yang strategis, karena akan memberikan keuntungan sebagai berikut:
 - a. Kepuasan konsumen dalam pelayanan dapat ditingkatkan.
 - b. Mempermudah dalam mendapatkan tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan, baik dari segi jumlah maupun kualitasnya.
 - c. Fasilitas untuk memperoleh bahan baku atau bahan penolong secara berkelanjutan dan sesuai dengan kebutuhan.

- d. Memungkinkan untuk meluaskan area usaha dengan lebih mudah karena telah dipertimbangkan untuk perluasan di masa mendatang.
 - e. Meningkatkan nilai ekonomi di masa depan.
 - f. Mengurangi kemungkinan konflik, terutama dengan masyarakat dan pemerintah.
2. Penentuan Tata Letak (Layout) Pemilihan tata letak yang hati-hati, dengan memperhatikan aspek keamanan, kenyamanan, estetika, efisiensi, biaya, dan fleksibilitas, akan menghasilkan manfaat sebagai berikut:
- a. Ruang aktivitas dan perawatan dirancang dengan memadai, menjamin ruangan terasa terang dan memberikan aksesibilitas untuk pemeliharaan yang efektif.
 - b. Penggunaan ruang dimaksimalkan secara efisien, menghindari ruang yang tidak terpakai yang dapat menyebabkan pemborosan biaya.
 - c. Aliran material terjaga lancar, memastikan produksi tepat waktu dan efisien sesuai dengan rencana.
 - d. Tata letak yang sesuai menghadirkan elemen estetika, kenyamanan, serta faktor kesehatan dan keselamatan kerja yang lebih baik, mendorong motivasi tinggi bagi karyawan dan kenyamanan bagi pelanggan dalam bertransaksi dengan perusahaan.
3. Teknologi yang Digunakan Penggunaan teknologi harus selaras dengan kemajuan teknologi masa kini dan masa depan, dan harus disesuaikan dengan skala produksi agar tidak mengalami surplus kapasitas.
4. Volume Produksi Jumlah produksi harus sesuai dengan potensi pasar dan proyeksi permintaan untuk menghindari kelebihan atau kekurangan kapasitas. Produksi yang berlebihan akan mengakibatkan masalah penyimpanan, sementara produksi yang kurang dapat menyebabkan kehilangan pelanggan.
5. Bahan Baku dan Bahan Penolong Bahan baku, bahan penolong, dan sumber daya yang dibutuhkan harus tersedia dalam jumlah yang memadai, yang sesuai dengan volume produksi yang direncanakan.
6. Tenaga Kerja Termasuk estimasi jumlah tenaga kerja yang diperlukan dan pencocokan dengan kualifikasi yang tepat untuk tugas yang ada, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan dengan lebih efisien, akurat, dan hemat.

Aspek Manajemen dan Operasi

Dalam hal manajemen dan organisasi, hal-hal yang harus diperiksa dan dinilai meliputi:

1. Pemilik usaha (jumlah dan struktur modal).
2. Pengelola usaha, termasuk jumlah dan kualifikasi (pendidikan serta pengalaman).
3. Struktur organisasi dan deskripsi departemen secara keseluruhan.
4. Rencana kerja seperti pencapaian target, sasaran, dan tujuan.

Aspek Ekonomi, Sosial, dan Lingkungan

Deskripsi dalam aspek ekonomi bertujuan untuk mengevaluasi dampak yang akan dihasilkan jika proyek dilaksanakan, terutama pengaruhnya terhadap perekonomian secara umum dan implikasinya terhadap masyarakat secara keseluruhan.

1. Dampak Ekonomi, jumlah tenaga kerja yang tertampung baik yang bekerja di pabrik maupun masyarakat yang di luar pabrik dan peningkatan pendapatan masyarakat.
2. Dampak Sosial, konsekuensi dari keberadaan usaha termasuk ketersediaan infrastruktur seperti pembangunan jalan, penerangan, fasilitas telekomunikasi, dan pasokan air bersih.

