

Outline Journal of Community Development

Journal homepage: <https://journal.outlinepublisher.com/index.php/OJCD>

Business Feasibility Study of Dodol Al-Banjari Perbaungan (Studi Kelayakan Bisnis Usaha Dodol Al-Banjari Perbaungan)

Tiara Fildzah Rizka^{1*}, Yola Fransiska², Rasvina Mastari Matondang³

¹²³Universitas Negeri Medan, Indonesia

*Correspondence: tiarafildzahrizka@gmail.com

Keywords:

*Feasibility Aspect;
Business Worthed;*

Abstract

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi apakah usaha "Dodol Al-Banjari" berpotensi untuk berhasil dan menghasilkan keuntungan yang diinginkan atau tidak. Dalam jurnal ini, penulis melakukan analisis kelayakan industri rumah tangga basreng yang ditinjau dari aspek hukum, aspek produksi, serta aspek pasar dan pemasaran untuk menentukan apakah usaha tersebut layak untuk dijalankan atau tidak. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian ini dilakukan di Kawasan Desa Bengkel, Kecamatan Perbaungan yang berada di jalan lintas Sumatera (Jalinsum) persisnya KM. 43-44. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah melalui observasi dan wawancara langsung dengan pihak terkait. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis non keuangan yang terdiri dari aspek hukum, aspek produksi, dan aspek pasar dan pemasaran. Hasil kajian menunjukkan bahwa analisis kelayakan usaha dari aspek hukum dinyatakan layak karena usaha tersebut terdaftar secara hukum di pemerintah. Analisis kelayakan usaha pada aspek produksi dinyatakan layak untuk dikembangkan karena selama produksi, kebersihan dan aspek lain yang harus dipenuhi sudah baik. Analisis kelayakan usaha pada aspek pasar dan pemasaran dinyatakan tidak layak jika dilihat dari perkembangan teknologi sekarang yang sudah melibatkan teknologi untuk melakukan pemasaran secara online untuk memperoleh pelanggan yang lebih luas.

PENDAHULUAN

Pasar bengkel memiliki potensi usaha dodol yang cukup bagus. Dodol telah menjadi ciri khas daerah ini sehingga permintaannya akan tetap ada. Penjualan dodol yang setiap tahunnya meningkat membuat makanan ini memiliki prospek yang cerah untuk dikembangkan karena bahan baku untuk pembuatannya tersedia secara lokal. Pasar bengkel tidak hanya menjual dodol saja, tetapi para pengusaha juga menghiasi tokonya dengan jajanan yang beraneka ragam dan minuman botol yang membuat suasana toko menarik untuk dilihat.

Dodol adalah pangan manis dari Indonesia. Proses pembuatan dodol bermutu tinggi memerlukan waktu yang lama dan membutuhkan keahlian khusus. Bahan baku utama dalam membuat dodol adalah santan kelapa, tepung ketan, gula pasir, gula merah dan garam. Keunggulan dodol merupakan makanan tradisional yang cukup populer di beberapa daerah Indonesia dan memiliki rasa yang khas dan enak. Perkembangan industri

dodol dimasa yang akan datang akan meningkatkan pertumbuhan penjualan untuk memperbesar keuntungan. Keuntungan di hitung dari besarnya penerimaan dikurangi dengan harga pokok produksi, beban, dan pajak penghasilan sehingga memperoleh keuntungan.

Pasar Bengkel juga terkenal dengan sebutan Pasar Dodol, karena banyak yang menjual Dodol yang khas dari serdang bedagai ini. Ada beberapa pilihan rasa dodol yang ditawarkan seperti Rasa Durian, Vanila, pandan, kacang dan Original. Dodol di Pasar bengkel memang terkenal khas dan Enak tentunya. sehingga banyak orang yang membeli dodol di pasar bengkel untuk dimakan sendiri maupun dijadikan oleh-oleh untuk saudara maupun teman.

