



Research Article

Analisis Studi Kelayakan Bisnis terhadap Usaha Oleh Oleh Khas Madura di Kecamatan Burneh Ditinjau Dari Aspek Keuangan

Samsul Arifin¹, Abdur Rohman²

1. Ekonomi Syariah, Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura; 22072100096@student.trunojoyo.ac.id
2. Ekonomi Syariah, Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura; Abdur.Rohman@trunojoyo.ac.id

Copyright © 2025 by Authors, Published by **Demagogi: Journal of Social Sciences, Economics and Education**. This is an open access article under the CC BY License <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Received : September 17, 2024

Revised : October 12, 2024

Accepted : October 26, 2024

Available online : January 16, 2025

How to Cite: Samsul Arifin, & Abdur Rohman. (2025). Business Feasibility Study Analysis of Typical Madurese Souvenir Business in Burneh District Reviewed from Financial Aspects. *Demagogi: Journal of Social Sciences, Economics and Education*, 3(1), 18–25. <https://doi.org/10.61166/demagogi.v3i1.32>

Business Feasibility Study Analysis of Typical Madurese Souvenir Business in Burneh District Reviewed from Financial Aspects

Abstract. In today's era, the economy in Indonesia which is now sophisticated and modern, many efforts are made by someone for their life, starting from snacks at every meal, then the production of Madura Specialties is carried out to develop the business. This research is a type of field research. This research was conducted on Jl. Raya Suramadu, Genangkah, Burneh, Kec. Burneh, Bangkalan Regency, East Java. The data sources used are primary data and secondary data, and others: observation, interviews and documentation. The data analysis technique applied in the test refers to financial analysis, namely the financial aspect using the provisions of Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), and Internal Rate of Return (IRR). The results of the analysis of the

business feasibility study of the Madura Specialties Business from the financial aspect that we reviewed were, the results at a discount rate of 10%. With the criteria for a business feasibility study producing PP for 9 months with an NPV of Rp269,653,859, with a PI value of 1.10% and a total IRR of 62%.

Keywords; : Business feasibility studies, production aspects, marketing aspects, legal aspects.

Abstrak. Di era sekarang ini, perekonomian di Indonesia yang sekarang serba canggih dan modern, banyak usaha yang dilakukan seseorang untuk hidupnya, berawal dari cemilan setiap makan maka dilakukan produksi Oleh Oleh Khas Madura untuk mengembangkan usaha. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan. Penelitian ini dilakukan di Jl. Raya Suramadu, Genangkah, Burneh, Kec. Burneh, Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, dan lain-lain: pengamatan, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang diterapkan dalam ujian mengacu pada analisis keuangan yaitu aspek keuangan dengan menggunakan ketentuan Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), dan Internal Rate of Return (IRR). Hasil analisis studi kelayakan bisnis Usaha Oleh Oleh Madura dari aspek keuangan yang kami tinjau adalah, hasil pada tingkat diskon sebesar 10%. Dengan kriteria studi kelayakan bisnis menghasilkan PP selama 9 bulan dengan NPV sebesar Rp269.653.859, dengan nilai PI sebesar 1,10% dan total IRR sebesar 62%.

Kata Kunci ; Aspek studi kelayakan bisnis, perkembangan usaha.

PENDAHULUAN

Berbisnis bisa menjadi peluang kehidupan yang lebih baik dan siapapun yang berniat berbisnis bisa melakukannya. Saat ini, jika seseorang melihat peluang dalam berbisnis, ia bisa sukses hanya karena bisnis yang dijalannya. Perekonomian Indonesia sangat tidak stabil dan hal ini meningkatkan kemiskinan di kalangan pengangguran dan pengangguran terpelajar yang belum pernah mendapatkan pekerjaan. Dalam hal ini, pemerintah harus mengambil langkah cerdas dan solusi yang cepat dan tepat untuk mengatasi banyaknya pengangguran terdidik, mengurangi kemiskinan dan kemelaratan. Indonesia sekarang membutuhkan usaha muda, kecil dan menengah atau UKM untuk mengurangi kemiskinan dan pengangguran di Indonesia serendah mungkin.

Bisa dikatakan prospek usaha Oleh Oleh Khas Madura kedepannya sangat cerah, karena Oleh Oleh Khas Madura sudah terkenal dan sudah mempunyai jaringan pasar yang luas, mempunyai cita rasa yang khas dan dapat diterima oleh hampir semua orang, fleksibel karena dapat diproduksi. potensi bahannya cukup tinggi karena berasal dari bumi sendiri, teknologi pembuatannya tidak rumit dan peralatannya tersedia atau mudah didapat.

Untuk meningkatkan kinerja dan efisiensi perusahaan, perlu dilakukan studi profitabilitas bisnis. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyelidiki dan mengevaluasi berbagai faktor yang mendukung pengembangan bisnis untuk menentukan apakah suatu bisnis layak untuk dijalankan (Arifudin, Sofyan dan Tanjung 2020). Dilihat dari dua aspek yaitu pemasaran dan pembiayaan, kedua aspek tersebut diharapkan dapat membantu kita dalam memutuskan apakah suatu perusahaan layak untuk dioperasikan setelah menganalisis beberapa aspek penting.

Berdasarkan uraian tersebut, maka subjek penelitian ini adalah studi kelayakan usaha Oleh Oleh Khas Madura yang ada di kecamatan Burneh.

METODE PENELITIAN

Jenis dan sumber data

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (melakukan observasi langsung). Penelitian ini di lakukan di jl. Raya suramadu, Genangkah, burneh, kec burneh kab, bangkalan. Data primer dan sekunder digunakan sebagai sumber data. Observasi ke tempat usaha oleh oleh khas madura dan melakukan wawancara dengan pemilik usaha oleh oleh khas madura serta melakukan dokumentasi dengan cara merekam hasil wawancara tersebut.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam audit terkait dengan pembahasan non finansial yang terbentuk pada sisi produksi dan pemasaran. Sedangkan analisis keuangan adalah aspek keuangan dengan menggunakan ketentuan payback period (PP), net present value (NPV), profitabilitas indeks (PI) dan internal rate of return (IRR).

PEMBAHASAN

Gambaran Umum Oleh Oleh Khas Madura

Usaha Oleh Oleh Khas Madura merupakan usaha rumah tangga yang dikelola pada tahun 2010 hingga sekarang, yang berlokasi di Jalan . Raya Suramadu, Genangkah, Burneh, Kec. Burneh, Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur. Untuk memproduksi usahanya pemilik dibantu banyak karyawannya, namun pada saat pandemi karyawan hanya tinggal tersisa lima orang saja. Usaha sudah terdaftar dalam hukum yaitu dari BPOM, dan dinas kesehatan kabupaten Bangkalan.

Aspek Produksi

Lokasi Usaha

Lokasi Oleh oleh khas madura ini berlokasi di Jalan Raya Suramadu, Genangkah, Burneh, Kec. Burneh, Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur. Lokasi rumah produksi usaha ini sangat strategis karena berada dipinggir jalan, yaitu Jalan Raya Suramadu, Genangkah, Burneh, Kec. Burneh, Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur. Untuk tempat produksi ini tidak terpisah dengan rumah tinggal pemilik. Jadi, usaha ini dapat dikatakan layak karena usaha lokasi yang mudah dijangkau oleh para konsumen.

a. Teknoligi

Teknologi yang digunakan adalah: Grinder Digunakan untuk mencampur tepung, udang cepat saji dan bahan lainnya. Mesin Cetak Mesin ini digunakan untuk mencetak komposisi adonan tepung dan kerupuk serta dapat memproduksi berbagai jenis kerupuk. "Kerupuk lambat", "Kerupuk matte", dll.

b. Proses Pembuatan

Pembuatan kerupuk beras memerlukan waktu, sehingga proses pembuatan di perusahaan dilakukan setiap hari. Yang terpenting, tepat waktu kering tergantung cuaca.

Aspek Pemasaran

Bentuk Pasar

Usaha Oleh oleh khas Madura membentuk pasar produsen dimana bentuk pasarnya adalah persaingan sempurna. Konsumen yang dipilih adalah pasar penjualan melalui distributor dan juga penjualan langsung door to door, karena bisnis inventif Sari Rasa mempunyai tempat produksi tetap untuk memasarkan produknya.

Analisa persaingan

Selama ini persaingan bumbu antar Oleh oleh khas Madura dinilai menjadi kendala. Hal ini disebabkan oleh produksi Oleh oleh khas madura di daerah tersebut. Usaha Tuan ini mempunyai banyak pesaing. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh pemilik Usaha Oleh Oleh Khas Madura adalah sebagai berikut:

1. Produk

Usaha produksi tepung dan udang kecepe ini menjadi bahan konsumsi yaitu kerupuk. Strategi yang digunakan oleh pemilik agar para konsumennya tidak kecewa yaitu menggunakan bahan-bahan baku yang berkualitas, sehingga tidak merusak citarasa yang dihasilkan dan dalam pengolahannya juga sesuai dengan takaran agar rasa yang dihasilkannya tidak buruk ataupun mengecewakan pelanggannya.

2. Harga

Harga yang ditetapkan pemilik yaitu untuk satu kerupuknya seharga Rp500,-. Sedangkan untuk perbungkusnya itu seharga Rp5.000,- Untuk penentuan harga jual tersebut tentu sudah diperhitungkan oleh pemilik dari pembiayaan bahan baku, upah tenaga kerja dan keuntungan yang akan didapatkan. Dengan harga yang murah dan sangat terjangkau untuk semua kalangan, bisa dikatakan bisnis ini bisa dijalankan dan diraih. Saluran distribusi dari produksi Oleh oleh khas madura dilakukan secara langsung dari rumah produksinya, dikirimkan langsung di kedai-kedai terdekat, dan juga dari rumah kerumah yang ada di Jl. Raya Suramadu. Dan berjualan dipasar dengan menggunakan mobil pick-up dalam memasarkan Oleh oleh khas madura dalam satu hari menghabiskan 400 bungkus dengan berbagai varian Oleh oleh. Dikatakan layak karena distribusi yang sudah luas dan diminati.

3. Promosi

Nah awal dari usaha ini masih banyak orang yang tidak mengetahui. Awal usaha ini di rintis Bapak Kardi pada tahun 2010. Seorang perantauan berasal dari Jawa yang mengadu nasib ke Madura, dan hanya membawa skill dan tekad untuk membuat usaha Oleh oleh. Terbentuklah usaha Oleh oleh khas Madura Seiring waktu pak Kardi memiliki niat yang lebih untuk mengembangkan usaha. Dengan begitu, pak Kardi menjajahkan ke kedai-kedai hasil produksinya sendiri. Dahulu pemilik hanya menjualnya dikit demi sedikit melalui dari pintu ke pintu dan lama kelamaan ada sales yang datang untuk mengambil kerupuk-kerupuknya. Lalu citarasa yang diminati banyak orang, Pak Kardi berinovasi untuk membuat varian jenis kerupuk,

seperti : kerupuk begadang, kerupuk tikar, kerupuk jengkol, kerupuk jari, kerupuk udang, dan lain-lain.

Aspek Keuangan

1. Modal

Modal yang dikeluarkan oleh Pak Kardi untuk membuka usahanya adalah modalnya, dimana modal tersebut merupakan modal yang di peroleh dari kerja kerasnya dan membangun usahanya dari nol hingga dapat memutar uang dan membeli perlengkapan dan peralatan usaha.

Tabel 1.1. Total Modal Usaha Oleh-Oleh Khas Madura

Jenis	Jumlah
Peralatan	Rp 40.200.000
Perlengkapan	Rp 14.860.000
Jumlah	Rp 55.050.000

2. Payback Period

Perhitungan dilihat dari kas bersih yang diperoleh setiap tahun.

Rumus

$PP = \text{Investasi} / \text{Kas Bersih per tahun} \times 1 \text{ tahun}$

$PP = 55.050.000 / 60.800.000 \times 1$

$PP = 0,90$

Payback Period waktu untuk mengembalikan modal usaha kerupuk ini adalah 9 bulan.

NPV Total nilai sekarang dari usaha Kerupuk Sari Rasa dilihat sebagai berikut :

Priode	Tahun	Keuntungan	DF 10%
1.	2013	0,909090909	55.272.727
2.	2014	0,826446281	49.462.809
3.	2015	0,751314801	56.348.610
4.	2016	0,683013455	42.885.048
5.	2017	0,620921323	37.752.016
6.	2018	0,56447393	36.318.252
7.	2019	0,513158118	18.894.481
8.	2020	0,46650738	12.502.397
9.	2021	0,424097618	15.267.514
Total			324.703.859

Tabel 1.2. Perhitungan NPV Usaha Kerupuk Sari Rasa

Dari hasil kas bersih	Rp324.703.859
Investasi	Rp55.050.000
NPV	Rp269.653.859

Berdasarkan total dari table diatas, bisa disimpulkan bahwa total NPV dari usaha Oleh-oleh Khas Madura ini adalah Rp 269.653.859. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha Oleh-oleh Khas Madura dapat berkembang dengan perolehan yang signifikan sehingga layak untuk terus dikembangkan.

3. Intern Rate Return (IRR)

IRR merupakan nilai diskon untuk rate (i) yang bisa dapat membuat NPV dari proyek yang sama menjadi memperluas total sekarang. Hasil perhitungan IRR dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 1.3. Perhitungan IRR Usaha Oleh-Oleh Khas Madura

Priode	Tahun	Kuntungan	DF 10%
1	2013	60.800.000	0,909090909
2	2014	59.850.000	0,826446281
3	2015	75.000.000	0,751314801
4	2016	62.788.000	0,683013455
5	2017	60.800.000	0,620921323
6	2018	64.340.000	0,56447393
7	2019	36.820.000	0,513158118
8	2020	26.800.000	0,46650738
9	2021	36.000.000	0,424097618
Total			5,759023815

Sumber : Data hasil penelitian lapangan

Hasil Kas Bersih Rp197.035.002

Hasil Investasi Rp 55.050.000 -

Hasil NPV 2 Rp141.985.002

Dari hasil table perhitungan diatas, total NPV 1 Rp269.653.859 dan NPV 2 Rp141.985.002. Dengan begitu untuk menghitung rumus IRR sebagai berikut:

Jadi, dari total hasil IRR 62% itu lebih besar dari tingkat suku bunga 10%, artinya setiap modal yang diinvestasikan dalam usaha kerupuk sari rasa akan menguntungkan dimasa yang akan datang, maka apabila usaha ini dilaksanakan bisa dikembangkan.

4. Profitability Idx (PI)

PI adalah rasio perbandingan dari arus kas dengan umur ekonomisnya. Rumus

yang digunakan untuk menghitung PI sebagai berikut:

$$PI = \text{Total PV arus kas} / \text{Total PV Invest} \times 100 \%$$

$$PI = 60.800.000 / 55.050.000 \times 100\%$$

$$PI = 1,10\%$$

Hasil total perhitungan diatas, dapat disimpulkan sebesar 1,10%. Dalam hal tersebut usaha Kerupuk Sari Rasa mampu untuk dikembangkan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil analisis dan perhitungan dari aspek keuangan, aspek produksi dan aspek pemasaran, dapat disimpulkan mengenai studi kelayakan bisnis dari usaha Oleh-Oleh Khas Madura Di Kabupaten Bangkalan, sebagai berikut:

Analisis hasil studi kelayakan bisnis Usaha Oleh-oleh khas Madura dari aspek produksi dengan dinilai dari segi pasar, lokasi, harga dan bahan baku, dinyatakan layak untuk dikembangkan. Sedangkan dari aspek pemasaran yang dilakukan usaha Oleh-oleh khas Madura dipantau banyak promosi ke pasar, dan dilakukan mendatangi konsumen dari rumah ke rumah dan kedai-kedai di kota Bangkalan, dan hingga kini merambah ke Kota Sampang untuk menjajahkan Oleh-oleh khas Madura. Maka banyak perkembangan yang dilakukan menjadikan usaha kecil menjadi lebih besar.

Dari analisis hasil aspek keuangan yang kami tinjau dari usaha Oleh-oleh khas Madura, kami nyatakan layak untuk umur 10 tahun mendatang dengan pada tingkat diskon sebesar 10%. Dengan kriteria studi kelayakan bisnis menghasilkan PP selama 9 bulan dengan NPV sebesar Rp269.653.859, dengan nilai PI sebesar 1,10% dan total IRR sebesar 62%.

Saran

Saran yang bisa dijadikan masukan sekaligus untuk usaha kerupuk ini ialah:

- Untuk aspek pemasaran agar dapat lebih diperluas lagi pendistribusiannya guna untuk mendapatkan maksimal pendapatan.
- Untuk aspek keeuangan sebaiknya membuat laporan keuangannya, agar dapat melihat pendapatan yang didapat dan pengeluaran yang dikeluarkan guna untuk melihat kedepannya usaha yang dijalankan untung atau rugi.
- Untuk aspek produksi untuk lebih mengembangkan teknologi yang modern, agar proses pembuatan lebih efisien dan dapat memaksimalkan kinerja dengan merekrut karyawan agar memaksimalkan produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Carlina, M., & Pandoyo. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Tour & Travel Pada PT. Indoloka Wisata Mandiri. *Jurnal Ilmu Administrasi Publik Dan Bisnis*, 1(2), 59-79. Retrieved business.org/index.php/JIAPB/article/view/11 from [Demagogi: Journal of Social Sciences, Economics and Education
<https://demagogi.com>](http://edu-choeronawatiA. I., PrayitnoS. B., & Haeruddin. (2019). STUDI KELAYAKAN BUDIDAYA TAMBAK DI LAHAN PESISIR KABUPATEN PURWOREJO. <i>Jurnal</i></p></div><div data-bbox=)

- Ilmu Dan Teknologi Kelautan Tropis, 11(1), 191- 204.
<https://doi.org/10.29244/jitkt.v11i1.22522>
- Gunadi, A., Zulfitri, Z., & Aswir, A. (2019). Studi Kelayakan Taman Pendidikan Al-Qur'an Sebagai Sumber Belajar Pendidikan Nonformal. *Jurnal Iqra' Kajian Ilmu Pendidikan*, 4(1), <https://doi.org/10.25217/ji.v4i1.4577186>.
- Irham Fahmi, dkk, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2010).
- Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis: Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan.*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011.
- Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2007), Edisi ke-2.
- Kristian, W., & Indrawan, F. (2019). Studi Kelayakan Bisnis dalam Rangka Pendirian XX Cafe. *Jurnal Akuntansi*, 11(2), 379-400. <https://doi.org/10.28932/jam.v11i2.1932>
- Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama), ed. 3 revisi, h.
- Rofa, I., Meilani, A., Hasibu, N., Nasution, A., & Suhairi, S. (2021). Analisis Aspek Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 1(2), 222-235. <https://doi.org/10.47467/visa.v1i2.945>
- Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2010).
- Sunyoto Danang. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publising Sevice)
- Lilis Sulastri. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis Untuk Wirausaha*. LGM LaGood's Publishing
- Umar, H. (2011). *Studi Kelayakan Bisnis*, edisi Ke-3. Revisi. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.