Analisis lingkungan menjadi sangat penting saat ini karena setiap proyek yang dilaksanakan berpotensi memberikan dampak signifikan pada lingkungan sekitarnya, seperti dampak terhadap kualitas air, tanah, udara, dan juga terhadap kesehatan manusia. Pada akhirnya,

pembangunan usaha akan berimplikasi pada kehidupan fisik serta ekosistem flora dan fauna di sekitar lokasi usaha secara keseluruhan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dimana penelitian ini menggambarkan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang ada atau yang sebenarnya terjadi. (Sugiyono, 2019) mengatakan dalam penelitian deskriptif kualitatif manusia merupakan instrumen penelitian dan hasil penulisannya berupa kata-kata atau pernyataan yang sesuai dengan keadaan sebenarnya. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dengan menggunakan observasi dan wawancara. Selanjutnya dilakukan proses analisis atau hasil yang diperoleh.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses pengumpulan data berupa wawancara dan observasi dimana Teknik wawancara ini dilakukan secara langsung dalam mendapatkan informasi melalui meminta keterangan kepada pihak pertama yang dianggap bisa memberikan informasi dan keterangan terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diberikan kepada narasumber di Kerupuk Barokah Mangli dan observasi langsung ke tempat produksi.

Aspek Kelayakan Usaha

1. Aspek Hukum

Usaha yang dijalankan oleh Bapak Sutrisno belum memiliki legalitas hukum yang sesuai dengan jenis usahanya. Hal tersebut dikarenakan kurangnya keinginan untuk membesarkan usahanya, usaha yang dijalankan hanya sebatas industri rumahan saja. Beberapa pengusaha memang ada yang tidak memperhatikan terkait legalitas hukum untuk usahanya Seperti yang kita ketahui bahwasannya legalitas hukum sangat perlu untuk usaha yang sedang dijalankan baik industri kecil maupun yang sudah besar. Hal tersebut digunakan untuk melindungi usaha yang sedang dijalankan dan melindungi produk yang diproduksinya tersebut, agar tidak di klaim oleh orang lain.

2. Aspek Pasar

Pada aspek ini membahas strategi pemasaran produk yang digunakan oleh Bapak Sutrisno. Strategi penjualan yang dilakukan oleh usaha kerupuk ini dilakukan dari mulut ke mulut. Sehingga konsumen dari usaha kerupuk ini selain masyarakat sekitar sudah sampai juga di daerah Banyuwangi dan Lumajang. Konsumen yang datang biasanya adalah reseller kerupuk yang membeli grosir dan dijual kembali dengan ecer. Bapak Sutrisno tidak menyediakan fasilitas pengiriman untuk konsumen dari luar kota sehingga konsumen harus datang sendiri ke tempat produksi. Disekitar tempat produksi tidak hanya usaha kerupuk Bapak Sutrisno saja, namun ada beberapa usaha kerupuk lainnya. Bahkan pada awal berdirinya pabrik kerupuk Barokah, Bapak Sutrisno juga terinspirasi dari lingkungan sekitarnya yang rata-rata juga memproduksi kerupuk. Namun karena satu dan lain hal sudah banyak usaha produksi kerupuk di sekitar usaha kerupuk Barokah ini yang tutup.

3. Aspek Keuangan

Dalam satu bulan, produk yang dibuat pada kerupuk barokah adalah 96 Kwintal, maka dapat diketahui harga pokok produksi (HPP) yang didapat dilihat dari perhitungan berikut:

1. HPP yang dikeluarkan yaitu: $HPP \text{ per hari} = 4 \text{ kwintal} \times Rp1.600.000 = Rp6.400.000$
 $HPP \text{ per minggu} = 6 \times Rp6.400.000 = Rp38.400.000$
 $HPP \text{ per bulan} = 4 \times Rp38.400.000 = Rp153.600.000$

Jadi, kisaran HPP yang dikeluarkan oleh usaha kerupuk barokah adalah Rp153.600.000. Untuk memperoleh keuntungan, usaha kerupuk barokah per bulannya harus menerima omset lebih dari HPP yang dikeluarkan.