Pasar bengkel telah ada sekitar puluhan tahun yang lalu. Asal Mula dinamakan Pasar bengkel Serdang Bedagai, karena area pertokoan itu dahulunya merupakan desa yang banyak terdapat usaha perbengkelan, seperti sepeda, pandai besi, bengkel gerobak lembu, dan perbengkelan kayu. Letak persisnya di sekitar Pasar Pekan Bengkel. Posisi bengkel-bengkel itu sangat strategis karena berada di persimpangan antara desa-desa tetangga dari Desa Bengkel, seperti Desa Lidah Tanah, Desa Lubuk Dendang, Desa Suka Beras, Desa Kesatuan, Desa Pematang.

Dodol dengan rasa yang khas membuat dodol pasar bengkel sangat terkenal hingga saat ini, dodol pasar bengkel juga memiliki inovasi rasa seperti rasa original, rasa pandan, dan rasa durian. Pasar bengkel tidak hanya menjual dodol saja, tetapi para pengusaha juga menghiasi tokonya dengan jajanan yang beraneka ragam dan minuman botol yang membuat suasana toko menarik untuk dilihat.

Home Industri adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah. Home industri mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dapat berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat serta pendapatan keluarga mengurangi pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Home industri, industri rumahan atau industri rumah tangga adalah suatu unit usaha yang tidak berbentuk badan hukum dan dilaksanakan oleh seseorang atau beberapa orang anggota rumah tangga yang mempunyai tenaga kerja sebanyak empat orang atau kurang, dengan kegiatan mengubah bahan dasar menjadi barang jadi atau setengah jadi atau dari yang kurang nilainya menjadi yang lebih tinggi nilainya dengan tujuan untuk dijual atau ditukar dengan barang lain dan ada satu orang anggota keluarga yang menanggung resiko (Suratiyah, 1991). Home industri adalah perusahaan dalam skala kecil, biasanya perusahaan ini hanya menggunakan satu atau dua rumah sebagai pusat produksi, administrasi dan pemasaran sekaligus secara bersamaan. Bila dilihat dari modal usaha dan jumlah tenaga kerja yang diserap tentu lebih sedikit daripada perusahaan-perusahaan besar pada umumnya (Muliawan, 2008) Home industri pada umumnya adalah unit-unit usaha yang sifatnya lebih tradisional, dalam arti menerapkan sistem organisasi dan manajemen yang baik seperti lazimnya dalam perusahaan modern, namun tidak ada pembagian kerja dan sistem pembukuan yang jelas (Tambunan, 2002).

Menurut Undang-Undang No.9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, home industri atau industri kecil adalah industri yang memiliki kekayaan bersih maksimal Rp 200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Hasil penjualan tahunan kurang lebih Rp 4 Milyar dalam 1 tahun. Merupakan usaha sendiri, bukan anak perusahaan dari bentuk usaha perseorangan.

Studi kelayakan adalah sebuah penilaian mengenai kelayakan dari suatu proyek yang akan dikerjakan. Studi kelayakan bertujuan untuk mengetahui secara obyektif dan rasional, keunggulan dan kelemahan dari hal yang sudah ada dan proyek yang akan dikerjakan, serta dampaknya terhadap lingkungan hidup, sumber daya yang diperlukan, dan pada akhirnya prospek dari proyek tersebut. Secara sederhana, dua kriteria untuk menilai kelayakan adalah biaya yang diperlukan dan nilai yang didapat. Studi kelayakan yang dirancang dengan baik seharusnya menyertakan latar belakang sejarah dari proyek, deskripsi mengenai produk atau jasa, laporan keuangan, rincian operasi dan manajemen, kebijakan dan riset pemasaran, data keuangan, persyaratan hukum, dan kewajiban pajak. Secara umum, studi kelayakan dilakukan sebelum pengembangan teknis dan implementasi proyek. Studi kelayakan mengevaluasi potensi keberhasilan proyek, sehingga obyektivitas

menjadi faktor penting bagi para investor potensial dan lembaga pemberi pinjaman untuk menentukan kredibilitas dari studi kelayakan tersebut.

Aspek Lingkungan Hidup merupakan salah satu aspek yang sangat penting dalam sebuah perencanaan untuk mendirikan suatu perusahaan untuk mengetahui segala dampak lingkungan yang akan ditimbulkan oleh perusahaan tersebut. Lingkungan bisnis adalah kompetitor, pemasok, media, kelompok pelanggan, pelanggan, pemerintah, kondisi pasar, kondisi ekonomi, teknologi, pemodal, tren, dan beragam pihak lain yang berasal dari luar perusahaan. Ada beberapa jenis lingkungan yang memengaruhi kegiatan suatu bisnis, yang dijalankan oleh pelaku bisnis. Pada dasarnya lingkungan tersebut dapat dibedakan atas dua lapis yaitu lingkungan internal, yang mungkin dapat dikendalikan secara organisatoris oleh para pelaku usaha dan lingkungan eksternal, yaitu lingkungan yang berada di luar kegiatan bisnis yang tidak mungkin dapat dikendalikan begitu saja oleh pelaku bisnis sesuai dengan keinginan perusahaan.

Husnan & Suwarsono (2000) menyatakan bahwa aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan pengembangan proyek secara teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan proses pembangunan proyek secara teknik, seperti lokasi, tinggi bangunan, luas bangunan, fasilitas umum, dan tata ruang. Aspek teknis meliputi analisis produk atau jasa yang akan dijual serta proses produksi dan pengoperasian bisnis. Aspek ini bertujuan untuk memastikan bahwa produk atau jasa yang dijual memiliki kualitas yang baik dan sesuai dengan kebutuhan pasar.

Aspek manajemen dalam studi kelayakan bisnis menyangkut fungsi-fungsi manajemen secara umum/makro, pokok bahasan yang menyangkut dengan fungsi manajemen antara lain, perencanaan, pengorganisasian, pengadaan tenaga kerja, pengarahan pekerjaan, dan pelaksanaan pengawasan. Aspek manajemen dan sumber daya dilakukan dengan menganalisis kemampuan calon pelaku bisnis membangun bisnis sesuai dengan waktu yang telah direncanakan dan menganalisis ketersediaan sumber daya manusia yang dapat mengelola kegiatan bisnis pada masa yang akan datang. Aspek manajemen ini adalah untuk mengetahui apakah kegiatan dan implementasi bisnis dapat direncanakan, dilaksanakan sehingga rencana bisnis dapat dinyatakan layak atau sebaliknya tidak layak.

Aspek keuangan pada studi kelayakan bisnis digunakan untuk menilai keuangan perusahaan yang meliputi, perolehan sumber dana, estimasi pendapatan dan jenis investasi beserta biaya yang dikeluarkan selama investasi serta proyeksi laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi, neraca dan arus kas. Tujuan menganalisis aspek keuangan dari suatu studi kelayakan bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan. Menurut Fahmi (2014:145), penilaian dalam aspek keuangan dilakukan untuk menentukan sumber dan estimasi besarnya biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Aspek keuangan sangat krusial dalam penilaian kelayakan bisnis karena keputusan yang berhubungan dengan keuangan harus dibuat dengan sangat pasti dan tidak bisa dilakukan secara sembarangan, selain itu keputusan keuangan dapat berdampak baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Aspek pasar dan pemasaran adalah sebuah studi untuk mengetahui situasi serta kondisi pasar dan seberapa besarnya permintaan dengan jumlah produk yang akan diproduksi. Saat ini banyak perusahaan yang bermunculan, akhirnya persaingan terhadap memperebutkan konsumen semakin ketat. Aspek pasar dan pemasaran dalam studi kelayakan bisnis perlu diperhatikan karena mengacu pada ada tidaknya peluang pasar untuk sebuah produk. Oleh karena itu, semua perusahaan perlu melakukan analisis mendalam terkait aspek pasar dan pemasaran saat menjalankan bisnisnya.

METODE

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif, yang fokusnya pada pemahaman mendalam terhadap fenomena yang diteliti, dengan mengumpulkan data dalam bentuk kata-kata atau gambar. Lokasi pada penelitian ini dilakukan pada usaha Dodol Al-Banjari yang beralamat di Perbaungan, Pasar Bengkel, Sumatera

Utara. Penelitian ini menggunakan jenis data primer. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan pihak terkait. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis nonfinansial yang terdiri dari aspek hukum, aspek teknis, aspek manajemen dan SDM, aspek lingkungan serta aspek pasar dan pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Usaha

Kawasan Desa Bengkel, Kecamatan Perbaungan menjadi tempat favorit bagi warga yang menyukai jajanan atau kuliner khas setempat. Berada di jalan lintas Sumatera (Jalinsum) persisnya KM. 43-44, kerap disinggahi orang yang melintas baik menggunakan mobil ataupun sepeda motor.

Sepanjang jalan mulai dari perlintasan kereta api (KA) hingga sampai ke tikungan Bengabing, sejauh 500 meter kiri dan kanan berjajar kios-kios yang menjual kuliner seperti, dodol, roti, keripik berbahan ubi kayu dan pisang dan souvenir.

Pada mini riset ini kami meneliti usaha dodol di bengkel perbaungan, yang nama tokonya dodol al-banjari. Usaha dodol al-banjari ini sudah lama berdiri, dulu dikelola olah mertua pemilik toko kemudian vakum dan tutup. Sekarang toko ini baru didirikan baru oleh menantunya bernama syifa. Toko ini memiliki dua cabang di perbaungan ini.

Umumnya produk dodol ini dikemas dalam kemasan plastik biasa kemudian dikemas kembali dalam kemasan plastik yang lebih tebal dan diklem dengan heker. tetapi ada juga yang ditimbang sesuai keinginan pembeli dan dibungkus dengan plastik biasa. Biasanya produk dodol ini dapat bertahan selama 15 hari,

Jika hari-hari besar buka usaha dodol ini dibuka mulai dari jam 08.00 hingga jam 23.00 malam jika ada anggota. Namun jika hari-hari biasa hanya sampai jam 21.00 malam. Untuk pembuatan dodol mereka membuat sendiri dodolnya tidak mengambil dari orang lain.

Untuk modalnya usaha dodol ini menyewa toko senilai Rp. 12.000.000 setahunnya, dan sudah berjalan 3 tahun. Untuk modal semua jenis makanan (dodol, bika ambon, manisan, snack, dan minuman) mencapai hingga Rp. 25.000.000.

Pemilik juga menjelaskan, bahan baku pembuatan dodol antara lain, tepung pulut putih, santan kelapa, gula serta perasa alami. Pada umumnya tepung pulut yang digunakan merupakan campuran antara pulut siam dan pulut lokal dengan perbandingan 2:3. hal ini dilakukan untuk mendapatkan hasil dodol yang tidak terlalu lengket dan tidak terlalu keras.

Sedangkan gula yang digunakan adalah gula merah, kecuali dodol rasa pandan yang menggunakan gula pasir. Usaha dodol secara keseluruhan masih dikelola secara perorangan dan proses produksinya masih bersifat tradisional, mulai dari penyiapan bahan baku sampai pengemasan.

Aspek Hukum

Bentuk badan usaha “Dodol Al-Banjari” adalah perusahaan perseorangan yang dimiliki oleh Ibu syifai. Jenis usaha ini merupakan perusahaan yang diawasi dan dikelola oleh seseorang. Disatu pihak ia memperoleh semua keuntungan perusahaan, dilain pihak juga menanggung semua resiko yang timbul dalam kegiatan perusahaan. Ketentuan hukum yang telah dimiliki oleh “Dodol Al-Banjari” untuk menjalankan usaha adalah surat izin usaha mikro menengah (IUMK), surat izin tempat usaha (SITU), surat izin usaha perdagangan (SIUP), nomor pokok wajib pajak (NPWP), dan tanda daftar perusahaan (TDP).

Aspek Pasar Dan Pemasaran

Dalam analisis aspek pasar, Penulis akan menganalisis potensi pasar dan strategi yang akan digunakan untuk pemasaran produk “Dodol Al-Banjari” di perbaungan. Strategi pemasaran yang akan diteliti yaitu segmenting,

targeting, positioning, dan marketshare setelah mengetahui hal tersebut, selanjutnya baru bisa disusun strategi bauran pemasaran, yaitu produk, harga, tempat, distribusi dan promosi pada usaha “Dodol Al-Banjari” diperbaungan.

Strategi Pemasaran Product, Pengembangan pasar produk dodol dapat dilakukan dengan berbagai strategi, antara lain melalui promosi dan menjamin ketersediaan produk di pasar

Place, “Dodol Al-Banjari” memilih tempat yang sangat strategis dan dekat dengan konsumen dengan segmen pasar yang menjadi sasaran usaha. “Dodol Al-Banjari” berlokasi di jalan lintas Sumatera (Jalinsum) persisnya KM. 43-44. Meski pada lokasi tersebut terdapat banyak pesaing, “Dodol Al-Banjari” tetap percaya diri karena konsep yang diusung sangat kekinian dengan nuansa mindustrial tropis yang saat ini sedang sangat digemari oleh masyarakat kawula muda. Hal ini tentu menjadi keunggulan tersendiri bagi “Dodol Al-Banjari” yang tidak dimiliki oleh para pesaingnya.

Promotion, Fokus promosi “Dodol Al-Banjari” adalah melalui secara langsung dan tidak ada menggunakan media sosial. Karena minimnya pengetahuan penjual terhadap terhadap teknologi, dan kurangnya pegawai yang berpengalaman. Dari hasil riset kami membuktikan, deskripsi produk yang bersifat edukasi mampu membangkitkan minat konsumen terhadap produk. Lebih baik lagi apabila produk dihadirkan saat melakukan promosi secara langsung.

Segmentasi Pasar, Segmentasi pasar pada usaha “Dodol Al-Banjari” dibagi menjadi tiga segmenatasi, yaitu segmentasi demografis, geografis dan perilaku. Segmentasi berdasarkan demografis terdiri dari kelompok usia 17-20 tahun, pendidikan terdiri dari pelajar SLTA sederajat dan mahasiswa perkotaan dan pekerjaan yang terdiri karyawan kantor. Segmentasi berdasarkan geografis diambil dari lokasi “Dodol Al-Banjari” yang berada ditengah kota. Selain itu, lokasi usaha ini sangat mudah diakses karena berada dijalan besar penghubung wisata. Segmentasi berdasarkan perilaku dilihat dari konsumen yang menyukai dodol dan oleh-oleh khas medan. Selain itu beberapa konsumen sangat menyukai dodol, adapula yang tidak menyukai dodol namun ada oleh-oleh lain seperti kue kacang, manisan. Oleh karena itu “Dodol Al-Banjari” tidak hanya menyediakan dodol saja, tetapi ada pula minuman yang menyegarkan dengan varian rasa yang beragam untuk memenuhi kebutuhan dan selera konsumen.

Target Pasar Setelah melakukan segmentasi pasar, maka target pasar yang menjadi sasaran “Dodol Al-Banjari” adalah wisatawan dan pemudik yang membutuhkan oleh-oleh khas medan.. Ini menunjukkan “Dodol Al-Banjari” memiliki konsentrasi yang jelas dengan sasaran pasar yang dapat berkembang.

Aspek Manajemen Dan SDM

Dalam pendirian usaha ini tentunya membutuhkan pengelolaan produk dodol dan makanan oleh-oleh. Keuangan dan tenaga pekerja yang baik agar hasil yang diharapkan dapat tercapai. Sebelum melakukan pengelolaan usaha, perlu disampaikan bentuk kepemilikan usaha “Dodol Al-Banjari” adalah perorangan (kerabat) sehingga yang terlibat dalam pengeolahan usaha ini adalah kerabat. Dalam hal ini kawan seperjuangan.

Mengenai kebutuhan tenaga kerja adalah 2 orang, yang kemudian, akan di bagi menjadi 2 shift yaitu, shift 1 dari mulai pukul 08.00 – 14.00 dan shift 2 dari mulai pukul 14.00 – 21.00 dimana bisnis ini dimiliki bersama dengan system bagi modal.

Analisis aspek manajemen dan sumber daya manusia pada usaha Dodol Al-Banjari” dilakukan untuk mengetahui struktur organisasi, deskripsi dan pembagian tugas, serta kebutuhan tenaga kerja dan kesesuaian kemampuan tenaga kerja dengan kebutuhan kedai kopi. UMKM adalah perusahaan perorangan yang memiliki struktur organisasi sederhana, dimana pengelolaannya dari pemilik langsung kepada tenaga kerja. Ini karena Dodol Al-Banjari” masih termasuk usaha mikro yang belum memerlukan manager untuk mengelola usahanya. Selain itu pemilik memilih beberapa tenaga kerja yang ditunjuk sebagai penanggung jawab operasinal untuk mengontrol kegiatan usaha agar tetap sesuai dengan standart operasional prosedur (SOP).

Dodol Al-Banjari” dalam merekrut tenaga kerja baru tidak memberikan terlalu banyak syarat dan hanya memberikan syarat formal biasa seperti riwayat hidup, pendidikan terakhir, KTP dan pas foto agar memudahkan calon tenaga kerja baru dalam melamar kerja. Selain itu Dodol Al-Banjari” lebih mengutamakan tenaga kerja yang belum memiliki pengalaman kerja, dengan alasan agar tenaga kerja baru mudah mengikuti cara kerja usaha tersebut dengan baik dan tidak membawa kebiasaan cara kerja dari pekerjaan lama.

Aspek Keuangan

Untuk memenuhi kebutuhan akan modal usaha ini menggunakan modal sendiri dan dana tersebut dialokasikan untuk memenuhi seluruh kebutuhan dana untuk semua kegiatan.

Biaya investasi adalah biaya awal yang harus dikeluarkan oleh pemilik usaha “Dodol Al-Banjari” sebagai investasi yang diharapkan dapat memberikan keuntungan di masa yang akan datang. Berdasarkan keterangan pemilik usaha “Dodol Al-Banjari” biaya investasi yang telah dikeluarkan oleh “Dodol Al-Banjari” untuk mendirikan dan mengoperasikan usaha adalah sebesar Rp 25.000.000, biaya tersebut digunakan untuk menyediakan produk bukan hanya dodol tetapi juga makanan seperti manisan, kripik, kue kering serta biaya operasional/modal kerja dan sewa tempat.

Biaya operasional adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh “Dodol Al-Banjari” untuk menjalankan kegiatan usaha. Biaya operasional meliputi biaya gaji tenaga kerja, biaya sewa bangunan, biaya air, listrik dan biaya bahan produksi dodol al-banjari yang diproduksi sendiri oleh pendiri usaha. Berdasarkan hasil analisis, kebutuhan biaya operasional terbesar adalah biaya sewa bangunan sebesar Rp 12.000.000/tahun.

Perhitungan laba kotor dan proyeksi laba kotor dapat dihitung dari hasil penjualan perminggu yang didapat dari jumlah produk yang terjual per minggu dikalikan dengan harga jual masing-masing produk. Analisis nilai penjualan yang dilakukan oleh penulis adalah pendapatan pada tahun pertama produksi. Pada tahun pertama di tahun 2019 nilai penjualan mencapai Rp 2.000.000/minggu berarti sebulan kurang lebih Rp 8.000.000/bulan x 12 bulan berarti laba kotor tahun pertama sebesar Rp 96.000.000. Namun, pada tahun kedua dan ketiga mengalami penurunan pembeli karena adanya bencana virus mulai dari tahun 2020 hingga 2022. Pada tahun 2023 setelah perekonomian membaik dan pembatasan aktivitas sudah tidak diterapkan pembeli kembali meningkat sehingga usaha tetap bisa beroperasi kembali dengan baik. Setelah itu adanya pembangunan jalan tol pun tidak berpengaruh signifikan dengan jalannya usaha “Dodol Al-Banjari” ini karena masih tetap ada pembeli yang membeli namun tidak sebanyak saat membuka usaha pada tahun 2019.

Aspek Teknis

Dalam kajian teknis dan teknologi, “Dodol Al-Banjari” telah merumuskan beberapa hal terkait teknis produksi dan teknologinya yaitu penentuan lokasi, dan dalam proses pembuatannya masih tradisional dengan olahan rumah.

Penentuan Lokasi Pada “Dodol Al-Banjari” berlokasi di jalan lintas Sumatera (Jalinsum) persisnya KM. 43-44. Lokasi tersebut dipilih karena berada ditengah kota dan dilintasi oleh para wisatawan. Akses menuju lokasi tersebut juga sangat mudah karena berada dijalan penghubung antara dua jalan besar.

Aspek AMDAL

Berdasarkan kelompok kami teliti bahwa “Dodol Al-Banjari” melakukan Aktivitas pengelolaan lingkungan dilakukan bahwa pengelolaan lingkungan telah disusun berdasarkan perkiraan dampak lingkungan yang akan timbul akibat dari tempat yang akan dibangun, dan dilakukan agar kualitas lingkungan tidak rusak dengan beroperasinya usaha ini, mereka mengelola sampah atau sisa makanan dan minuman dengan baik juga membuang sampah pada tempatnya, sehingga tidak mencemari lokasi usaha tersebut dan tidak mengganggu masyarakat setempat. karena usaha yang nyaman juga dilihat dari kebersihan yang ada pada usaha tersebut.

Analisis Dampak Lingkungan sudah dikembangkan oleh beberapa negara maju sejak tahun 1970 dengan nama Environmental Impact Analysis atau Environmental Impact Assesment yang keduanya disingkat EIA. AMDAL diperlukan untuk melakukan suatu studi kelayakan dengan dua alasan pokok, yaitu:

1. Karena undang-undang dan peraturan pemerintah menghendaki demikian. Jawaban ini cukup efektif untuk memaksa para pemilik proyek yang kurang memperhatikan kualitas lingkungan dan hanya memikirkan keuntungan proyeknya sebesar mungkin tanpa menghiraukan dampak samping yang timbul.
2. AMDAL harus dilakukan agar kualitas lingkungan tidak rusak dengan beroperasinya proyek-proyek industri. Manusia dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kesejahteraan melakukan aktivitas yang makin lama makin mengubah lingkungannya. Pada awalnya perubahan lingkungan itu belum menjadi masalah, tapi setelah perubahan itu menjadi di luar ambang batas, maka manusia tidak dapat mentolerir lagi perubahan yang merugikan itu.

Pemrakarsa proyek harus membuat AMDAL dengan konsekuensi ia harus mengeluarkan biaya. Tanggung jawab penyelenggaraan Amdal ini bukan berarti harus diemban pemrakarsa proyek itu sendiri. Ia dapat menyerahkan penyelenggaraan ini kepada konsultan swasta atau pihak lain atas dasar saran dari pemerintah. Namun, pemrakarsa proyek tetap sebagai pihak yang bertanggung jawab, bukan pihak konsultan swasta pembuat AMDAL tersebut. AMDAL bukanlah suatu proses yang berdiri sendiri melainkan bagian dari proses AMDAL yang lebih besar dan lebih penting, menyeluruh dan utuh dari perusahaan dan lingkungannya, sehingga AMDAL dapat dipakai untuk mengelola dan memantau proyek dan lingkungannya dengan menggunakan dokumen yang benar.

Selanjutnya, beberapa peran AMDAL adalah sebagai berikut:

1. Peran AMDAL dalam pengelolaan lingkungan. Aktivitas pengelolaan lingkungan baru dapat dilakukan apabila rencana pengelolaan lingkungan telah disusun berdasarkan perkiraan dampak lingkungan yang akan timbul akibat dari proyek yang akan dibangun. Dalam kenyataannya nanti, apabila dampak lingkungan yang telah diperkirakan jauh berbeda dengan kenyataannya, ini dapat saja terjadi karena kesalahan-kesalahan dalam menyusun AMDAL atau pemilik proyek tidak menjalankan proyeknya sesuai AMDAL. Agar dapat dihindari kegagalan pengelolaan ini maka pemantauan haruslah dilakukan sedini mungkin, sejak awal pembangunan, secara terus menerus.
2. Peran AMDAL dalam pengelolaan proyek. AMDAL merupakan salah satu studi kelayakan lingkungan yang disyaratkan untuk mendapatkan perizinan selain aspek-aspek studi kelayakan yang lain seperti aspek teknik dan aspek ekonomis. Seharusnya AMDAL dilakukan bersama-sama, dimana masing-masing aspek dapat memberikan masukan untuk aspek-aspek lainnya sehingga penilaian yang optimal terhadap proyek dapat diperoleh. Kenyataan yang biasa terjadi adalah bahwa hasil studi kelayakan untuk aspek lingkungan tidak dapat menghasilkan kesesuaian di dalam studi kelayakan untuk aspek lainnya. Bagian dari AMDAL yang diharapkan oleh aspek teknis dan ekonomis biasanya adalah sejauh mana keadaan lingkungan yang dapat menunjang perwujudan proyek, terutama sumber daya yang diperlukan proyek tersebut seperti air, energi, manusia, dan ancaman alam sekitar.

AMDAL sebagai dokumen penting. Laporan AMDAL merupakan dokumen penting sumber informasi yang detail mengenai keadaan lingkungan pada waktu penelitian dan gambaran keadaan lingkungan di masa setelah “Dodol Al-Banjari” dibangun. Dokumen ini juga penting untuk evaluasi, untuk membangun proyek yang lokasinya berdekatan dan dapat digunakan sebagai alat legalitas.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penelitian, dapat ditarik kesimpulan tentang analisis kelayakan bisnis pada usaha “Dodol Al-Banjari” yang ditinjau dari enam aspek kealayanan, yaitu:

1. Ditinjau dari aspek hukum, usaha “Dodol Al-Banjari” sebagai usaha perseorangan telah memiliki berbagai izin yang diperlukan untuk menjalankan usahanya dan telah memenuhi kriteria untuk dikatakan layak.

2. Ditinjau dari aspek lingkungan, usaha “Dodol Al-Banjari” dikatakan layak karena dari segi perkiraan dampak lingkungan yang akan timbul akibat dari tempat yang akan dibangun, dan dilakukan agar kualitas lingkungan tidak rusak dengan beroperasinya usaha ini, mereka mengelola sampah atau sisa makanan dan minuman dengan baik juga membuang sampah pada tempatnya, sehingga tidak mencemari lokasi usaha tersebut dan tidak mengganggu masyarakat setempat.
3. Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, usaha “Dodol Al-Banjari” dikatakan tidak layak jika dilihat dari perkembangan teknologi sekarang, karena usaha “Dodol Al-Banjari” tidak melakukan pemasaran secara online sehingga dapat menjangkau pembeli lebih luas.
4. Ditinjau dari aspek teknis dan teknologi, usaha “Dodol Al-Banjari” dikatakan tidak layak karena secara produksi akan memakan waktu jika memproduksi dodol dengan cara tradisional.
5. Ditinjau dari aspek manajemen dan sumber daya manusia, usaha “Dodol Al-Banjari” dikatakan layak karena staff kerja bisa menggunakan dua shift.
6. Ditinjau dari aspek keuangan, yang dianalisis berdasarkan keterangan pemilik usaha “Dodol Al-Banjari” ini layak dijalankan karena masih dapat beroperasi hingga sekarang meskipun sudah kena dampak pembangunan dan bencana virus.

DAFTAR PUSTAKA

- Umar, Dr. H. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi 3*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Dr.Kasmir,S.E.,M.M.Jakfar,S.E.,M.M STudi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi.Jakarta:PRENAMEDIA GROUP.
- Mukhtar. 2013. *Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif*. Jakarta: GP Press Group.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Kajianpustaka.com (2019,30 November) Home Industri (Fungsi,Manfaat,Jenis Usaha,Keunggulan dan Kelemahan).Diakses pada tanggal 22 Mei 2023. <https://www.kajianpustaka.com/2019/11/home-industri-fungsi-manfaat-jenis-keunggulan-dan-kelemahan.html>.
- Suratiyah. 1991. *Industri Kecil dan Rumah Tangga (Pengertian, Definisi, dan Contohnya)*. Yogyakarta: UGM.
- Muliawan, J.U. 2008. *Manajemen Home Industri: Peluang Usaha di Tengah Krisis*. Yogyakarta: Banyu Media.
- Tambunan, Tulus T.H. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia (Beberapa Isu Penting)*. Jakarta: Salemba empat.
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Harimurti. 2012. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFPE.
- Fuadi, Munir. 2008. *Pengantar Hukum Bisnis - Menata Bisnis Modern di Era Global*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Tohar, M. 2000. *Membuka Usaha Kecil*. Yogyakarta: Kanisius.
- Id.wikipedia.org (2022,27 November) Studi Kelayakan.Diakses pada tanggal 22 Mei 2023. https://id.wikipedia.org/wiki/Studi_kelayakan.
- Podomorouniversity.ac.id (2022,4 Maret) Mengenal Pengertian Aspek Hukum Dalam Bisnis.Diakses pada tanggal 22 Mei 2023.<https://podomorouniversity.ac.id/aspek-hukum-dalam-bisnis/#:~:text=Aspek%20hukum%20dalam%20bisnis%20merupakan,jasa%2C%20pertukaran%20barang%20dengan%20uang>.