2. Omset yang diperoleh dari usaha kerupuk barokah adalah Rp2.000.000 per kwintal kerupuk yang dihasilkan. Sehingga jika dalam sebulan dapat memproduksi 96 kwintal, maka omset yang diperoleh selama satu bulan adalah $96 \times \text{Rp}2.000.000 = \text{Rp}192.000.000$
3. Keuntungan yang diperoleh dari usaha kerupuk barokah adalah Rp38.400.000 ($\text{Rp}192.000.000 - \text{Rp}153.600.000$).
4. BEP (Break Event Point) Untuk menghitung BEP per produk dapat dilakukan dengan perhitungan berikut $\text{BEP} = \text{Rp}153.600.000 : \text{Rp}2.000.000 = 76,8$ Kwintal. Dari perhitungan BEP per produk maka usaha Kerupuk Barokah tidak mengalami untuk atau rugi pada titik produk yang dihasilkan dan dijual sebanyak 76,8 kwintal. Jika dengan jumlah unit yang diproduksi sebanyak 76,8 kwintal tersebut maka harga jual per kwintalnya adalah Rp2.000.000. Dan jika memproduksi dan menjual 96 kwintal maka harga jual untuk memperoleh BEP adalah $\text{Rp}1.600.000$ ($\text{Rp}153.600.000:96$)
5. B/C Ratio (Benefits and Cost Ratio) Untuk menghitung B/C Ratio dapat dilakukan dengan perhitungan berikut ini:

Total Hasil Penjualan : Total Biaya Produksi = $\text{Rp}192.000.000 : \text{Rp}153.600.000 = 1,25$

Dari perhitungan B/C Ratio tersebut dapat disimpulkan bahwa keuntungan dari usaha tersebut lebih besar daripada pengeluaran, sehingga usaha tersebut dapat diterima dan layak untuk dilanjutkan.

6. Aspek Teknik atau Operasi

Lokasi usaha Kerupuk Barokah ini menjadi pusat aktivitas produksi kerupuk yaitu di Karang Mluwo, Mangli, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember. Penataan tata letak Usaha Kerupuk Barokah telah dirancang dengan terstruktur. Area depan tempat produksi dimanfaatkan untuk penjemuran kerupuk, sementara ruang dalam sebelah kiri dimanfaatkan untuk pencetakan kerupuk. Sisi kanan untuk proses memasak kerupuk serta di bagian belakang ruang terdapat alat untuk penyedot uap kerupuk pada saat dimasak.

Teknologi yang digunakan pada Usaha Kerupuk Barokah ini yaitu ada alat untuk menyetak kerupuk dan alat penyedot uap. Usaha Kerupuk Barokah memproduksi kerupuk ±4 kwintal dalam sehari, dengan 2 jenis kerupuk. Bahan baku yang digunakan yaitu tepung dan menggunakan bahan penolong pewarna kue untuk membuat kerupuk dengan jenis kerupuk THR yang berwarna putih dan Baraber yang berwarna merah. Untuk menghasilkan 4 kwintal kerupuk per hari, usaha Kerupuk Barokah ini membutuhkan tenaga kerja sebanyak 5 orang.

7. Aspek Manajemen dan Operasi

Usaha Kerupuk Barokah dikelola oleh Bapak Sutrisno sendiri dengan dibantu lima karyawannya dengan pembagian tiga orang di bagian menyetak kerupuk, satu orang di bagian meniriskan, dan satu orang bagian mengukus dan juga menjemur kerupuk. Karyawan itu sendiri berasal dari masyarakat sekitar.

Penjualan usaha kerupuk ini memiliki target 4 kwintal per hari, sehingga setiap bulan menghasilkan 96 kwintal kerupuk. Dengan harga per kwintal sebesar Rp2.000.000. Dengan proses pemasaran dari mulut ke mulut Kerupuk Barokah ini selain dikenal oleh masyarakat sekitar, dikenal juga oleh masyarakat di daerah Banyuwangi dan Lumajang.

8. Aspek Ekonomi

Pada aspek ini membahas tentang dampak usaha kerupuk di bidang ekonomi dan sosial. Baik untuk pengusaha itu sendiri maupun penduduk sekitar dimana usaha tersebut berdiri. Aspek

ekonomi erat kaitannya dengan aspek sosial karena dampak yang ditimbulkan dari aspek ekonomi akan menyangkut dengan aspek social. Usaha kerupuk ini memiliki dampak positif, selain untuk pengusaha itu sendiri yang dapat meningkatkan pendapatan juga kepada penduduk sekitar yang merasa dengan adanya usaha tersebut dapat meningkatkan kesejahteraan taraf hidup mereka.

Jumlah tenaga kerja yang tertampung pada usaha tersebut adalah sebanyak 5 orang, para pegawai tersebut berasal dari masyarakat sekitar tempat usaha itu berdiri, dengan rata-rata usia pegawai di atas 40 tahun. Sistem penggajian yang diberikan kepada pegawai adalah sistem borongan dengan harga untuk 1 kwintal kerupuk yang dihasilkan adalah sebesar Rp250.000. Sedangkan per harinya pabrik tersebut dapat menghasilkan 4 kwintal kerupuk.

9. Aspek Sosial

Dari segi aspek sosial usaha kerupuk ini memberikan dampak positif bagi masyarakat yaitu dapat menyerap tenaga kerja dari penduduk setempat, sehingga dapat mengurangi angka pengangguran di daerah tersebut. Dari hasil observasi tenaga kerja pada usaha tersebut berasal dari penduduk setempat, sehingga adanya usaha tersebut dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat di daerah tersebut yang masih belum mendapatkan pekerjaan.

10. Aspek Lingkungan

Aspek ini membahas tentang dampak dari usaha tersebut pada lingkungan sekitar. Usaha ini hampir tidak menghasilkan limbah yang bisa berdampak bagi lingkungan sekitar yang dapat membahayakan. Limbah yang dihasilkan dari usaha tersebut berupa air sisa yang dapat menyerap ke dalam tanah. Air limbah tersebut meskipun menyerap ke dalam tanah tidak mengandung zat-zat yang berbahaya, jadi usaha ini tidak mencemari lingkungan dan relative aman.

KESIMPULAN DAN SARAN

Usaha kerupuk Barokah didirikan oleh Bapak Sutrisno 24 tahun lalu, awalnya beroperasi di rumah karena modal terbatas. Karyawan bekerja dari 07.00-16.00 setiap hari, kecuali hari Jumat karena libur. Produksi dihentikan pada hari Jumat karena dekat dengan masjid. Kerupuk ini dipasarkan melalui mulut ke mulut dan memiliki konsumen dari sekitar, Lumajang, dan Banyuwangi. Ada harga grosir dan eceran. Berdasarkan data wawancara dan observasi yang telah kami peroleh, legalitas usaha ini masih belum lengkap, tetapi hal ini umum untuk usaha kecil. Aspek keuangan melibatkan biaya produksi, omset harus lebih tinggi dari biaya produksi agar mendapat keuntungan. Usaha ini memanfaatkan alat produksi, dan usaha ini dikelola oleh Bapak Sutrisno dan dibantu 5 karyawan, usaha ini memiliki target penjualan 4 Kwintal per hari. Dampaknya positif secara ekonomi dan sosial, dan ramah lingkungan.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari data-data di lapangan, pada dasarnya penelitian ini berjalan baik. Namun bukan suatu kekeliruan apabila peneliti ingin mengemukakan beberapa saran yang mudah-mudahan bermanfaat bagi kemajuan pendidikan pada umumnya. Adapun saran yang peneliti ajukan adalah sebagai berikut:

1. Untuk Pemilik, sebaiknya menyadari akan pentingnya legalitas hukum, limbah usaha (polusi udara).
2. Untuk peneliti selanjutnya, penelitian terkait kelayakan usaha di bidang yang lain sangat dibutuhkan agar terciptanya lapangan usaha baru dan membuka jika wirausaha bagi masyarakat.
3. Untuk pemerintah, memberikan kemudahan terkait dengan fasilitas UMKM dengan mendaftarkan legalitas hukum.

DAFTAR REFERENSI

- Edinda Reni Yanti, D. Z. (2023). Analisis Kelayakan Usaha Brownis Edamame Sebagai Sumber Makanan Fungsional Dan Pusat Oleh-Oleh Khas Jember. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Nusantara*, 134-141.
- Agustina, T. S. (2015). *KEWIRAUSAHAAN: Teori dan Penerapan pada Wirausaha dan UMKM Indonesia*. Mitra Wacana Media.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta.