LAPORAN TUGAS AKHIR

ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN PROYEKSI KEUANGAN PRODUK OLAHAN BAKSO TEMPE SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN WIRAUSAHA PANGAN BERKELANJUTAN

PROYEK AKHIR

Diajukan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan

DISUSUN OLEH

YESANIA SHELA WARDANI

NIM : 2293309054

PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN

JURUSAN PARIWISATA

POLITEKNIK NEGERI MEDIA KREATIF

JAKARTA

2026

LAPORAN TUGAS AKHIR

ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN PROYEKSI KEUANGAN PRODUK OLAHAN BAKSO TEMPE SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN WIRAUSAHA PANGAN BERKELANJUTAN

PROYEK AKHIR

Diajukan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan

DISUSUN OLEH

YESANIA SHELA WARDANI

NIM : 2293309054

PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN

JURUSAN PARIWISATA

POLITEKNIK NEGERI MEDIA KREATIF

JAKARTA

2026`

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Judul Tugas Akhir	:Analisis Kelayakan Usaha dan Proyeksi Keuangan Produk Olahan Bakso Tempe Sebagai Strategi Pengembangan Wirausaha Pangan Berkelanjutan
Penulis	: Yesania Shela Wardani
NIM	: 2293309054
Program Studi	: Pengelolaan Perhotelan
Jurusan	: Pariwisata

Tugas akhir ini telah dipertanggungjawabkan di hadapan Tim Penguji Tugas Akhir di Kampus Politeknik Negeri Media Kreatif pada hari Rabu Tanggal 15 Juli 2026

Disahkan Oleh :

Ketua Penguji,

Muhammad Ridwan,S.Ikom., M.M

NIP. 198603272019031013

Anggota 1

Lu'luwatin Rosdiana Aprilia,S.Pd.,M.M.Par

NIP. 199104252022032012

Anggota 2

Anindita Budi Astuti,S.E,M.M.,

NIP. 198103052008122001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Pariwisata

Dimas Bayu Pinandoyo, S.Si., M.Sc

NIP. 198402032019031005

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR

Judul Tugas Akhir	: Analisis Kelayakan Usaha dan Proyeksi Keuangan Produk Olahan Bakso Tempe Sebagai Strategi Wirausaha Pangan Berkelanjutan
Penulis	: Yesania Shela Wardani
NIM	: 2293309054
Program Studi	: Pengelolaan Perhotelan
Jurusan	: Pariwisata

Tugas Akhir ini telah diperiksa dan disetujui untuk disidangkan.
Ditandatangani di Jakarta, 11. Juni 2026

Pembimbing 1	Pembimbing 2
Anindita Budi Astuti, S.E,M.M.,	Maria Ulfah Catur Afriasih, S.Pd., MM
NIP. 198103052008122001	NIP. 198605092019032011

Mengetahui,
Koordinator Program Studi Pengelolaan Perhotelan

Lu'luwatin Rosdiana Aprilia, S.Pd., M.M.Par.
NIP. 19910425202203201

PERNYATAAN ORIGINALITAS TUGAS AKHIR DAN BEBAS PLAGIARISME

PERNYATAAN ORIGINALITAS TUGAS AKHIR DAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Yesania Shela Wardani
NIM	: 2293309054
Program Studi	: Pengelolaan Perhotelan
Jurusan	: Pariwisata
Tahun Akademik	: 2025/2026

dengan ini menyatakan bahwa Tugas Akhir saya dengan judul:

ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN PROYEKSI KEUANGAN PRODUK OLAHAN BAKSO TEMPE SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN WIRAUSAHA PANGAN BERKELANJUTAN

adalah original, belum pernah dibuat oleh pihak lain, dan bebas dari plagiarisme.

Bilamana pada kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, 11.. Juni 2026
Yang menyatakan,

Yesania Shela Wardani
NIM:2293309054

LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI

PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Sebagai civitas academica Politeknik Negeri Media Kreatif, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Yesania Shela Wardani
NIM	: 2293309054
Program Studi	: Pengelolaan Perhotelan
Jurusan	: Pariwisata
Tahun Akademik	: 2025/2026

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Media Kreatif **Hak Bebas Royalti Nonekslusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul: Analisis Kelayakan Usaha Dan Proyeksi Keuangan Produk Olahan Bakso Tempe Sebagai Strategi Pengembangan Wirausaha Pangan Berkelanjutan beserta perangkat yang ada (jika diperlukan).

Dengan Hak Bebas Royalti Nonekslusif ini Politeknik Negeri Media Kreatif berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Jakarta, 11 Juni 2026
Yang menyatakan,

Yesania Shela Wardani
NIM: 2293309054

ABSTRACT

This study aims to analyze the business feasibility and financial projections of Tempe Meatballs as a strategy for developing sustainable food entrepreneurship. The feasibility analysis was conducted based on five aspects, namely market, technical and operational, management, environmental, and financial aspects. This research employed a quantitative descriptive method with data collected through observation, questionnaires distributed to 100 respondents, and documentation. The market aspect was analyzed using SWOT, Segmentation, Targeting, and Positioning (STP), and descriptive statistical analysis, while the financial aspect was evaluated using Cost of Goods Manufactured (COGM), Break Even Point (BEP), Return on Investment (ROI), Return on Assets (ROA), Payback Period (PP), profit and loss projections, and cash flow projections. The results indicate that the Tempe Meatball business has promising market potential, supported by operational readiness, a clear organizational structure, and environmentally friendly production practices. The financial analysis shows a cost of goods manufactured of IDR 7,997 per serving, a break-even point of 278 servings, projected revenue of IDR 7,500,000, and a projected net profit of IDR 3,271,500. Overall, the findings indicate that the Tempe Meatball business is financially feasible and has strong potential for sustainable business development.

Keywords: *business feasibility, tempe meatballs, financial projection, financial analysis, sustainable food entrepreneurship*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha dan proyeksi keuangan produk olahan Bakso Tempe sebagai strategi pengembangan wirausaha pangan berkelanjutan. Analisis kelayakan dilakukan berdasarkan lima aspek, yaitu aspek pasar, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen, aspek lingkungan, dan aspek keuangan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, penyebaran kuesioner kepada 100 responden, dan dokumentasi. Analisis aspek pasar dilakukan menggunakan analisis SWOT, *Segmentation, Targeting, Positioning* (STP), dan statistik deskriptif, sedangkan aspek keuangan dianalisis menggunakan Harga Pokok Produksi (HPP), *Break Even Point* (BEP), Return on Investment (ROI), *Return on Assets* (ROA), *Payback Period* (PP), proyeksi laba rugi, dan proyeksi arus kas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Bakso Tempe memiliki peluang pasar yang baik, didukung oleh kesiapan operasional, struktur organisasi yang jelas, serta proses produksi yang memperhatikan aspek lingkungan. Analisis keuangan menunjukkan nilai Harga Pokok Produksi (HPP) sebesar Rp7.997 per porsi, *Break Even Point* (BEP) sebesar 278 porsi, proyeksi pendapatan sebesar Rp7.500.000, dan estimasi laba bersih sebesar Rp3.271.500. Berdasarkan hasil analisis tersebut, usaha Bakso Tempe dinyatakan layak untuk dijalankan dan memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan sebagai usaha pangan berkelanjutan

Kata Kunci: Bakso Tempe, Kelayakan Usaha, Proyeksi Keuangan, Wirausaha Pangan Berkelanjutan.

PRAKATA

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberi kekuatan, kemampuan, dan kesabaran kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Tujuan penulisan tugas akhir adalah memenuhi salah satu persyaratan bagi mahasiswa untuk dapat menyelesaikan pendidikan Sarjana Terapan Program Studi Pengelolaan Perhotelan di Politeknik Negeri Media Kreatif.

Dalam tugas akhir ini, penulis berperan sebagai peneliti kelayakan usaha dan membuat proyeksi keuangan wirausaha pangan berkelanjutan dengan laporan Tugas Akhir berjudul "ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN PROYEKSI KEUANGAN OLAHAN PRODUK BAKSO TEMPE SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN WIRAUSAHA PANGAN BERKELANJUTAN" dengan baik dan tepat pada waktunya.

Laporan TA ini tidak akan selesai dengan baik tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari orang-orang yang berada di sekitar penulis. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih banyak kepada:

1. Dwi Riyono, S.T., M.Ak., Ph.D, Selaku Direktur Politeknik Negeri Media Kreatif
2. Mawan Nugraha, S.Si. M.Acc. Ph.D.,Selaku Wakil Direktur Bidang Akademik
3. Dimas Bayu Pinandoyo, S.Si., M.Ak., M.Sc, Selaku Ketua Jurusan Pariwisata
4. Fristi Bellia Annishia, S.K.M., M.Par., M.M.,Selaku Sekretaris Jurusan Pariwisata
5. Lu'luwatin Rosdiana Aprilia, S.pd., M.M.Par., Selaku Koordinator Program Studi Pengelolaan Perhotelan
6. Imas Masriah,S.Tr.Par, M.Par, Selaku Sekretaris Program Studi Pengelolaan Perhotelan
7. Anindita Budi Astuti, S.E., M.M., Selaku Pembimbing I
8. Maria Ulfah Catur Afriasih, S.Pd., M.M., Selaku Pembimbing II
9. Para dosen dan tenaga kependidikan Politeknik Negeri Media Kreatif yang telah melayani mahasiswa selama penulis menempuh pendidikan di sini

10. Kepada Ibu Dian Kuswardani dan Shelly Angelia Wardani, selaku keluarga penulis yang selalu membantu segalanya, mendoakan dan memberikan semangat sehingga penulis selalu termotivasi untuk menyelesaikan Tugas Akhir
11. Kepada Teman-teman *Project* Bakso Tempe (Adrian , Ivan dan Noni) yang selalu bersama – sama merancang Project Bakso Tempe agar berjalan lancar
12. Kepada Bonevasius Joeiselino Yogi Haman yang telah menjadi bagian dalam proses perjalanan penulis menyusun Tugas Akhir. Terima kasih telah berkontribusi baik tenaga, pikiran, materi, waktu, menemani, mendukung serta menghibur penulis untuk menyusun Tugas Akhir hingga selesai
13. Fatma Aulia Haq selaku sahabat penulis yang selalu menemani penulis dalam keadaan apapun
14. Kepa *team* separuhku seblak (Anisa, Dwi dan Sesa) yang selalu bersama- sama selama 4 tahun dari awal perkuliahan sampai akhir dari perjalanan perkuliahan. Terima kasih telah menjadi *support system* selama 4 tahun ini yang dipenuhi dengan canda, tawa dan ketulusan dari kalian semua
15. Seluruh sahabat dan teman yang tidak dapat Penulis sebutkan satu persatu yang telah menemani penulis selama ini.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam tugas akhir ini. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk tugas akhir ini.

Jakarta, 2 Februari 2026

Penulis,

Yesania Shela Wardani

NIM 2293309054

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR ..... **ii**

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR ..... **iii**

PERNYATAAN ORIGINALITAS TUGAS AKHIR DAN BEBAS PLAGIARISME ..... **iv**

LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI ..... **v**

ABSTRACT ..... **vi**

ABSTRAK ..... **vi**

PRAKATA ..... **vii**

DAFTAR ISI ..... **ix**

DAFTAR TABEL ..... **xi**

DAFTAR LAMPIRAN ..... **xii**

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. Latar Belakang **1**

B. Identifikasi Masalah **5**

C. Batasan Masalah **6**

D.Rumusan Masalah **6**

E. Tujuan Penelitian **7**

F. Manfaat Kajian **7**

1. Manfaat Teoritis **7**

2. Manfaat Praktis **8**

BAB II KAJIAN PUSTAKA **10**

A. Landasan Teori **10**

B. Pertanyaan Penelitian **20**

BAB III METODE PENELITIAN **21**

A. Jenis Kajian **21**

B.Tempat dan Waktu Kajian **21**

C. Objek dan Subjek **22**

D. Populasi dan Sampel **23**

E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data **25**

F. Validitas dan Reliabilitas Instrumen **26**

G. Teknik Analisis Data 28
BAB IV HASIL DAN PENELITIAN PEMBAHASAN 33
A. Hasil Kajian 33
B. Pembahasan 58
C. Keterbatasan Masalah 64
BAB V PENUTUP 67
A. Simpulan 67
B. Implikasi 68
C. Saran 69
DAFTAR PUSTAKA 71

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Rentang Skala 31
Tabel 2 Karakteristik Usia Responden 33
Tabel 3 Karakteristik Jenis Status dan Pekerjaan 34
Tabel 4 Screening Ketersediaan Responden 35
Tabel 5 Hasil Uji Validitas 36
Tabel 6 Hasil Uji Reliabilitas 37
Tabel 7 Hasil Kuisioner Minat Pasar Deskriptif 38
Tabel 8 Hasil anggaran 40
Tabel 9 Karakteristik yang diharapkan 40
Tabel 10 Estimasi Harga Yang Diinginkan 41
Tabel 11 Hasil Frekuensi Pembelian 42
Tabel 12 Prefensi Metode Pemesanan 42
Tabel 13 Analisis SWOT 43
Tabel 14 Analisis STP 43
Tabel 15 Tabel Organisasi 46
Tabel 16 Evaluasi Kinerja 47
Tabel 17 Modal Investasi 48
Tabel 18 Modal Kerja perbulan 48
Tabel 19 Penyusutan Aset 49
Tabel 20 Biaya Produksi 50
Tabel 21 Biaya operasional 51
Tabel 22 Biaya HPP 52
Tabel 23 Proyeksi Laba-Rugi 54
Tabel 24 Proyeksi Arus kas bulanan 55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 75
Lampiran 2 76
Lampiran 3 78
Lampiran 4 79
Lampiran 5 80
Lampiran 6 81
Lampiran 7 82
Lampiran 8 83
Lampiran 9 84

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan usaha di bidang pangan di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang cukup pesat, terutama pada usaha makanan olahan berbasis bahan baku lokal. Kondisi tersebut didukung oleh meningkatnya minat masyarakat terhadap produk pangan yang praktis, terjangkau, dan memiliki nilai gizi yang baik. Selain itu, tren konsumsi makanan sehat dan berbasis nabati juga semakin berkembang seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat dan keberlanjutan lingkungan. Fenomena pergeseran preferensi konsumen urban ini secara teoretis berjalan selaras dengan konsep *green consumerism* (Kurniawan & Sari, 2022) .

Meskipun sektor kuliner memiliki peluang yang besar, masih banyak pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang menghadapi berbagai kendala dalam mengembangkan usahanya. Salah satu kendala utama yang sering dihadapi adalah lemahnya pengelolaan keuangan, seperti belum adanya pencatatan keuangan yang baik, kesulitan dalam menghitung biaya produksi, serta belum dilakukannya analisis kelayakan usaha sebelum usaha dijalankan atau dikembangkan. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku usaha mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual, mengukur tingkat keuntungan, maupun mengambil keputusan investasi secara tepat (Kementerian Koperasi dan UKM, 2024).

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di bidang kuliner menjadi salah satu sektor yang memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian nasional karena mampu menciptakan peluang usaha dan lapangan pekerjaan baru. Oleh karena itu, sebelum suatu produk pangan dipasarkan dan dikembangkan secara berkelanjutan, diperlukan analisis kelayakan usaha terutama pada aspek keuangan.

Analisis tersebut bertujuan untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan mampu menghasilkan keuntungan, mencapai titik impas, mengembalikan investasi, serta memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan. Informasi tersebut sangat penting sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis sehingga risiko kerugian dapat diminimalkan (Kasmir & Jakfar, 2025).

Salah satu bahan pangan lokal yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai produk usaha adalah tempe. Tempe merupakan makanan tradisional Indonesia yang memiliki kandungan protein nabati tinggi, harga yang relatif terjangkau, serta mudah diperoleh di masyarakat. Selain memiliki nilai gizi yang baik, tempe juga dapat diolah menjadi berbagai produk pangan inovatif yang memiliki nilai jual lebih tinggi.

Tempe merupakan salah satu bahan pangan lokal yang memiliki andungan protein cukup tinggi dan berpotensi untuk dikembangkan menjadi berbagai produk olahan bernilai tambah. Salah satu bentuk inovasi produk yang dapat dikembangkan adalah bakso tempe sebagai alternatif pengganti

bakso berbahan dasar daging. Berdasarkan penelitian Pusparini dan Wardana (2023), bakso tempe memiliki kualitas yang baik ditinjau dari aspek rasa, tekstur, aroma, dan warna. Selain itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa produk bakso tempe memperoleh respons positif dari konsumen dan memiliki minat beli yang tinggi. Temuan tersebut menunjukkan bahwa bakso tempe memiliki peluang untuk dikembangkan sebagai produk pangan alternatif yang dapat diterima oleh masyarakat sekaligus menjadi peluang usaha yang menjanjikanSalah satu bentuk inovasi produk pangan berbahan dasar tempe adalah bakso tempe. Produk ini merupakan pengembangan dari bakso pada umumnya dengan memanfaatkan tempe sebagai bahan utama atau bahan campuran.

Inovasi produk bakso tempe diharapkan mampu meningkatkan nilai tambah tempe sebagai bahan pangan lokal sekaligus membuka peluang usaha baru di bidang kuliner. Keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh inovasi produk dan peluang pasar saja, tetapi juga dipengaruhi oleh perencanaan usaha dan pengelolaan keuangan yang baik. Banyak usaha pangan skala kecil mengalami kendala dalam pengembangan usaha karena tidak memiliki perencanaan biaya dan analisis keuangan yang jelas.

Penelitian Mathory dan Nurmaida (2023) mengenai usaha Bakso Goreng Baper menunjukkan bahwa studi kelayakan bisnis diperlukan untuk menilai kelayakan suatu usaha sebelum dikembangkan. Melalui analisis berbagai aspek, khususnya aspek keuangan, studi kelayakan dapat memberikan

gambaran mengenai prospek usaha serta menjadi dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan pengembangan usaha..

Studi kelayakan usaha merupakan analisis yang dilakukan untuk menilai tingkat kelayakan suatu usaha dari berbagai aspek, baik aspek non-finansial maupun aspek finansial.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2025), studi kelayakan usaha bertujuan untuk meminimalkan risiko kerugian serta membantu pengambilan keputusan bisnis sebelum usaha dijalankan.

Dalam penelitian ini, analisis kelayakan difokuskan pada aspek finansial yang meliputi biaya produksi, Harga Pokok Produksi (HPP), Break Even Point (BEP), Return on Investment (ROI), Return on Assets (ROA), Payback Period (PP), serta proyeksi keuangan usaha. Analisis tersebut penting dilakukan untuk mengetahui kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan dan mengembalikan modal usaha.

Berdasarkan uraian tersebut, diperlukan penelitian mengenai analisis kelayakan usaha dan proyeksi keuangan produk olahan bakso tempe sebagai strategi pengembangan wirausaha pangan berkelanjutan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai tingkat kelayakan usaha bakso tempe dari sisi keuangan serta menjadi dasar dalam pengambilan keputusan bisnis dan perencanaan usaha di bidang pangan berbasis bahan nabati.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Belum adanya analisis kelayakan usaha yang komprehensif terhadap rancangan bisnis produk olahan bakso tempe sebelum dikembangkan sebagai wirausaha pangan berkelanjutan.
2. Belum diketahui tingkat kelayakan finansial usaha bakso tempe**,** khususnya terkait dengan perhitungan biaya produksi, Harga Pokok Produksi (HPP), dan kemampuan usaha dalam menghasilkan laba.
3. Belum adanya perhitungan titik impas (*Break Even Point*/BEP) yang dapat digunakan sebagai dasar untuk mengetahui jumlah minimal produksi atau penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian.
4. Belum tersedia gambaran estimasi keuntungan usaha yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan bisnis pada tahap perencanaan usaha.
5. Belum diketahui potensi kelayakan usaha bakso tempe secara keseluruhan sebagai bagian dari strategi pengembangan wirausaha pangan berkelanjutan dari sisi perencanaan usaha dan keuangan

C. Batasan Masalah

1. Penelitian difokuskan pada analisis kelayakan usaha dan keuangan produk olahan bakso tempe sebagai rancangan usaha
2. Analisis kelayakan pada aspek non-finansial dianalisis secara umum (pasar , teknis, manajemen, dan lingkungan) tanpa membahas strategi *branding* dan pemasaran dan persepsi konsumen secara mendalam.
3. Analisis keuangan hanya mencakup perhitungan biaya produksi, Harga Pokok Produksi (HPP), *Break Even Point* (BEP), estimasi laba rugi, serta analisis kelayakan investasi melalui rasio *Return on Investment* (ROI), *Return on Assets* (ROA), dan *Payback Period* (PP)
4. Penelitian dilakukan dalam bentuk simulasi atau perencanaan usaha**,** bukan pada usaha yang telah berjalan secara komersial
5. Penelitian ini tidak membahas strategi pemasaran, operasional teknis secara detail.

D.Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana kelayakan usaha produk olahan bakso tempe ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek lingkungan?
2. Bagaimana proyeksi keuangan usaha produk olahan bakso tempe dilihat dari laporan arus kas (*cash flow*) dan laporan laba rugi?
3. Bagaimana kelayakan finansial usaha produk olahan bakso tempe berdasarkan analisis Biaya Produksi, Harga Pokok Produksi (HPP),

Break Even Point (BEP), *Return on Investment* (ROI), *Return on Assets* (ROA), dan *Payback Period* (PP)?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis kelayakan usaha produk olahan bakso tempe ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek lingkungan.
2. Untuk menyusun proyeksi keuangan usaha produk olahan bakso tempe dilihat dari laporan arus kas (*cash flow*) dan laporan laba rugi.
3. Untuk mengetahui kelayakan finansial usaha produk olahan bakso tempe berdasarkan analisis biaya produksi, Harga Pokok Produksi (HPP), Break Even Point (BEP), Return on Investment (ROI), Return on Assets (ROA), dan Payback Period (PP)

F. Manfaat Kajian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoretis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan kajian ilmu kewirausahaan dan manajemen usaha, khususnya yang berkaitan dengan studi kelayakan usaha dan analisis keuangan pada wirausaha pangan berbasis bahan nabati.

Penelitian ini dapat memperkaya pemahaman mengenai penerapan konsep kelayakan usaha yang mencakup aspek non-finansial dan finansial dalam perencanaan usaha pangan berkelanjutan. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi akademik terkait penerapan perhitungan

biaya produksi, Harga Pokok Produksi (HPP), Break Even oint (BEP), dan estimasi laba sebagai indikator kelayakan finansial usaha. Dengan demikian, penelitian ini dapat memperkuat landasan teoretis mengenai pentingnya analisis keuangan dalam pengambilan keputusan bisnis pada tahap perencanaan usaha.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari kajian ini diharapkan dapat dirasakan oleh berbagai pihak, antara lain :

a. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman praktis kepada mahasiswa mengenai penerapan studi kelayakan usaha dan analisis keuangan dalam perencanaan usaha pangan. Penelitian ini dapat menjadi contoh penerapan perhitungan biaya produksi, Harga Pokok Produksi (HPP), *Break Even Point* (BEP), dan estimasi laba sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis, khususnya bagi mahasiswa yang memiliki minat dalam bidang kewirausahaan.

b. Bagi Pelaku Usaha

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan referensi praktis bagi pelaku usaha, khususnya usaha mikro dan kecil di bidang pangan, dalam melakukan perencanaan dan pengelolaan keuangan usaha. Hasil analisis kelayakan usaha dan keuangan yang disajikan dapat membantu pelaku usaha dalam mengendalikan biaya produksi, menentukan

harga jual, serta memperkirakan tingkat keuntungan usaha sebelum usaha dijalankan atau dikembangkan.

c. Bagi Politeknik Negeri Media Kreatif

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi Politeknik Negeri Media Kreatif sebagai bahan referensi akademik dan pembelajaran dalam pengembangan kewirausahaan kreatif di bidang pangan. Penelitian ini juga dapat mendukung pelaksanaan tridarma perguruan tinggi, khususnya dalam bidang pendidikan dan penelitian, serta menjadi rujukan bagi pengembangan kurikulum dan penelitian sejenis yang berkaitan dengan studi kelayakan usaha dan kewirausahaan pangan berkelanjutan.

BAB II
KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengertian Studi Kelayakan Usaha

Menurut (Kasmir & Jakfar, 2025) Studi kelayakan bisnis (*feasibility study*) adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Mempelajari secara mendalam meneliti secara sungguh – sungguh data dan informasi yang ada, kemudian diukur, dihitung, dan dianalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan metode – metode tertentu.

Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan akan memberi manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan. Dengan kata lain, kelayakan dapat diartikan bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan nonfinansial sesuai dengan tujuan yang mereka inginkan.

Bisnis adalah usaha yang dijalankan yang tujuan utamanya untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan yang dimaksud dalam perusahaan bisnis adalah keuntungan finansial. Namun dalam praktiknya perusahaan nonprofit pun perlu dilakukan studi kelayakan bisnis karena keuntungan yang diperoleh tidak hanya dalam bentuk finansial akan tetapi, juga non finansial. Jadi, dengan dilakukannya studi kelayakan bisnis akan dapat

memberikan gambaran apakah usaha atau bisnis yang diteliti layak atau tidak untuk dijalankan.

Tujuan dilakukannya studi kelayakan usaha agar apabila usaha atau proyek dijalankan tidak akan sia – sia atau dengan kata lain tidak membuang uang, tenaga, atau pikiran secara percuma serta tidak akan menimbulkan masalah yang tidak perlu di masa yang akan datang.

Ada beberapa aspek yang perlu dilakukan studi untuk menentukan kelayakan usaha. Dalam tugas akhir ini, aspek – aspek yang di analisis penulis yakni aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek lingkungan dan aspek keuangan.

2. Aspek- Aspek Kelayakan Usaha

Ada beberapa aspek yang perlu dilakukan studi untuk menentukan kelayakan suatu usaha. Urutan penilaian aspek mana yang harus didahului tergantung dari kesiapan penilai dan kelengkapan data yang ada. Tentu saja dalam hal ini dengan pertimbangan prioritas. Dalam analisis aspek – aspek kelayakan usaha proyek akhir bakso tempe, aspek – aspek yang di analisis yakni :

a. Aspek Pasar

Aspek pasar dan pemasaran dalam kelayakan usaha ini untuk menentukan besarnya produksi yang dikaitkan dengan permintaan yang akan datang. Dalam kaitan dengan studi kelayakan suatu proyek, penilaian aspek ini didasarkan pada teori dari (Toha & Supriyanto, 2023), yang menyatakan bahwa *"Target market and market demands have a*

positive and significant influence on the consumer research process. Knowing what consumers will purchase assists management in formulating feasibility metrics regarding product acceptance in the global and local market landscape"

Yang berarti "Target pasar dan permintaan pasar memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap proses riset konsumen. Mengetahui apa yang akan dibeli oleh konsumen membantu pihak manajemen dalam merumuskan alat ukur kelayakan terkait penerimaan produk di lanskap pasar global maupun lokal."

Oleh karena itu, aspek ini diselaraskan dengan kajian peluang pasar dan karakteristik konsumen yang dibahas oleh anggota kelompok lain. Dalam penelitian ini, aspek pasar dibahas secara umum sebagai bagian dari kelayakan usaha tanpa menganalisis strategi pemasaran secara rinci.

b. Aspek Operasional

Aspek operasional mencakup gambaran umum proses produksi, ketersediaan bahan baku, serta kelayakan lokasi usaha, kebutuhan sumber daya dan peralatan. Pembahasan aspek teknis dalam penelitian ini bersifat umum guna menilai kesiapan kapasitas produksi awal tanpa masuk ke dalam standar operasional prosedur yang terlalu mendetail.

Batasan makro ini didukung oleh penelitian terdahulu yang menegaskan bahwa "Analisis aspek teknis dan operasional pada tahap evaluasi kelayakan awal berfokus pada validasi lokasi strategis, kepastian pasokan bahan baku, serta identifikasi kebutuhan peralatan

utama secara makro untuk menentukan kesiapan dasar sebelum usaha benar-benar dijalankan." (Putra & Santoso, 2023).

Oleh karena itu, rincian operasional dalam laporan ini difokuskan pada pemetaan elemen-elemen fundamental tersebut guna memastikan bahwa ide bisnis ini memiliki fondasi teknis yang kuat untuk berkelanjutan.

c. Aspek Manajemen

Penilaian terhadap kemampuan pengelolaan usaha dan penentuan struktur organisasi merupakan fondasi penting dalam studi kelayakan bisnis. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Suryani dan Hermawan (2023), perancangan pembagian peran dan penugasan yang matang di dalam tim sejak awal dapat meminimalkan risiko hambatan operasional. Hal ini krusial untuk memastikan bahwa seluruh aktivitas kelompok usaha dapat dieksekusi secara efektif dan efisien guna mencapai target yang telah ditetapkan

d. Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan merupakan fondasi utama dalam ekonomi biosirkular yang bertujuan memutus ketergantungan sistem produksi dari eksploitasi sumber daya alam secara berlebih. Dalam konteks keberlanjutan modern, ekonomi biosirkular tidak hanya menekankan pada pengelolaan limbah, tetapi juga pada efisiensi penggunaan material hayati untuk meminimalkan jejak karbon dan dampak ekologis secara keseluruhan.

Menurut penelitian oleh D'Adamo et al. (2023), "Ekonomi biosirkular memprioritaskan optimalisasi sumber daya hayati untuk menjamin keberlanjutan lingkungan sistemik, dengan menekankan pada pengurangan ketergantungan terhadap sumber daya (fosil) dan mitigasi dampak lingkungan sepanjang siklus hidup produk."

e. Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai keuanagan usaha secara keseluruhan. Alat ukur untuk menentukan kelayakan suatu usaha atau investasi yakni :

1) *Payback Period* (PP)

Metode *payback period* merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan pada kas bersih *(proceed)* yang diperoleh setiap tahun.

$$\text{Payback Period (PP)} = \frac{\text{Investasi Awal}}{\text{Kas Bersih per Tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

Untuk menilai usaha layak diterima atau tidak dari segi PP, maka hasil perhitungan tersebut dapat dikatakan sebagai Jika *Payback Period* lebih pendek daripada umur ekonomis atau batas waktu yang telah ditetapkan, maka usaha dinyatakan layak untuk dijalankan. Jika *Payback Period* sama dengan umur ekonomis atau batas waktu yang telah ditetapkan, maka usaha berada pada batas kelayakan (impas). Jika *Payback Period* lebih lama daripada umur ekonomis atau batas waktu

yang telah ditetapkan, maka usaha dinyatakan tidak layak untuk dijalankan.

2) Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan seluruh biang dikeluarkan oleh suatu usaha untuk memproses bahan baku menjadi barang jadi yang siap dijual kepada pelanggan. Perhitungan HPP yang akurat sangat penting bagi suatu usaha untuk menentukan harga jual yang menguntungkan sehingga dapat meningkatkan daya saingnya di pasar dan mengoptimalkan kinerja keuangan secara keseluruhan (Sari & Handayani, 2024).

Menurut Sari dan Handayani (2024), komponen pembentuk Harga Pokok Produksi terdiri dari tiga unsur biaya utama, yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (BOP). Secara matematis, rumus perhitungan Harga Pokok Produksi dan HPP per unit adalah sebagai berikut:

a) Total Harga Pokok Produksi:

$$Biaya\ Bahan\ Baku + Biaya\ Tenaga\ Kerja\ Langsung + Biaya\ Overhead\ Pabrik$$

b) Rumus Harga Pokok Produksi (HPP) per Unit:

$$HPP = \frac{\text{Total Harga Pokok Produksi}}{\text{Jumlah Unit yang Diproduksi}}$$

3)*Break Even Point* (BEP)

Break Even Point (BEP) atau titik impas merupakan suatu analisis keuangan untuk mengetahui kondisi di mana total pendapatan yang diterima oleh suatu usaha nilainya sama dengan total biaya yang dikeluarkan dalam satu periode produksi. Pada kondisi titik impas ini, usaha yang dijalankan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian.

Analisis BEP pada usaha pengolahan skala UMKM dapat dibagi menjadi dua komponen utama, yaitu BEP Harga dan BEP Unit (*Volume*). Secara matematis, rumus perhitungan titik impas tersebut adalah sebagai berikut:

a) Rumus BEP Harga (Rupiah):

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Unit yang Diproduksi}}$$

b) Rumus BEP Unit (Volume):

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Harga Jual per Unit}}$$

Selain *Break Even Point* (BEP) dalam satuan unit dan rupiah, analisis BEP juga dapat dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk mencapai titik impas. *Break Even Point* (BEP) Waktu digunakan untuk mengetahui berapa lama waktu yang dibutuhkan suatu usaha untuk mencapai kondisi impas berdasarkan jumlah produk yang diproduksi atau dijual setiap bulan. Semakin singkat waktu yang diperlukan untuk mencapai titik impas, maka semakin cepat usaha dapat menutup seluruh biaya yang

telah dikeluarkan sehingga menunjukkan prospek usaha yang semakin baik (Praikmel *et al.*, 2023).

$$\text{BEP Waktu} = \frac{\text{BEP Unit}}{\text{Volume Penjualan per Periode}}$$

Kriteria pengambilan keputusan berdasarkan hasil analisis *Break Even Point* (BEP) yaitu apabila harga jual aktual lebih besar dari BEP Harga atau volume penjualan aktual lebih besar dari BEP Unit, maka usaha dinyatakan layak karena memperoleh keuntungan. Sebaliknya, apabila harga jual aktual lebih kecil dari BEP Harga atau volume penjualan aktual lebih kecil dari BEP Unit, maka usaha dinyatakan tidak layak karena mengalami kerugian. Apabila harga jual aktual sama dengan BEP Harga atau volume penjualan aktual sama dengan BEP Unit, maka usaha berada pada kondisi titik impas *(break even)*, yaitu tidak memperoleh keuntungan maupun kerugian. Sementara itu, BEP Waktu digunakan untuk mengetahui estimasi waktu yang diperlukan usaha untuk mencapai titik impas. Semakin cepat waktu yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas, maka semakin baik karena biaya yang dikeluarkan dapat kembali lebih cepat sehingga usaha dinilai layak.

4) *Return on Investment* (ROI)

Menurut (Aprita, et al., 2024) *Return on Investment* (ROI) merupakan rasio untuk menggambarkan seberapa besar laba bersih yang didapatkan perusahaan dari seluruh kekayaan yang dimiliknya. ROI juga bisa diartikan

sebagai rasio keuntungan bersih terhadap biaya. Nilai ROI yang tinggi menunjukkan bahwa perusaahan mampu menghasilkan laba bersih yang besar dibandingkan dengan total biaya atau aset yang digunakan. Sebaliknya, jika nilai ROI yang rendah menandakan bahwa pemanfaatan modal belum optimal dan keuntungan yang diperoleh kecil. Perhitungan nilai *Return on Investment* (ROI) dapat dilakukan dengan menggunakan rumus berikut :

$$ROI = \frac{\pi}{\text{Biaya Investasi}} \times 100\%$$

Keterangan :

ROI = *Return on Investment*
π = Laba Bersih
Biaya Investasi = Modal Usaha

Interpretasi hasil *Return on Investment* (ROI) dilakukan dengan melihat besarnya tingkat pengembalian investasi yang diperoleh dari laba bersih usaha. Semakin tinggi nilai ROI, semakin baik kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan dari modal yang diinvestasikan. Sebaliknya, semakin rendah nilai ROI menunjukkan bahwa tingkat pengembalian investasi semakin kecil sehingga efisiensi penggunaan modal belum optimal. Oleh karena itu, nilai ROI yang tinggi menunjukkan bahwa usaha memiliki prospek yang baik dan layak untuk dikembangkan karena mampu memberikan tingkat pengembalian investasi yang menguntungkan

5) *Return on Assets* (ROA)

Return on Assets (ROA) adalah rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan laba

bersih dengan memanfaatkan seluruh total aset atau kekayaan yang dimiliki. ROA menunjukkan seberapa efektif dan efisien penggunaan aset dalam kegiatan operasional produksi harian. Semakin tinggi nilai ROA, maka semakin efisien usaha tersebut dalam mengelola asetnya untuk menghasilkan keuntungan (Utami & Setiawan, 2023).

Menurut Utami dan Setiawan (2023), rumus untuk menghitung nilai *Return on Assets* (ROA) adalah sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan kerangka berpikir yang telah disusun, maka pertanyaan penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kelayakan usaha dari produk olahan bakso tempe di lihat dari aspek pasar , teknis , manajemen dan lingkungan ?
2. Bagaimana proyeksi keuangan usaha produk olahan bakso tempe dilihat dari arus kas dan laba rugi ?
3. Bagaimana hasil analisis kelayakan finansial usaha produk olahan bakso tempe berdasarkan perhitungan biaya produksi ?
4. Bagaimana hasil analisis kelayakan finansial usaha produk olahan bakso tempe berdasarkan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)?
5. Bagaimana hasil analisis kelayakan finansial usaha produk olahan bakso tempe berdasarkan perhitungan *Break Even Point* (BEP) , *Return on Investment* (ROI) , *Return on Assets* (ROA), *Payback Period* (PP)?

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Jenis Kajian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran secara sistematis dan faktual mengenai kelayakan usaha dan kondisi keuangan dari rancangan bisnis produk olahan bakso tempe. Pendekatan kuantitatif digunakan karena kajian ini melibatkan pengumpulan dan analisis data numerik (angka). Data kuantitatif ini terbagi menjadi dua kelompok :

1. Data penyebaran hasil kuesioner untuk mengukur persentase minat beli konsumen dan persepsi masyarakat atas kelayakan harga jual produk.
2. Data finansial operasional yang meliputi perhitungan, Harga Pokok Produksi (HPP), *Break Even Point* (BEP), *Return on Investment* (ROI), *Return on Assets* (ROA), *Payback Period* (PP), serta estimasi proyeksi laba usaha.

Penelitian ini bersifat perencanaan usaha (*business plan oriented*) untuk menilai kelayakan rancangan bisnis sebelum dijalankan secara komersial, guna menghasilkan rekomendasi wirausaha pangan berkelanjutan yang terintegrasi.

B.Tempat dan Waktu Kajian

Untuk tempat uji coba produk dan pengembangan produk dilaksanakan di warung kecil yang beralamat di daerah Jl. Tipar Tengah, Cimanggis, Depok, Jawa Barat. Waktu pelaksanaan kajian dilakukan selama satu semester pada Tahun Akademik 2025/2026 selama proses penyusunan Tugas Akhir berlangsung.

C. Objek dan Subjek

1. Objek penelitian

Objek dalam kajian ini adalah analisis kelayakan usaha produk Bakso Tempe. Analisis kelayakan usaha tersebut dikaji secara komprehensif melalui beberapa aspek utama, meliputi aspek pasar, aspek teknis dan produksi, aspek manajemen dan organisasi, serta aspek finansial atau keuangan (analisis biaya dan profitabilitas).

2. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah pihak-pihak yang dijadikan sampel atau sumber informasi (data) dalam penelitian. Subjek dalam kajian ini adalah konsumen urban (perkotaan) yang memenuhi kriteria purposive sampling yang telah ditetapkan. Subjek penelitian berperan sebagai responden yang memberikan data primer mengenai preferensi pasar dan penilaian harga produk Bakso Tempe melalui pengisian instrumen kuesioner. Subjek penelitian ini secara total terbagi menjadi dua kelompok, yaitu:

a. Subjek Uji Coba *(Pilot Test):* Sebanyak 33 orang responden konsumen yang digunakan untuk menguji keabsahan (validitas dan reliabilitas) kuesioner penelitian.
b. Subjek Penelitian Utama: Sebanyak 100 orang responden konsumen yang datanya diolah untuk menjawab inti permasalahan analisis kelayakan usaha.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang memiliki karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2022).

Populasi dalam kajian ini adalah masyarakat yang pernah mengonsumsi bakso atau produk olahan tempe seperti tempe goreng, nugget tempe, keripik tempe, maupun bakso berbahan nabati dan berusia minimal 17 tahun. Populasi dalam kajian ini tidak diketahui jumlahnya secara pasti karena tidak terdapat data tetap mengenai jumlah kriteria yang telah disebutkan.

2. Sampel

Teknik pengambilan sampel dalam kajian ini menggunakan *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan kriteria tertentu sesuai dengan tujuan penelitian (Sugiyono, 2022). Teknik ini dipilih karena kajian berfokus pada responden konsumen urban yang dianggap relevan, memiliki preferensi pasar yang tepat, serta mampu menilai kelayakan harga dan atribut produk olahan Bakso Tempe. Adapun kriteria responden (*inclusion criteria*) dalam kajian ini meliputi:

a. Kriteria Usia: Responden berusia minimal 17 tahun, yang dinilai telah memiliki kemandirian berpikir dan finansial dalam menilai kelayakan harga jual produk pangan praktis.

b. Kriteria Pengalaman Konsumsi: Responden pernah atau gemar mengonsumsi produk bakso konvensional atau produk olahan tempe (seperti tempe goreng, nugget tempe, keripik tempe, maupun produk bakso berbahan dasar nabati/vegetarian).

Jumlah sampel dalam kajian ini ditentukan menggunakan rumus Lemeshow untuk populasi yang tidak diketahui secara pasti (*infinite population*) (Nainggolan dan Dewantara, 2023). Rumus Lemeshow adalah sebagai berikut:

$$n = \left(Z^2 X\ PX(1-P)\right)/d^2$$

Keterangan:

n = Jumlah sampel yang dicari

Z = Nilai standar tingkat kepercayaan 95% = 1,96

P = Estimasi proporsi populasi = 50% = 0,5

d = *Margin of error* (toleransi kesalahan) = 10% = 0,1

Berikut adalah rincian tahapan proses perhitungan sampelnya:

$$n = 1{,}962X\ 0{,}5\ X\ 1 - 0{,}5/0{,}1^2$$

$$= (3{,}8416\ X\ 0{,}25)/0{,}01$$

$$= 0{,}9604/0{,}01$$

$$= 96{,}04$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka diperoleh jumlah minimal sampel yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah 96,04 dan dibulatkan menjadi 96 responden. Peneliti kemudian membulatkan jumlah tersebut menjadi 100

responden utama agar mempermudah proses pengolahan data serta meningkatkan akurasi hasil analisis deskriptif aspek pasar.

E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kuesioner

Kuesioner merupakan instrumen yang digunakan untuk memperoleh data primer dari responden mengenai minat dan persepsi terhadap produk Bakso Tempe. Butir-butir pertanyaan dalam kuesioner disusun dengan mengadaptasi pertanyaan dari penelitian Astuti dan Yanti (2021) yang berjudul *Business Plan "ATLEAST" Coffee and Eatery*. Pertanyaan yang diadaptasi meliputi perilaku konsumsi, preferensi konsumen, pertimbangan pembelian, dan harga yang disetujui. Selanjutnya, peneliti menyesuaikan redaksi pertanyaan dengan objek penelitian, yaitu produk Bakso Tempe, sehingga tetap sesuai dengan tujuan penelitian.

2. Observasi Eksperimen Dapur

Pengamatan secara langsung dan pencatatan riil dilakukan oleh peneliti saat melakukan simulasi produksi di dapur produksi. Data yang dicatat meliputi formula resep baku, proses umum produksi , serta survei harga bahan baku di sekitar lokasi usaha.

3. Studi Dokumentasi

Digunakan untuk mengumpulkan data sekunder melalui pencatatan dan pengarsipan dokumen yang relevan. Data yang dikumpulkan berupa nota pembelian dan bukti pendukung selama observasi eksperimen dapur.

F. Validitas dan Reliabilitas Instrumen

Uji instrumen dilakukan pada 33 responden awal di luar jumlah sampel utama yang dibutuhkan. Adapun karakteristik dari responden tersebut harus sama dengan kriteria kajian ini. Setelah data ke 33 responden terkumpul maka langkah selanjutnya yaitu melakukan pengolahan data untuk memastikan bahwa instrumen tersebut valid dan reliabel agar dapat disebarkan ke sampel yang sesungguhnya. Adapun langkah-langah dalam mengolah data sebagai berikut:

1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner yang digunakan dalam penelitian. Sebuah kuesioner dinyatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner tersebut mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.

Pengujian validitas dalam penelitian ini dilakukan menggunakan bantuan perangkat lunak *Microsoft Excel* melalui metode korelasi *Pearson Product Moment.* Rumus yang digunakan adalah fungsi *=CORREL* pada *Microsoft Excel*, yang secara matematis dirumuskan sebagai berikut:

$$= \left(\left(n \sum XY - \left(\sum X \right) \left(\sum Y \right) \right) \right) /$$

$$\sqrt{\left(\left[n \sum X^2 - \left(\sum X \right)^2 \right] \left[n \sum Y^2 - \left(\sum Y \right)^2 \right] \right)}$$

Keterangan:

r = Koefisien korelasi *Pearson*

n = Jumlah responden uji coba $n = 33$

X = Skor butir pertanyaan

Y = Skor total seluruh butir pertanyaan

Pengujian dilakukan dengan melakukan uji coba instrumen (*pre-test*) kepada 33 responden di luar sampel utama. Pengambilan keputusan validitas didasarkan pada perbandingan antara nilai koefisien korelasi r_hitung dengan nilai korelasi tabel $[r_tabel]$ pada signifikansi 5% $a = 0{,}05$. Berdasarkan tabel distribusi r *Product Moment* untuk $n = 33$, diperoleh nilai $r_tabel = 0{,}344$.

Jika $r_hitung > 0{,}344$, maka butir pertanyaan dinyatakan Valid.

Jika $r_hitung < 0{,}344$, maka butir pertanyaan dinyatakan Tidak Valid

2.Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten dan memiliki keterandalan apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama menggunakan alat pengukur yang sama.

Pengujian reliabilitas instrumen dalam penelitian ini menggunakan metode *Cronbach's Alpha* yang dihitung secara manual melalui fungsi

matematika di *Microsoft Excel*. Rumus *Cronbach's Alpha* yang digunakan adalah:

$$\boldsymbol{r_1 1 = (k/(k-1))\left(1 - \left(\sum \sigma_{b^2}/\sigma_{t^2}\right)\right)}$$

Keterangan:

r_{11} = Koefisien reliabilitas instrumen

k = Banyaknya butir pertanyaan dalam kuesioner

$\sum \sigma_b^2$ = Jumlah varians skor tiap butir pertanyaan

σ_t^2 = Varians total dari skor seluruh pertanyaan

Kriteria pengambilan keputusan untuk uji reliabilitas ini merujuk pada batasan nilai *Cronbach's Alpha* yang umum digunakan dalam penelitian kelayakan usaha. Instrumen kuesioner dikatakan reliabel dan memiliki tingkat konsistensi yang baik jika nilai $r_{11} > 0{,}60$. Sebaliknya, jika nilai *Cronbach's Alpha* kurang dari atau sama dengan $0{,}60 < 0{,}60$, maka instrumen dinyatakan tidak reliabel untuk digunakan dalam penelitian.

G. Teknik Analisis Data

Setelah melewati uji instrumen kuesioner dan dinyatakan lolos, seluruh data yang terkumpul diolah lebih lanjut menggunakan dua pilar analisis utama, yaitu analisis aspek pasar dengan statistik deskriptif kuantitatif dan analisis aspek finansial untuk proyeksi kelayakan usaha.

1. Analisis Aspek Pasar

Analisis deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan data preferensi dan karakteristik konsumen yang telah terkumpul tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum (Sugiyono, 2019). Data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada 100 responden diolah secara bertahap melalui teknik statistik berikut:

a. Perhitungan Nilai Rata-Rata *(Mean)*

Untuk melihat kecenderungan umum persepsi dan minat responden terhadap penilaian dalam instrumen pasar produk Bakso Tempe, dilakukan perhitungan nilai rata-rata (*mean*). Rumus *mean* yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\bar{x} = (\sum x)/N$$

Keterangan:

$\bar{x}$ = Nilai rata-rata (*mean*) pertanyaan

$\sum x$ = Jumlah keseluruhan skor jawaban responden

N = Jumlah total responden utama (N = 100)

b. Perhitungan Standar Deviasi (SD)

Standar deviasi digunakan untuk mengetahui tingkat penyebaran data serta melihat sejauh mana variasi jawaban responden dari nilai rata-rata (*mean*). Nilai standar deviasi yang kecil atau mendekati nol menunjukkan jawaban responden yang cenderung homogen (seragam). Jika nilai standar deviasi semakin besar, maka jawaban responden

bersifat heterogen (beragam). Rumus standar deviasi yang digunakan adalah:

$$SD = \left((\sum f * (x - \bar{x})^2)/n\right)$$

Keterangan:

SD = Standar Deviasi

f = Frekuensi jawaban pada skor tertentu

x= Skor pilihan responden

$\bar{x}$= Nilai rata-rata (*mean*)

n= Jumlah total sampel (100 responden)

c. Analisis Rentang Skala Interval

Untuk memberikan interpretasi terhadap nilai rata-rata (*mean*) yang diperoleh dari kuesioner minat pasar, dilakukan penyusunan rentang skala interval. Pengukuran menggunakan skala Likert dengan skor terendah 1 dan skor tertinggi 5. Penentuan jarak rentang skala (RS) dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$RS = (SkorTertinggi - SkorTerendah)/$$

$$JumlahKategoriKriteria$$

$$RS = (5 - 1)/5 = 0{,}80$$

Berdasarkan hasil perhitungan jarak *interval* sebesar 0,80, maka ditetapkan kriteria interpretasi penilaian untuk nilai rata-rata (*mean*) pada setiap butir maupun kategori minat pasar sebagai berikut:

Tabel 1 Rentang Skala

Rentang Nilai Rata-Rata (Mean)	Kriteria Interpretasi Persepsi Konsumen
1,00 – 1,80	Sangat Tidak Setuju / Sangat Buruk / Sangat Rendah
1,81 – 2,60	Tidak Setuju / Buruk / Rendah
2,61 – 3,40	Netral / Sedang
3,41 – 4,20	Setuju / Baik / Tinggi
4,21 – 5,00	Sangat Setuju / Sangat Baik / Sangat Tinggi

(*sumber: Fitri, 2023)*

Kriteria rentang skala ini diaplikasikan khusus untuk menilai seluruh indikator minat pasar kuantitatif, yang meliputi tingkat konsumsi bakso, penerimaan bahan pangan nabati, kesadaran gizi protein tinggi, ketertarikan mencoba produk inovasi, hingga pengaruh kemasan ramah lingkungan terhadap keputusan pembelian Bakso Tempe.

d. Perhitungan Persentase Distribusi Frekuensi

Untuk menganalisis sebaran karakteristik profil demografi responden (seperti usia dan jenis pekerjaan) serta visualisasi pilihan data spesifik (seperti anggaran biaya makan harian, karakteristik produk yang diharapkan, estimasi harga jual ideal, intensitas pembelian bulanan, dan preferensi saluran metode pemesanan), data dianalisis menggunakan rumus persentase berikut:

$$P = (f/N)\ X\ 100$$

Keterangan:

P = Persentase distribusi frekuensi karakteristik/pilihan responden

f = Frekuensi atau jumlah responden pada kriteria tertentu

N = Jumlah total responden yang berpartisipasi (100 responden)

2. Analisis Aspek Finansial

Analisis aspek finansial dilakukan untuk memproyeksikan struktur keuangan dan kelayakan investasi riil dari bisnis rumahan (*home industry*) Bakso Tempe. Perhitungan matematis pada aspek ini meliputi beberapa tahapan berikut:

a. Penyusunan Struktur Biaya: Mengklasifikasikan pengeluaran ke dalam Biaya Variabel (*Variable Cost*) dan Biaya Tetap (*Fixed Cost*) untuk mendapatkan Total Biaya Produksi Bulanan
b. Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP): Menggunakan metode *Full Costing* akumulasi seluruh biaya bahan baku, operasional, dan *overhead*
c. Penyusunan Proyeksi Keuangan: Menyusun Laporan Estimasi Laba Rugi bulanan serta Laporan Aliran Arus Kas (*Cash Flow*)
d. Kelayakan Investasi: Mengukur tingkat profitabilitas dan kecepatan perputaran modal menggunakan indikator ekonomi baku berupa analisis *Break Even Point* (BEP Unit, BEP Waktu dan BEP Rupiah), *Return on Investment* (ROI), *Return on Assets* (ROA), serta jangka waktu pengembalian investasi atau *Payback Period* (PP).

BAB IV

HASIL DAN PENELITIAN PEMBAHASAN

A. Hasil Kajian

1. Gambaran Umum Responden

Gambaran karakterisitk responden berdasarkan hasil pengumpulan data melalui kuesioner terhadap 100 responden diperoleh berdasarkan usia, status atau pekerjaan dan *screening* responden untuk mengisi kuesioner dengan jujur sesuai dengan kriteria yang telah disebutkan di kuesioner penulis.

a. Karakteristik Usia Responden

Tabel 2 Karakteristik Usia Responden

Usia	Frekuensi	Persentase
17 – 25 Tahun	89	89 %
26 – 35 Tahun	10	10%
36 – 45 Tahun	1	1 %
Total	**100**	**100 %**

(*sumber: Hasil Pengolahan Data melalui Microsoft Excel, 2026*)

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa responden kajian didominasi oleh kelompok usia 17 hingga 25 tahun, yang merepresentasikan sebagian besar dari total sampel yang berhasil dihimpun. Hal ini menunjukkan keterlibatan aktif dalam pengisian data didominasi oleh generasi muda. Adapun partisipasi dari kelompok usia matang lainnya tetap terwakili sebagai pelengkap variasi data, sehingga gambaran umum mengenai karakteristik

responden berdasarkan usia telah terpenuhi secara objektif sesuai dengan kondisi aktual saat pengambilan data.

b. Karakteristik Jenis Pekerjaan

Tabel 3 Karakteristik Jenis Status dan Pekerjaan

Status / Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
Pelajar / Mahasiswa	27	27 %
Karyawan Swasta	48	48 %
Wirausaha	13	13 %
Freelance	12	12 %
Total	**100**	**100 %**

(*sumber: Hasil Pengolahan Data melalui Microsoft Excel, 2026*)

Berdasarkan pada Tabel 3, sebaran data yang diperoleh menunjukkan bahwa mayoritas kontribusi data disumbangkan oleh kalangan karyawan swasta, yang kemudian oleh kelompok pelajar serta mahasiswa. Fenomena sebaran ini mengindikasikan tingkat aksesibilitas dan tingkat respons (*response rate*) yang lebih tinggi dari kedua sektor tersebut selama proses pengambilan data berlangsung. Sementara itu, kelompok wirausaha dan pekerja lepas (*freelance*) melengkapi diversifikasi sampel dengan proporsi yang berimbang. Seluruh data profesi ini murni merepresentasikan kondisi di lapangan tanpa adanya intervensi dari peneliti.

c. *Screening* Ketersediaan Responden

Tabel 4 Screening Ketersediaan Responden

Bersedia Mengisi Kuisioner sesuai Kriteria ?	**Frekuensi**	**Persentase**
Ya, Saya bersedia	100	100%
Tidak, Saya tidak bersedia	0	0 %
Total	**100**	**100 %**

(*sumber: Hasil Pengolahan Data melalui Microsoft Excel, 2026*)

Hasil *screening* menunjukkan bahwa seluruh responden yang masuk ke dalam tahap analisis akhir memiliki kesediaan penuh untuk berpartisipasi dalam pengisian kuesioner. Hal ini terjadi karena *screening* komitmen dan kriteria ini diletakkan di bagian awal instrumen penelitian (*informed consent*).

Sistem secara otomatis menyaring dan mengeliminasi data jika ada calon responden yang memilih opsi tidak bersedia sebelum mereka dapat mengakses poin pertanyaan utama. Oleh karena itu, data yang berhasil dihimpun murni berasal dari partisipan yang memenuhi kualifikasi dan bersedia memberikan informasi secara objektif demi pemenuhan kualitas data penelitian.

2.Hasil Uji Validitas dan Realibilitas

a. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan terhadap 33 butir pernyataan menggunakan rumus korelasi *Pearson Product Moment* dengan bantuan *Microsoft*

Excel yang di uji coba kepada 33 responden. Suatu item pernyataan dinyatakan valid apabila nilai r hitung lebih besar dari r tabel pada taraf signifikansi 5% (Soesana et al., 2023).

Tabel 5 Hasil Uji Validitas

Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
Seberapa sering Anda mengonsumsi Bakso ?	0,757	0,344	VALID
Saya menyukai makanan olahan berbasis nabati	0,826	0,344	VALID
Saya mengutamakan kandungan gizi	0,7344	0,344	VALID
Saya tertarik mencoba bakso yang terbuat dari tempe sebagai alternatif sehat	0,769	0,344	VALID
Kemasan produk yang ramah lingkungan mempengaruhi keputusan saya dalam membeli.	0, 753	0,344	VALID
Apakah Anda berminat untuk membeli Bakso Tempe jikalau di jual di pasaran ?	0, 856	0,344	VALID
Menurut Anda, apakah usaha Bakso Tempe ini memiliki potensi untuk berkembang di masa depan	0, 836	0,344	VALID

(Sumber : Hasil Pengolahan Data Melalui Microsoft Excel,2026)

Berdasarkan hasil uji validitas, seluruh item pernyataan memiliki nilai r hitung lebih besar dari r tabel yang memiliki nilai 0,344 sehingga seluruh item pernyataan kuesioner dinyatakan valid dan dapat digunakan sebagai instrumen penelitian.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas pada kajian ini dilakukan menggunakan metode *Cronbach's Alpha* dengan bantuan *Microsoft Excel*. Instrumen dinyatakan reliabel apabila nilai *Cronbach's Alpha* ≥ 0.60 (Soesana et al., 2023).

Tabel 6 Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	*N* of items
0,893	7

(sumber: Hasil Pengolahan Data melalui Microsoft Excel, 2026)

Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,893. Nilai tersebut lebih besar dari 0,60 sehingga pernyataan pada kuesioner dinyatakan reliabel dan memiliki tingkat konsistensi yang baik.

3.Hasil Analisis Deskriptif

Menurut Sugiyono (2019:147) statistik deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan hasil temuan lapangan secara nyata dan apa adanya tanpa melakukan perhitungan korelasi atau hubungan sebab-akibat untuk menarik kesimpulan secara umum. Untuk memberikan gambaran analisis deskriptif, dijabarkan pada Tabel berikut

a. Minat Pasar

Tabel 7 Hasil Kuisioner Minat Pasar Deskriptif

Pertanyaan	N	Mean	Std. Deviation
Seberapa sering Anda mengonsumsi Bakso ?	100	4.3	0,545
Saya menyukai makanan olahan berbasis nabati (seperti tempe)	100	4.4	0,619
Saya mengutamakan kandungan gizi (protein tinggi) dalam memilih camilan/makanan	100	4.2	0,705
Saya tertarik mencoba bakso yang terbuat dari tempe sebagai alternatif sehat	100	4.3	0,667
Kemasan produk yang ramah lingkungan mempengaruhi keputusan saya dalam membeli.	100	4.1	0,703
Apakah Anda berminat membeli Bakso Tempe, Jikalau di jual di pasaran	100	4.3	0,578
Menurut Anda, apakah usaha Bakso Tempe ini memiliki potensi untuk berkembang di masa depan	100	4.2	0,684

(*sumber: Hasil Pengolahan Data melalui Microsoft Excel, 2026*)

Berdasarkan Tabel 7 di atas, nilai rata-rata *(mean)* keseluruhan indikator berada pada angka 4,26. Mengingat penelitian ini menggunakan skala Likert 1–5, nilai *grand mean* tersebut masuk ke kategori sangat baik.

Secara rinci, penjelasan dari masing-masing indikator adalah sebagai berikut:

1) Konsumsi Bakso dan Preferensi Bahan Nabati (Indikator 1 & 2): Indikator tingkat keseringan mengonsumsi bakso memiliki nilai *mean* sebesar 4,3. Hal ini menunjukkan bahwa bakso merupakan makanan yang sangat akrab dan populer di kalangan responden. Di sisi lain, indikator kesukaan terhadap

makanan berbasis nabati memperoleh nilai *mean* tertinggi sebesar 4,4. Hal ini mengindikasikan pasar memiliki penerimaan yang sangat positif terhadap produk olahan tempe.

2) Kesadaran Gizi dan Ketertarikan Produk (Indikator 3 & 4): Responden menunjukkan kepedulian yang tinggi terhadap nilai gizi, ditunjukkan dengan nilai *mean* sebesar 4,2 pada indikator keutamaan protein tinggi. Kesadaran akan kesehatan ini linier dengan tingginya ketertarikan responden untuk mencoba bakso yang terbuat dari tempe sebagai alternatif makanan sehat.

3) Pengaruh Kemasan Ramah Lingkungan (Indikator 5): Indikator mengenai pengaruh kemasan ramah lingkungan terhadap keputusan pembelian memiliki nilai *mean* sebesar 4,1. Meskipun angka ini merupakan yang terendah dibanding indikator lainnya, nilai tersebut tetap dikategorikan tinggi (setuju). Hal ini membuktikan adanya kesadaran ekologis (*eco-conscious*) dari konsumen yang dapat dimanfaatkan sebagai nilai tambah (*value proposition*) produk.

4) Minat Beli dan Persepsi Potensi Bisnis (Indikator 6 & 7): Tingkat minat beli konsumen jika Bakso Tempe dilempar ke pasaran tergolong sangat kuat dengan nilai *mean* sebesar 4,3 dan standar deviasi yang cukup rendah (0,578), mengisyaratkan jawaban responden cenderung seragam pada opsi setuju dan sangat setuju. Terakhir, responden menilai usaha Bakso Tempe ini memiliki potensi berkembang yang matang di masa depan (*mean = 4,2*).

b. Anggaran Biaya Makan Konsumen

Berdasarkan data yang dikumpulkan, sebaran alokasi dana yang dikeluarkan responden untuk konsumsi makan dalam satu hari ditunjukkan pada Tabel berikut:

Tabel 8 Hasil anggaran

Anggaran Biaya Makan per Hari	**Jumlah Responden (N)**	**Persentase (%)**
< Rp 20.000	10	10,8%
Rp 20.000 - Rp 40.000	71	71,0%
Rp 41.000 - Rp 60.000	17	16,7%
> Rp 60.000	2	1,9%
Total	**100**	**100%**

(*sumber: Hasil Pengolahan Data melalui Microsoft Excel, 2026*)

Berdasarkan Tabel 8, mayoritas responden memiliki anggaran biaya makan harian sebesar Rp 20.000 hingga Rp 40.000, yaitu sebanyak 71 orang (70,6%). Hal ini menunjukkan bahwa target pasar yang dibidik didominasi oleh kelompok konsumen dengan pengeluaran harian yang tergolong ekonomis hingga menengah.

c. Karakteristik Produk Bakso Tempe

Tabel 9 Karakteristik yang diharapkan

Karakteristik / Atribut Produk	**Jumlah Responden (N)**	**Persentase (%)**
Tekstur yang kenyal (mirip daging)	1	1,0%
Rasa yang enak	89	89,0%

Harga yang murah	9	9,0%
Ukuran bakso yang besar	1	1,0%
Total	**100**	**100%**

Data pada Tabel 9 menunjukkan secara signifikan bahwa rasa yang enak merupakan karakteristik produk yang paling krusial bagi konsumen, dengan persentase mencapai 89,0% (89 responden). Meskipun produk ini berbahan dasar nabati (tempe), aspek rasa tetap menjadi prioritas utama konsumen di atas ekspektasi harga murah (9,0%) maupun tekstur kemiripan dengan daging (1,0%).

d. Estimasi Harga Jual yang Sesuai untuk Satu Porsi Bakso Tempe

Tabel 10 Estimasi Harga Yang Diinginkan

Kisaran Harga Ideal	Jumlah Responden (N)	Persentase (%)
Rp 10.000 - Rp 12.000	0	0%
Rp 13.000 - Rp 15.000	100	100%
Rp 16.000 - Rp 18.000	0	0%
> Rp 18.000	0	0%
Total	**100**	**100%**

(sumber: Hasil Pengolahan Data melalui Microsoft Excel, 2026

Melalui Tabel 10, dapat diketahui bahwa seluruh responden, yaitu sebanyak 100 orang (100,0%), menyepakati bahwa harga rata-rata yang paling sesuai untuk satu porsi Bakso Tempe (termasuk bumbu) berada pada kisaran Rp 13.000 hingga Rp 15.000. Angka ini sangat linier dengan profil

daya beli harian responden yang sebelumnya berada di range Rp 20.000 - Rp 40.000 per hari.

e. Frekuensi Pembelian Produk

Tabel 11 Hasil Frekuensi Pembelian

Frekuensi Pembelian	Jumlah Responden (N)	Persentase (%)
1 - 2 kali	1	1,0%
3 - 4 kali	25	25,0%
5 - 6 kali	66	66,0%
> 6 kali	8	8,0%
Total	**100**	**100%**

(*sumber: Hasil Pengolahan Data melalui Microsoft Excel, 2026*)

Tingkat ketertarikan pasar terhadap Bakso Tempe tergolong tinggi. Sebanyak 66 responden (66,0%) menyatakan kemungkinan besar akan membeli produk ini sebanyak 5 hingga 6 kali dalam sebulan, disusul oleh intensitas 3-4 kali sebulan sebesar 25,0%. Hal ini mengindikasikan adanya potensi *repeat order* (pembelian ulang).

f. Preferensi Metode Pemesanan Produk

Tabel 12 Prefensi Metode Pemesanan

Metode Pemesanan	Jumlah Responden (N)	Persentase (%)
Makan di tempat (Dine-in)	10	10,0%
Take-away (Bungkus)	10	10,0%
Pemesanan Online	80	80,0%
Total	**100**	**100%**

(*sumber: Hasil Pengolahan Data melalui Microsoft Excel, 2026*)

Pilihan modal distribusi didominasi oleh infrastruktur digital. Sebagian besar responden (80,0% atau 80 orang) lebih mengharapkan metode

Pemesanan Online. Sebaliknya, opsi take-away konvensional hanya diminati oleh 11,8% responden dan dine-in sebesar 9,8%.

4. Hasil Analisis Aspek Pasar secara SWOT dan STP

a. Analisis SWOT

Tabel 13 Analisis SWOT

Komponen	Deskripsi
Strenghts	Efisiensi biaya produksi (bahan lokal), memiliki nilai inovasi yang unik, serta mengandung gizi dan protein yang tinggi.
Weaknesses	Produk belum dikenal luas, terdapat kendala sensori (aroma fermentasi), serta ketahanan produk yang terbatas.
Opportunities	Potensial sebagai substitusi daging sapi, mampu menjangkau segmen pasar yang luas, dan selaras dengan tren *healthy food* serta *plant-based*.
Threats	Dominasi kuat bakso daging sapi konvensional, adanya tekanan persaingan harga, serta preferensi konsumen yang masih mengutamakan rasa (lemak tinggi) dibandingkan nilai kesehatan

(*Sumber : Pembahasan oleh Anggota 1, Ivan Tirta)*

b. Analisis STP

Tabel 14 Analisis STP

Kategori	Deskripsi
Segmenting	Geografis: Fokus pada wilayah perkotaan (seperti Jabodetabek) dan area publik yang padat aktivitas. - Demografis: Usia 17–50 tahun. Psikologis & Perilaku: Individu yang aktif, peduli gaya hidup sehat, praktis, dan memiliki rasa ingin tahu tinggi terhadap inovasi kuliner.

Targeting	Fokus pada komunitas *wellness* atau individu yang aktif dalam kegiatan olahraga seperti gym/fitness serta masyarakat umum yang terbuka untuk mencoba inovasi pangan baru.
Positioning	Diposisikan sebagai produk *healthy food* dan *plant-based food* dengan standar kebersihan premium, sekaligus menjadi pilihan cerdas yang lebih terjangkau dibandingkan daging sapi konvensional tanpa mengorbankan kualitas nutrisi.

(*Sumber : Pembahasan oleh Anggota 1, Ivan Tirta)*

5. Hasil Observasi Eksperimen Aspek Operasional

Penelitian operasional ini dilakukan bersama Adrian Rizqy Sulaeman, yang bertanggung jawab penuh atas pengembangan formulasi serta perancangan product plan olahan bakso tempe. Dalam pelaksanaannya, proses produksi dijalankan oleh tim beranggotakan tiga orang dengan ritme kerja yang terukur. Setiap siklus produksi membutuhkan waktu 77 menit untuk menghasilkan 52 butir bakso, dengan kapasitas operasional maksimal tiga batch per hari yang mampu mencapai output harian sebanyak 156 butir bakso atau setara dengan 26 porsi (pax). Dengan menetapkan asumsi 20 hari kerja aktif dalam satu bulan, total kapasitas produksi optimal yang dapat dihasilkan adalah sebanyak 520 pax. Berdasarkan target minimal serapan pasar, unit usaha ini memproyeksikan penjualan riil sebanyak 500 pax pada bulan pertama berjalan, yang selanjutnya dijadikan sebagai basis pemodelan kuantitatif pada analisis proyeksi

Kelancaran suplai bahan baku didukung oleh pemilihan Superindo sebagai pusat pengadaan utama karena kelengkapan stok dan aksesibilitasnya yang sangat dekat dengan rumah produksi. Kedekatan

lokasi ini secara efektif memangkas waktu logistik dan memastikan kesegaran bahan baku tetap terjaga hingga proses produksi dimulai.

Penulis juga telah melakukan analisis terhadap seluruh peralatan produksi. Pada tahap persiapan, timbangan digital digunakan untuk menjaga presisi resep, didukung oleh pisau dan wadah yang higienis. Tahap pengolahan mengandalkan *food processor* untuk mendapatkan tekstur adonan yang *homogen*, dibantu oleh kompor, panci kukus, dan spatula karet. Terakhir, penggunaan panci rebus, saringan, food tongs, serta *vacuum sealer* menjadi alat penentu dalam menjaga kualitas rasa dan memperpanjang masa simpan produk sebelum siap didistribusikan.

6. Analisis Aspek Manajemen

Berdasarkan analisis yang penulis lakukan terhadap kapasitas tim dan kebutuhan operasional usaha, penulis membuat tabel organisasi yang membagi tanggung jawab secara spesifik untuk memastikan setiap fungsi bisnis berjalan optimal.

a. Tabel organisasi analisis pembagian peran dan tanggung jawab

Tabel 15 Tabel Organisasi

Peran	**Penanggung Jawab**	**Fokus Utama dan Tanggung Jawab Operasional**
Manajer Kajian Aspek Pasar dan SWOT	Ivan Tirta	Memimpin arah strategi, analisis kompetitor, mitigasi risiko, & koordinasi tim
Manajer Pengembangan Produk dan Produksi	Adrian Rizqy Sulaeman	Eksekusi produksi, pengembangan resep, & pengawasan teknis operasional dapur
Manajer Kontrol Kualitas dan Keuangan	Yesania Shela Wardani	Pengawasan, *quality control* produk, manajemen arus kas, & anggaran
Manajer Analisis Pasar dan Pemasaran	Noni Febriyanti	Eksekusi pemasaran, pengelolaan *reseller,* & distribusi produk ke pasar.

(Sumber: Data Internal Kelompok Perancangan Peran)

b. Tabel Rencana Evaluasi Kinerja

Tabel 16 Evaluasi Kinerja

Jenis Evaluasi	Waktu	Fokus
Evaluasi Mingguan	Setiap Minggu	Kendala operasional, laporan keuangan, dan evaluasi penjualan
Audit Kualitas	Berkala	Pengecekan sterilitas produk dan standar rasa sebelum pemasaran
Tinjauan Target	Bulanan	Pencapaian target produksi (156 butir/hari) dan realisasi penjualan.

(Sumber : Data Internal Kelompok, Rencana Evaluasi Kinerja)

7. Analisis Aspek Lingkungan

Berdasarkan pelaksanaan operasional yang telah dilakukan, usaha Bakso Tempe berhasil mencapai volume produksi sebanyak 156 butir per hari. Proses produksi melibatkan pengolahan bahan baku berupa tempe yang dikombinasikan dengan campuran tepung dan bumbu-bumbu.

Seluruh bahan baku nabati tersebut diolah melalui serangkaian tahap mulai dari pemotongan, penggilingan, pembentukan adonan, hingga perebusan. Dalam setiap siklus produksi harian, manajemen bahan baku dilakukan secara terukur sehingga seluruh material yang disiapkan dapat terserap sepenuhnya menjadi produk jadi.

Tidak ditemukan adanya sisa bahan baku atau residu biologis yang terbuang selama proses berlangsung, di mana seluruh input material dikonversi secara langsung menjadi output produk yang siap dipasarkan

8. Analisis Aspek Keuangan

a. Sumber dan Kebutuhan Dana

Sumber dana yang digunakan dalam membangun bisnis produk olahan Bakso Tempe berasal dari modal sendiri. Untuk memulai pendirian bisnis produk olahan Bakso Tempe dana yang diperlukan dapat di kategorikan menjadi dua bagian yaitu dana untuk investasi dan dana untuk modal kerja perbulan. Besarnya dana yang dibutuhkan sebagai berikut :

Tabel 17 Modal Investasi

NO.	KETERANGAN	JUMLAH
1.	Peralatan	Rp. 2.730.000
	Total Kebutuhan Modal Investasi	**Rp. 2.730.000**

(Sumber : Hasil Proyeksi Modal Investasi Penulis, 2026)

Tabel 18 Modal Kerja perbulan

NO.	KETERANGAN	JUMLAH
1.	Biaya Bahan Baku	Rp. 3.978.700
2.	Biaya Listrik	Rp.75.000
3.	Biaya Gas	Rp75.000
4.	Biaya Upah	Rp180.000

5.	Biaya Promosi	Rp30.000
6.	Biaya Lainnya	Rp50.000
	Total Kebutuhan Dana	**Rp4.388.700**

(Sumber : Hasil Modal Kerja Proyeksi Penulis, 2026)

Kebutuhan modal investasi untuk memulai bisnis Bakso Tempe yakni sebesar Rp2.730.000 di tambahkan kebutuhan dana selama satu bulan yakni sebesar Rp4.388.700 ditotalkan menjadi Rp7.118.700

b. Penyusutan Aset Tetap Peralatan Dapur

Sesuai dengan prinsip akuntansi biaya, meskipun peralatan produksi menggunakan aset yang sudah ada (*existing assets*), aset tetap tersebut tetap mengalami penurunan nilai ekonomis akibat penggunaan operasional dari waktu ke waktu. Oleh karena itu, akumulasi beban penurunan fungsi ini dihitung menggunakan Metode Garis Lurus *(Straight-Line Method*) dengan mengasumsikan nilai residu sebesar nol dan umur manfaat ekonomis aset selama 36 bulan (3 tahun).

Tabel 19 Penyusutan Aset

NO.	Nama Alat	Harga Perolehan	Umur Manfaat	Beban Penyusutan (Rp/Bulan)
1.	*Food Processor*	Rp200.000	36 Bulan	Rp5.556
2.	*Vacuum Sealer*	Rp350.000	36 Bulan	Rp18.056
3.	Kompor Gas dan Tabung LPG 3KG	Rp650.000	36 Bulan	Rp9.722
4.	Panci Besar *Stainless Steel*	Rp180.000	36 Bulan	Rp5.000

5.	Timbangan Digital & Alat Dapur	Rp150.000	36 Bulan	Rp4.167
6.	*Chiller*	Rp1.200.000	36 Bulan	Rp3.333
	Total Beban Penyusutan	**Rp2.730.000**		**Rp75.834/ Bulan**

(Sumber: Hasil Penyusutan Aset Penulis, 2026)

Berdasarkan hasil kalkulasi pada Tabel 17, total perolehan nilai aset inventaris dapur yang digunakan adalah sebesar Rp2.730.000, yang menghasilkan beban penyusutan kolektif sebesar Rp75.834 per bulan.

c. Biaya Produksi

Dalam melakukan analisis kelayakan finansial usaha olahan Bakso Tempe, langkah mendasar yang dilakukan adalah merinci seluruh pengeluaran ke dalam komponen struktur biaya operasional harian. Perhitungan ini didasarkan pada visualisasi pengadaan bahan baku riil di lapangan serta konversi berat bahan baku mengacu.

Berikut adalah rincian kalkulasi pengeluaran biaya operasional harian dengan kapasitas 3 kali siklus produksi (3 batch) yang dikonversikan langsung menjadi 26 pax produk komersial siap jual:

Tabel 20 Biaya Produksi

NO	Bahan	Jumlah Input	Harga	Total Biaya / Hari (Rp)
1	Daging Sapi	750 gr	Rp165,63	Rp124.224
2	Tempe	750 gr	Rp12,00	Rp9.000
3	Bawang Putih	30 gr	Rp22,99	Rp690
4	Bawang Merah	21gr	Rp26,99	Rp567

5	Garam	18gr	Rp15,00	Rp270
6	Putih Telur	3 Butir	Rp15,00	Rp6.000
7	Lada Bubuk	7,5gr	Rp100,00	Rp750,00
8	Tepung Tapioka	150gr	Rp12,99	Rp.1949
9	Tepung Terigu	225gr	Rp12,99	Rp2.922
10	Penyedap Rasa	54 gr	Rp50,00	Rp2.700
11	Es Batu	240gr	Rp6,25	Rp1.500
12	Stiker Branding	26 pcs	Rp30.500/30 pcs	Rp26.433
13	Plastik *Vacuum*	26 pcs	Rp27.750/50pcs	Rp14.430
	Biaya Overhead Produksi			
14.	Biaya Gas dan Listrik	1 Hari		Rp7.500
	Total Biaya Produksi			**Rp198.935**

(Sumber : Hasil Biaya Produksi, 2026)

d. Biaya Operasional

Biaya operasional mencerminkan seluruh pengeluaran yang dikeluarkan di luar ruang fabrikasi/produksi demi mendukung aktivitas logistik pasar serta penetrasi pemasaran produk ke konsumen. Rincian alokasi biaya komersial bulanan ini disajikan pada Tabel 19 .

Tabel 21 Biaya operasional

NO	Nama Pengeluaran	Dasar Alokasi	Total Biaya
1	Transportasi	Akomodasi Rutin (Rp10.000	Rp 200.000

		X 20 Hari kerja)	
2	Promosi dan Marketing	Biaya langganan Canva Pro dan Kuota Internet	Rp30.000/bulan
	Total Biaya Operasional / Bulan		**Rp230.000**

(Sumber: Hasil Biaya Operasional Penulis, 2026)

e. HPP

Harga Pokok Produksi (HPP) mencerminkan penjumlahan dari seluruh pengeluaran yang diserap langsung di dalam ruang produksi. komponen ini mengintegrasikan biaya operasional utama harian (bahan baku dan kemasan), biaya tenaga kerja langsung serta biaya *Overhead* Pabrik (BOP) yang dikonversikan secara proporsional ke dalam satuan unit terjual. Melalui penggabungan biaya eksplisit harian dan biaya implisit penyusutan alat tersebut, diperoleh nilai pokok per unit kemasan Bakso Tempe sebesar Rp7.997.

Tabel 22 Biaya HPP

No	Komponen Finansial HPP	Penjelasan Alokasi dan Penghitungan Biaya	Total Nilai (Rupiah)
1	Biaya Bahan Baku	Kumulatif pengeluaran produksi harian	Rp191.435
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Upah jasa pengerjaan tim per hari (3 X Rp3.000)	Rp9.000
3	Biaya Overhead Pabrik	Gas dan Listrik	Rp. 7.500
	Total HPP		**Rp207.935**
4	Volume Output Komersial Harian	Jumlah total kemasan (*pax*) yang dihasilkan dalam sehari	26 Pax

5	**HPP Per Unit (Pax)**	**Total HPP Harian / 26 Pax**	**Rp 7.997**

(Sumber : Hasil Analisis Perhitungan HPP Penulis, 2026)

Berdasarkan tabel, melalui pembagian total HPP harian sebesar Rp207.935 dengan volume output 26 pax, diperoleh nilai Harga Pokok Produksi (HPP) dasar sebesar Rp7.997 per unit (pax). Angka inilah yang menjadi tolak ukur pembebanan biaya di dalam proyeksi bulanan.

f. Penetapan Harga Jual Produk *(Pricing Strategy)*

Penetapan harga jual retail untuk satu kemasan (pax) produk Bakso Tempe dilakukan sebelum merinci kalkulasi Biaya Produksi dan Harga Pokok Produksi (HPP). Penentuan nilai komersial ini menggunakan pendekatan berbasis persepsi nilai konsumen berdasarkan data riil hasil survei pasar. Mengacu pada data primer pada Tabel 7 mengenai hasil kuesioner konsumen, seluruh responden yaitu sebanyak 100 orang (100,0%) menyepakati bahwa harga rata-rata yang paling sesuai untuk satu porsi Bakso Tempe berada pada kisaran Rp13.000 hingga Rp15.000.

Angka ini dinilai sangat linier dengan profil daya beli harian responden yang berada di range Rp20.000 hingga Rp40.000 per hari.Berdasarkan hasil kuesioner tersebut, peneliti mengambil keputusan strategis dengan menetapkan batas atas ekspektasi konsumen, yaitu sebesar Rp15.000 per pax sebagai harga jual resmi. Angka ini dipilih karena nominal ini efektif untuk membangun persepsi kualitas produk yang higienis dan bermutu tinggi, sekaligus menyediakan batas aman *(buffer)* margin keuntungan yang

tebal untuk menutupi total biaya operasional pada analisis sub-bab berikutnya.

g. Proyeksi Laba-Rugi

Tabel 23 Proyeksi Laba-Rugi

No	Komponen Keuangan	Dasar Perhitungan / Alokasi Finansial	Total Nilai (Rupiah)
1	Total Pendapatan	Realisasi Penjualan 500 Pax X Rp 15.000	Rp7.500.000
2	Harga Pokok Penjualan (HPP Aktual)	Beban Pokok Unit Terjual (500 Pax X Rp 7.997)	(Rp3.998.500)
	Laba Kotor Bulanan	**Total Pendapatan - HPP Aktual**	**Rp3.501.500**
4	Biaya Operasional	Akumulasi Beban Transportasi dan promosi	(Rp230.000)
	Estimasi Laba Bersih Opertional	**Laba Kotor - Biaya Operasional**	**Rp3.271.500**
6	Penerimaan Modal Awal	Setoran Modal Kerja Awal Bersih (Tabel Kebutuhan Modal)	Rp4.388.700
7	**Proyeksi Laba Rugi**	**Estimasi Laba Bersih + Penerimaan Modal Awal**	**Rp7.610.200**

(Sumber: Hasil Estimasi dan Proyeksi Keuangan Penulis, 2026)

Berdasarkan Tabel Proyeksi Laba Rugi, usaha Bakso Tempe diproyeksikan memperoleh pendapatan sebesar Rp7.500.000 dari penjualan 500 pax dengan harga jual Rp15.000 per pax. Setelah dikurangi Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp3.998.500 dan biaya operasional sebesar Rp230.000**,** diperoleh estimasi laba bersih sebesar Rp3.271.500. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh mampu menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan sehingga usaha menghasilkan keuntungan. Dengan demikian, proyeksi laba rugi menunjukkan bahwa

usaha Bakso Tempe memiliki prospek yang baik dan layak untuk dijalankan.

h. Proyeksi Arus Kas Bulanan

Tabel 24 Proyeksi Arus kas bulanan

No	Komponen Aliran Arus Kas *(Cash Flow)*	Keterangan Alokasi Transaksi Tunai	Total Nilai (Rupiah)
A	**Arus Kas Masuk *(Cash Flow)***		
1	Penerimaan Modal Awal (Aktivitas Pendanaan)	Setoran dana modal kerja kas mandiri	Rp4.388.700
2	Pendapatan Penjualan Tunai (Aktivitas Operasional)	Hasil penjualan retail 500 Pax X Rp15.000	Rp7.500.000
	Total Arus Kas Masuk	**Akumulasi Penerimaan Kas Tunai**	**Rp11.888.700**
B	**Arus Kas Keluar (*Cash Out Flow)***		
1	Biaya Operasional Produksi (Bahan Baku & Biaya Overhead)	Pembayaran tunai paket belanja harian (20 Hari)	-Rp4.128.700
2	Jasa Pengerjaan Bulanan	Upah tunai jasa pengerjaan tim produksi	-Rp180.000
3	Biaya Operasional Pemasaran	Pembayaran langganan fitur Canva Pro bulanan dan internet	-Rp30.000
4	Transportasi Operasional	Biaya bahan bakar	-Rp200.000
5	Dana Cadangan Tak Terduga	Alokasi dana taktis penjamin harga pasar	-Rp50.000
	Total Arus Kas Keluar	**Akumulasi Pengeluaran Kas Tunai**	**-Rp4.588.000**
C	**Saldo Akhir Bulan 1**	**Total Kas Masuk - Total Kas Keluar**	**Rp7.300.700**

(Sumber: Hasil Estimasi dan Proyeksi Keuangan Penulis, 2026)

i. Analisis *Payback Period* (PP)

$$Payback\ Period\ (PP) = \frac{4.388.700}{3.271.500} \times 12\ bulan = \mathbf{16\ bulan}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, nilai *Payback Period* (PP) usaha Bakso Tempe adalah 16 bulan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa investasi awal sebesar Rp4.388.700 dapat kembali dalam waktu sekitar 16 bulan atau 1 tahun 4 bulan dengan estimasi laba bersih tahunan sebesar Rp3.271.500**.** Semakin singkat waktu pengembalian investasi, semakin baik tingkat kelayakan suatu usaha karena modal yang dikeluarkan dapat kembali lebih cepat. Dengan demikian, usaha Bakso Tempe dinilai layak untuk dijalankan dari aspek *Payback Period* karena periode pengembalian investasinya relatif cepat dan masih berada dalam umur ekonomis aset yang digunakan.

j. Analisis *Return Of Investment* (ROI)

Analisis *Return on Investment* (ROI) digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi penanaman modal awal usaha dengan membandingkan akumulasi pendapatan kotor bulanan terhadap total modal kerja efektif yang telah dikeluarkan. Perhitungan rasio ROI pada unit usaha Bakso Tempe dilakukan dengan mensubstitusikan nilai laba bersih sebesar Rp3.271.500 dan nilai investasi modal usaha sebesar Rp4.388.700

$$ROI = \frac{3.271.500}{4.388.700} \times 100\% = \mathbf{74,58}\ \%$$

k. Analisis *Return Of Assets* (ROA)

Analisis Return on Assets (ROA) digunakan untuk mengukur kemampuan unit usaha dalam mendaya gunakan seluruh aset kekayaan

yang tertanam, baik berupa aset tetap maupun aset lancar, guna menghasilkan laba bersih operasional. Nilai total aset sebesar Rp2.971.735 diperoleh dari penggabungan investasi nilai perolehan peralatan dapur eksisting sebesar Rp2.730.000 dan kas modal kerja awal sebesar Rp241.735. Perhitungan efisiensi aset ini dilakukan dengan membagi estimasi laba bersih operasional bulan pertama sebesar Rp3.340.200 terhadap total aset tersebut:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Rp3.340.200}}{\text{Rp2.971.735}} \times 100\% = \mathbf{112,39\%}$$

l. Analisis *Break Event Point* (BEP)

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Rp4.158.700}}{\text{500 Pax}} = \mathbf{Rp8.317}$$

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Rp 4.158.700}}{\text{Rp15.000}} = \mathbf{278\ Pax}$$

$$\text{BEP Waktu} = \frac{\text{278 pax}}{\text{500 pax}} = \mathbf{0,556\ bulan}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, diperoleh nilai BEP Harga sebesar Rp8.317, yang berarti harga jual minimum agar usaha mencapai titik impas adalah sebesar Rp8.317 per pax. Sementara itu, BEP Unit diperoleh sebesar 278 pax, yang menunjukkan bahwa usaha harus mampu menjual sedikitnya 278 pax agar seluruh biaya produksi dapat tertutupi. Selain itu, hasil perhitungan BEP Waktu menunjukkan bahwa usaha memerlukan waktu sekitar 0,556 bulan atau setara dengan **17 hari** untuk mencapai titik impas dengan target penjualan sebanyak 500 pax**.**

B. Pembahasan

1. Aspek Pasar

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk Bakso Tempe memiliki potensi pasar yang baik. Segmen pasar didominasi oleh generasi muda berusia 17–25 tahun (89%) yang berasal dari kalangan karyawan dan pelajar/mahasiswa. Tingkat penerimaan produk juga tergolong tinggi dengan nilai *grand mean* sebesar 4,26, di mana 89% responden menyatakan bahwa rasa menjadi faktor utama dalam keputusan pembelian. Selain itu, terdapat kesesuaian antara harga jual produk sebesar Rp13.000–Rp15.000 dengan daya beli responden yang memiliki anggaran makan harian sebesar Rp20.000–Rp40.000, serta didukung oleh preferensi konsumen terhadap pemesanan secara online (80%). Hasil tersebut sejalan dengan pendapat Toha dan Supriyanto (2023) yang menyatakan bahwa target pasar dan kebutuhan konsumen berpengaruh positif terhadap penerimaan produk serta menjadi dasar dalam menilai kelayakan pasar suatu usaha. Berdasarkan hasil analisis tersebut, aspek pasar usaha Bakso Tempe dinyatakan layak karena produk memiliki tingkat penerimaan yang tinggi, target pasar yang jelas, kesesuaian harga dengan daya beli konsumen, serta peluang pasar yang baik untuk dikembangkan

2.Aspek Teknis Operasional

Pembahasan mengenai aspek operasional dalam penelitian ini menitikberatkan pada pemetaan elemen-elemen fundamental yang menjadi

pilar keberlangsungan bisnis. Hal ini sejalan dengan pendapat Putra dan Santoso (2023) yang menyatakan bahwa analisis aspek teknis dan operasional berfokus pada kesiapan lokasi usaha, ketersediaan bahan baku, serta kebutuhan peralatan utama sebelum usaha dijalankan.

Berdasarkan hasil observasi di Superindo, kebutuhan bahan baku dapat dipenuhi secara berkelanjutan. Selain itu, kebutuhan sumber daya manusia, peralatan produksi, dan lokasi usaha juga telah sesuai dengan kebutuhan operasional. Dengan demikian, aspek operasional usaha Bakso Tempe dinyatakan layak untuk dijalankan karena telah memenuhi kesiapan bahan baku, peralatan, sumber daya manusia, dan lokasi usaha yang mendukung kelancaran operasional.

3.Aspek Manajemen

Berdasarkan hasil analisis, usaha Bakso Tempe telah memiliki pembagian tugas yang jelas bagi setiap anggota tim, mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, pengemasan, hingga pemasaran produk. Pembagian tugas tersebut membuat setiap anggota memahami tanggung jawabnya sehingga kegiatan operasional dapat berjalan secara terkoordinasi dan efisien. Selain itu, struktur organisasi yang sederhana sesuai dengan skala usaha memudahkan proses koordinasi dan pengambilan keputusan selama kegiatan usaha berlangsung.

Hasil tersebut sejalan dengan pendapat Suryani dan Hermawan (2023) yang menyatakan bahwa perancangan pembagian peran dan penugasan yang matang dalam suatu usaha dapat meminimalkan risiko hambatan

operasional serta mendukung tercapainya tujuan usaha secara efektif dan efisien. Dengan adanya pembagian tugas yang jelas, setiap tahapan operasional dapat dilaksanakan sesuai tanggung jawab masing-masing sehingga risiko terjadinya kesalahan atau tumpang tindih pekerjaan dapat diminimalkan. Berdasarkan hasil analisis tersebut, aspek manajemen pada usaha Bakso Tempe dinyatakan layak karena telah memiliki struktur organisasi dan pembagian tugas yang jelas sehingga mampu mendukung kelancaran operasional usaha secara efektif dan efisien.

4.Aspek Lingkungan

Konsistensi dalam memproduksi 156 butir bakso dengan memanfaatkan seluruh bahan yang digunakan menunjukkan adanya optimalisasi sumber daya secara efektif dan efisien. Penggunaan tempe sebagai bahan baku utama merupakan upaya mengurangi ketergantungan terhadap bahan pangan yang memiliki jejak ekologis lebih tinggi, sejalan dengan konsep ekonomi biosirkular yang mendukung keberlanjutan lingkungan. Selain itu, keberhasilan dalam meminimalkan residu selama proses produksi menunjukkan bahwa usaha telah menerapkan pengelolaan bahan baku secara optimal sehingga limbah yang dihasilkan dapat diminimalkan. Kondisi tersebut mencerminkan penerapan prinsip ekonomi sirkular yang mengutamakan efisiensi penggunaan sumber daya dan pengurangan dampak lingkungan, sebagaimana dikemukakan oleh D'Adamo et al. (2023) mengenai pentingnya integrasi keberlanjutan dalam setiap siklus hidup produk. Berdasarkan hasil analisis tersebut, aspek lingkungan pada usaha

Bakso Tempe dinyatakan layak karena proses produksi telah menerapkan penggunaan bahan baku secara efisien, meminimalkan limbah, serta mendukung prinsip keberlanjutan lingkungan.

5.Aspek Finansial

a. Kelayakan Finansial Harga Pokok Produksi (HPP)

Berdasarkan hasil perhitungan, diperoleh Harga Pokok Produksi (HPP) sebesar Rp7.997 per pax. Nilai tersebut menunjukkan bahwa biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu porsi Bakso Tempe adalah sebesar Rp7.997, yang mencakup seluruh biaya produksi yang terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead.*

Harga jual produk ditetapkan sebesar Rp15.000 per pax, sehingga lebih tinggi dibandingkan nilai HPP. Selisih sebesar Rp7.003 per pax menunjukkan bahwa setiap produk yang terjual mampu memberikan margin untuk menutup biaya operasional lainnya sekaligus menghasilkan keuntungan. Dengan demikian, penetapan harga jual telah berada di atas Harga Pokok Produksi, sehingga usaha Bakso Tempe dinyatakan layak untuk dijalankan karena mampu menutup biaya produksi dan memberikan keuntungan pada setiap penjualan produk

b. Kelayakan Finansial *Break-Even Point* (BEP)

Hasil analisis menunjukkan bahwa harga jual produk Bakso Tempe yang ditetapkan sebesar Rp15.000 per pax lebih tinggi dibandingkan nilai BEP Harga sebesar Rp8.317. Selain itu, target penjualan yang direncanakan sebanyak 500 pax per tahun juga lebih besar dibandingkan

BEP Unit sebesar 278 pax. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha berpotensi memperoleh keuntungan karena mampu melampaui titik impas baik dari sisi harga jual maupun volume penjualan.

Berdasarkan hasil perhitungan BEP Waktu, usaha diperkirakan mencapai titik impas dalam waktu 6,67 bulan. Waktu tersebut masih berada dalam periode analisis usaha selama satu tahun, sehingga menunjukkan bahwa modal yang dikeluarkan dapat kembali dalam waktu yang relatif singkat. Dengan demikian, berdasarkan analisis Break Even Point (BEP) Harga, BEP Unit, dan BEP Waktu, usaha Bakso Tempe dinyatakan layak untuk dijalankan karena telah memenuhi kriteria kelayakan, yaitu harga jual berada di atas BEP Harga, target penjualan melebihi BEP Unit, serta mampu mencapai titik impas sebelum berakhirnya periode usaha yang direncanakan.

c. Kelayakan Finansial *Return on Investment* (ROI)

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai *Return on Investment* (ROI) sebesar 74,54%. Nilai tersebut menunjukkan bahwa setiap Rp100 modal usaha yang diinvestasikan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0,74 untuk setiap Rp 1 yang diinvestasikan. Menurut Aprita et al. (2024), Return on Investment (ROI) merupakan rasio yang digunakan untuk menggambarkan seberapa besar laba bersih yang diperoleh perusahaan dari seluruh biaya investasi atau modal yang digunakan. Semakin tinggi nilai ROI, maka semakin baik kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan dari modal yang diinvestasikan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut, nilai ROI sebesar 74,54% menunjukkan bahwa usaha Bakso Tempe memiliki tingkat pengembalian investasi yang baik. Hal ini mengindikasikan bahwa modal usaha yang digunakan telah dimanfaatkan secara efektif untuk menghasilkan laba bersih. Dengan demikian, usaha Bakso Tempe memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan karena mampu memberikan tingkat pengembalian investasi yang menguntungkan. Oleh karena itu, berdasarkan hasil analisis Return on Investment (ROI), usaha Bakso Tempe dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

6. Kelayakan Finansial *Return on Assets* (ROA)

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai *Return on Assets* (ROA) sebesar 74,54%. Nilai tersebut menunjukkan bahwa setiap Rp100 aset yang digunakan dalam usaha Bakso Tempe mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp74,54. Menurut Utami dan Setiawan (2023), *Return on Assets* (ROA) merupakan rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan laba bersih dengan memanfaatkan seluruh total aset yang dimiliki. Semakin tinggi nilai ROA, maka semakin efektif dan efisien penggunaan aset dalam kegiatan operasional usaha.

Berdasarkan hasil tersebut, nilai ROA sebesar 74,54% menunjukkan bahwa aset yang dimiliki telah dimanfaatkan secara efektif untuk menghasilkan laba bersih. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha Bakso

Tempe memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola aset sehingga dapat menghasilkan keuntungan secara optimal. Oleh karena itu, berdasarkan hasil analisis ROA, usaha Bakso Tempe dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan karena mampu memanfaatkan aset secara efisien dalam menghasilkan laba.

d. Kelayakan Finansial *Payback Period* (PP)

Berdasarkan hasil perhitungan, Payback Period usaha Bakso Tempe adalah 16 bulan, sedangkan umur ekonomis aset yang digunakan adalah 36 bulan**.** Hal ini menunjukkan bahwa periode pengembalian investasi lebih cepat daripada umur ekonomis aset. Berdasarkan kriteria Payback Period menurut Kasmir dan Jakfar (2025), usaha Bakso Tempe dinyatakan layak untuk dijalankan karena investasi dapat kembali sebelum umur ekonomis aset berakhir.

C. Keterbatasan Masalah

Dalam pelaksanaan analisis dan penyusunan proyeksi kelayakan pada bab ini, terdapat beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan agar interpretasi terhadap hasil penelitian dapat disikapi secara objektif. Keterbatasan masalah dalam aspek finansial maupun non-finansial pada kajian usaha Bakso Tempe ini meliputi:

1. Sifat Kajian Berbasis Simulasi (*Business Plan*)

Penelitian ini dirancang murni dalam bentuk simulasi atau perencanaan usaha (*business plan*), bukan pada unit usaha yang telah

berjalan secara komersial di pasar nyata. Oleh karena itu, target volume penjualan harian serta proyeksi perputaran kapasitas bulanan didasarkan pada asumsi ideal pemodelan matematis pelaku usaha. Kondisi ini berpotensi menghadapi variasi dinamis apabila diimplementasikan pada operasional bisnis yang sesungguhnya di lapangan.

2. Waktu Proyeksi Finansial yang Terbatas

Analisis laporan proyeksi keuangan, baik laporan laba rugi maupun alokasi arus kas harian, dibatasi pada ruang lingkup jangka pendek dengan masa proyeksi terbatas hanya selama 1 (satu) bulan berjalan. Keterbatasan jangka waktu ini belum mampu menangkap fluktuasi kinerja keuangan jangka panjang secara komprehensif, seperti adanya tren penurunan pasar musiman (*seasonal shifts*), siklus pemeliharaan mesin, atau penyesuaian biaya penyusutan akumulatif tahunan.

3. Ketergantungan terhadap Pusat Pengadaan Tunggal

Visualisasi perhitungan biaya produksi harian serta penentuan komponen HPP didasarkan pada survei harga pasar komoditas konvensional pada satu titik waktu di tahun 2026 dengan mengandalkan Superindo sebagai pusat pengadaan bahan baku utama. Keterbatasan ini menyebabkan proyeksi keuangan belum mengintegrasikan risiko fluktuasi makroekonomi secara detail, seperti ketidakstabilan rantai pasok pangan, inflasi harga bahan mentah tak terduga, atau potensi perbedaan harga jika pengadaan dialihkan ke pasar tradisional.

4. Batasan Detail Operasional Non-Finansial

Analisis kelayakan pada aspek teknis-operasional, manajemen, dan lingkungan dirancang dalam batasan makro guna memvalidasi kesiapan fondasi dasar usaha. Pembahasan teknis operasional dalam laporan ini difokuskan pada pemetaan fundamental elemen produksi harian, sehingga tidak mengkaji pembuatan Standar Operasional Prosedur (SOP) secara detail , pembagian struktur organisasi formal skala besar , ataupun rincian implementasi strategi pemasaran komersial secara mendalam

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan uraian bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kelayakan usaha produk olahan Bakso Tempe ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek lingkungan dinyatakan layak untuk dijalankan. Dari aspek pasar, produk memperoleh tingkat penerimaan yang tinggi dengan nilai *grand mean* sebesar 4,26 serta didukung oleh kesesuaian harga jual sebesar Rp15.000 per pax dengan daya beli konsumen. Dari aspek teknis, proses produksi berjalan secara efisien dengan kapasitas produksi sebanyak 26 pax (156 butir bakso) per hari dan didukung oleh ketersediaan peralatan yang memadai. Dari aspek manajemen, usaha telah memiliki pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas sehingga operasional dapat berjalan secara efektif. Dari aspek lingkungan, usaha menerapkan pemanfaatan bahan baku nabati lokal serta mampu meminimalkan limbah produksi sehingga mendukung prinsip keberlanjutan dan ekonomi biosirkular.
2. Proyeksi keuangan usaha produk olahan Bakso Tempe menunjukkan hasil yang positif. Berdasarkan laporan arus kas (*cash flow*) dan laporan laba rugi, target penjualan sebanyak 500 pax mampu menghasilkan omzet sebesar Rp7.500.000 dengan estimasi laba bersih operasional sebesar Rp3.340.200.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha memiliki prospek yang baik dalam menghasilkan keuntungan dan menjaga kelancaran arus kas operasional.

3. Kelayakan finansial usaha produk olahan Bakso Tempe dinyatakan layak berdasarkan hasil analisis biaya produksi, Harga Pokok Produksi (HPP), *Break Even Point* (BEP), *Return on Investment* (ROI), *Return on Assets* (ROA), dan *Payback Period* (PP). Hasil analisis menunjukkan Harga Pokok Produksi (HPP) sebesar Rp7.997 per pax, *Break Even Point* (BEP) sebesar 278 pax, BEP Harga sebesar Rp8.320, dan BEP Waktu selama 17 hari, yang menunjukkan usaha mampu mencapai titik impas dalam waktu relatif singkat. Selain itu, nilai ROI sebesar 13,82%, ROA sebesar 112,40%, serta *Payback Period* selama 16 bulan (1 tahun 4 bulan) menunjukkan bahwa investasi mampu menghasilkan keuntungan, aset dimanfaatkan secara efisien, dan modal awal dapat kembali dalam periode yang masih sesuai dengan umur proyek. Dengan demikian, usaha produk olahan Bakso Tempe dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

B. Implikasi

Pengembangan rencana bisnis Bakso Tempe memberikan implikasi teoretis dan praktis yang signifikan terhadap akselerasi wirausaha pangan lokal berkelanjutan. Secara operasional, hasil penelitian memberikan implikasi bahwa substitusi material nabati berupa tempe terbukti efektif menekan pengeluaran modal kerja awal hari pertama operasional, namun tetap mampu menghasilkan komoditas pangan sehat bermutu tinggi yang memiliki margin keuntungan kotor tebal untuk menjamin stabilitas kas.

Tingginya respons pasar terhadap sistem digital mengimplikasikan bahwa pemanfaatan infrastruktur teknologi berupa metode pemesanan online dan optimalisasi media promosi kreatif menjadi instrumen vital dalam memperluas jangkauan penetrasi pasar di wilayah perkotaan. Selain itu, keberhasilan operasional dalam mengonversi seluruh input material tanpa menyisakan limbah memberikan implikasi nyata terhadap permodelan ekonomi sirkular skala industri rumah tangga, memperlihatkan bahwa pencapaian profitabilitas bisnis yang tinggi dapat berjalan selaras dengan komitmen mitigasi dampak ekologis lingkungan sekitar.

C. Saran

Berdasarkan hasil analisis finansial dan evaluasi lintas aspek yang telah dicapai, terdapat beberapa saran strategis yang dapat direkomendasikan demi keberlanjutan unit usaha Bakso Tempe ke depan:

1. Bagi Pelaku Usaha: Pelaku usaha disarankan untuk fokus menjaga konsistensi formula resep dan standar kualitas rasa komersial secara ketat, mengingat aspek rasa merupakan prioritas utama yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen urban. Jalur distribusi penjualan juga wajib diprioritaskan melalui ekosistem digital atau pemesanan *online* guna menyerap potensi pasar secara maksimal sesuai dengan preferensi utama responden. Selain itu, manajemen harus menerapkan sistem evaluasi kinerja operasional dan laporan keuangan mingguan serta audit kualitas berkala untuk memantau sterilitas kemasan vakum sebelum produk dipasarkan luas.

2. Bagi Politeknik Negeri Media Kreatif: Institusi disarankan untuk memanfaatkan hasil studi kelayakan bisnis ini sebagai tambahan referensi akademik, literatur pembelajaran, serta permodelan nyata dalam pengembangan program kewirausahaan kreatif berbasis pangan nabati lokal yang terintegrasi di lingkungan kampus.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya: Mengingat penelitian ini memiliki keterbatasan ruang lingkup, peneliti berikutnya disarankan untuk memperpanjang horizon waktu proyeksi keuangan melampaui jangka waktu satu bulan, memperluas diversifikasi jumlah sampel responden di luar segmen konsumen muda, serta mengkaji penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) operasional dapur dan strategi bauran pemasaran secara mendalam untuk memitigasi risiko fluktuasi harga pasar musiman secara komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

Adamo, I., Gastaldi, M., & Morone, P. (2023). *Bio-Circular Economy: Optimizing Biological Resources for Systemic Environmental Sustainability and Mitigating Product Life Cycle Impacts. Sustainable Production and Consumption*, 39, 210-224.

Aprita, A. (2024). *Analisis Return on Investment (ROI) dan Pengaruhnya Terhadap Strategi Keputusan Investasi Finansial*. Jurnal Keuangan Ekonomi Mikro.

Arbain, A. (2024). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pengolahan Tempe (Studi Kasus Industri Rumah Tangga Ibu Mutmaina di Kelurahan Ladongi Kecamatan Ladongi Kabupaten Kolaka Timur). *Jurnal Agribisnis*, *26*(02), 86-96.

Azhari, & Wijaya. (2024). *Analisis Investasi Jangka Pendek dan Estimasi Jangka Waktu Pengembalian Modal pada Proyek UMKM*. Jurnal Manajemen Keuangan dan Akuntansi.

Fahmi, I. (2020). *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.

Hery. (2018). *Analisis Laporan Keuangan: Integrated and Comprehensive Edition*. Jakarta: PT Grasindo.

Hery. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Grasindo.

Kasmir, & Jakfar. (2025). *Studi Kelayakan Bisnis* (Edisi Revisi). Jakarta: Kencana. 5 – 115

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2024). *Laporan Kinerja Kementerian Koperasi dan UKM Tahun 2024*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia

Kurniawan, & Sari. (2022). Pengembangan Produk Tempe sebagai Pangan Alternatif Berkelanjutan. *Jurnal Teknologi Pangan Berkelanjutan*, 3(2).

Mappa, & Sahlan. (2022). *Manajemen Investasi dan Evaluasi Proyek Keuangan Kelayakan Usaha*. Makassar: Yayasan Penerbit Inti Medika.

Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya* (Edisi ke-5). Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Nafisah, R. A., Kristianto, Y., & Hapsari, I. (2024). Mutu Gizi Dan Organoleptik Bakso Tempe (Rhizopus oryzae) Berbahan Jamur Tiram (Pleurotus ostreatus) Dan Wortel (Daucus carota L). *Jurnal Teknologi Pangan dan Gizi (Journal of Food Technology and Nutrition)*, *23*(2), 113-119..

Nurazhari, & Dailibas. (2021). Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing Dalam Menetapkan Harga Jual. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Kontemporer*, 4(2).

Pratama, & Wijaya. (2023). *Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Alat Evaluasi Kelayakan Usaha Pengolahan Skala UMKM*. Jurnal Keuangan dan Bisnis.

Pratama, A., & Kusumawati, R. (2024). Analisis Penganggaran Modal dan Payback Period dalam Perencanaan Aset Usaha Mikro. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, 11(1).

Pusparini, A., & Wardana, A. (2023). Analisis Kualitas Organoleptik dan Tingkat Penerimaan Konsumen terhadap Inovasi Produk Bakso Berbahan Dasar Tempe. Jurnal Teknologi Pangan dan Gizi, 22(1), 45-53.

Putra, A., & Santoso, B. (2023). Analisis Aspek Teknis dan Operasional Makro pada Tahap Evaluasi Kelayakan Awal Unit Usaha Pangan Baru. Jurnal Manajemen Operasional dan Logistik, 7(2), 88-97.

Ramadhan, & Saputra. (2024). *Analisis Laba Usaha dalam Mengukur Efisiensi Kinerja Keuangan dan Keberlanjutan Bisnis*. Jurnal Keuangan Ekonomi Mikro.

Sari, & Handayani. (2024). *Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) Berdasarkan Unsur Biaya Utama untuk Mengoptimalkan Kinerja Keuangan UMKM*. Jurnal Akuntansi Pabrikasi.

Soesana, A., Subakti, H., Karwanto, K., Fitri, A., Kuswandi, S., Sastri, L., & Lestari, H. (2023). Metodologi penelitian kuantitatif.Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Supriatna, (2023). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku Usaha Kuliner. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(3).

Suryani, E., & Hermawan, T. (2023). Perancangan Struktur Organisasi, Pembagian Peran, dan Efisiensi Manajemen Operasional Tim Kewirausahaan Skala Mikro. Jurnal Ilmu Manajemen dan Kewirausahaan, 15(1), 34-45.

Toha, M., & Supriyanto, E. (2023). *The Analytical Metrics of Target Market and Market Demands in Formulation of Consumer Research and Product Acceptance. International Journal of Consumer Studies and Business Feasibility*, 11(2), 142-155.

Utami, & Setiawan. (2023). *Pengaruh Return on Assets (ROA) dalam Mengukur Efisiensi Penggunaan Total Aset Operasional*. Jurnal Profitabilitas Usaha.

Wibowo, & Putri. (2021). Wirausaha Pangan Berkelanjutan Berbasis Sumber Daya Lokal. *Jurnal Sains Pangan Lingkungan*, 10(4).

Lampiran 1

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. DATA DIRI

Nama Mahasiswa	:	Yesania Shela Wardani
Tempat Tanggal Lahir	:	Jakarta , 29 Juni 2003
Jenis Kelamin	:	Perempuan
Nomor Induk Mahasiswa	:	2293309054
Jurusan	:	Pariwisata
Program Studi	:	Pengelolaan Perhotelan
Alamat Mahasiswa	:	Jalan Kenanga V NO. 29, Komplek Pertanian Atsiri Permai RT 001/RW012, Bojonggede, Bogor, Jawa Barat
NO HP	:	089507743782

B. DATA ORANG TUA

Nama Ayah	:	Heri Purwanto
Nama Ibu	:	Dian Kuswardani

C. DATA PENDIDIKAN

2011 – 2016	SD Negeri Ragajaya
2017 – 2019	SMP Pelita Atsiri
2019 – 2021	SMK Penerbangan Angkasa Bogor
2022 – 2026	Politeknik Negeri Media Kreatif Jakarta

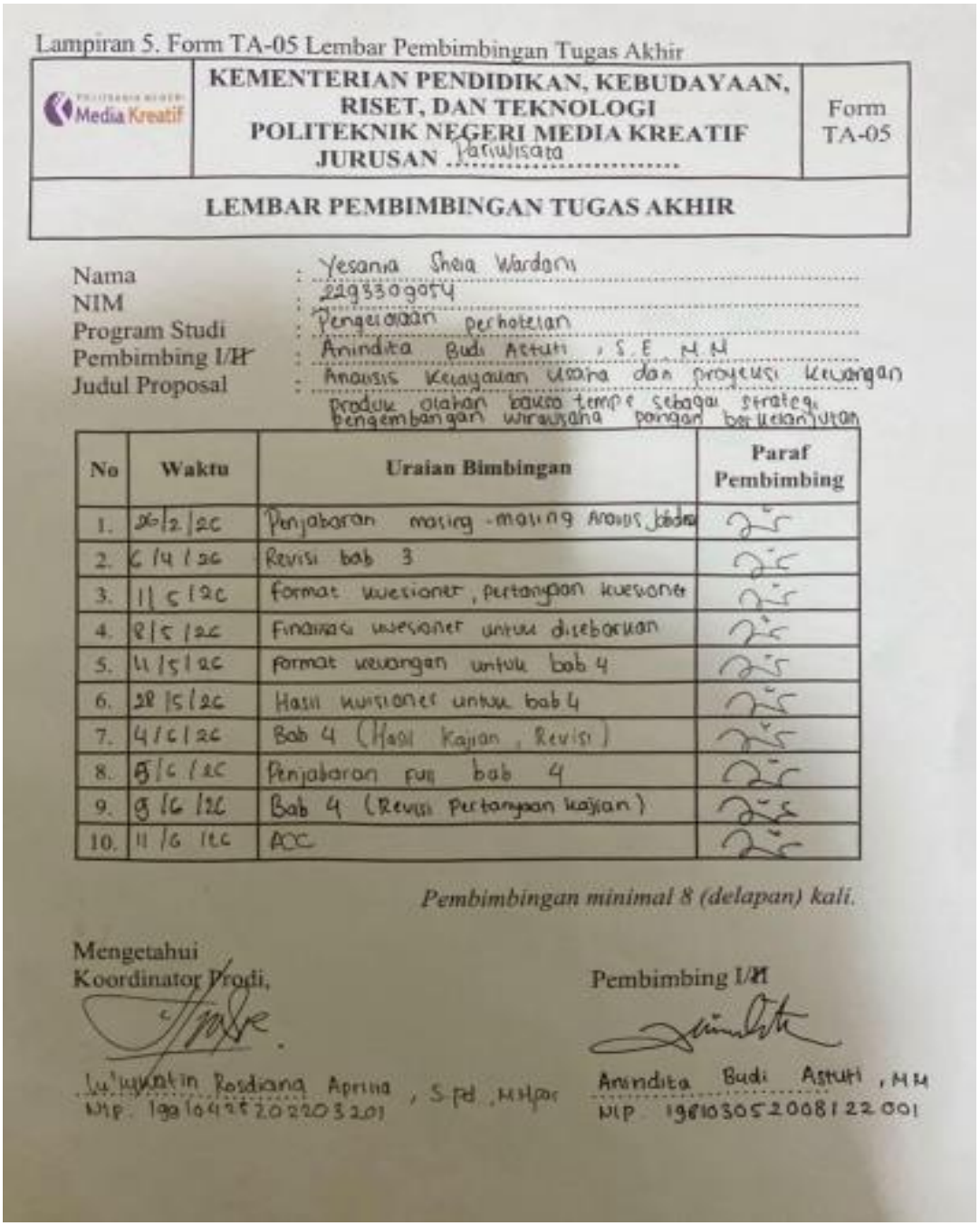
D. RIWAYAT MAGANG

The Hermitage Jakarta	Front Office Department
The Westin Jakarta	Finance Department

Lampiran 2

KARTU BIMBINGAN 1 & 2

KARTU BIMBINGAN 1



Lampiran 5. Form TA-05 Lembar Pembimbingan Tugas Akhir

	KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI POLITEKNIK NEGERI MEDIA KREATIF JURUSAN Pariwisata	Form TA-05
	LEMBAR PEMBIMBINGAN TUGAS AKHIR	

Nama : Yesania Sheia Wardani
NIM : 2193340074
Program Studi : Pengelolaan perhotelan
Pembimbing I/II : Anindita Budi Astuti, S.E M.M
Judul Proposal : Analisis kelayakan usaha dan proyeksi keuangan produk olahan bakso tempe sebagai strategi pengembangan wirausaha pangan berkelanjutan

No	Waktu	Uraian Bimbingan	Paraf Pembimbing
1.	26/2/20	Penjabaran masing-masing Analisis Jabar	
2.	6/4/20	Revisi bab 3	
3.	11/5/20	format kuesioner, pertanyaan kuesioner	
4.	8/5/20	Finalisasi kuesioner untuk disebarkan	
5.	11/5/20	format keuangan untuk bab 4	
6.	28/5/20	Hasil kuisioner untuk bab 4	
7.	4/6/20	Bab 4 (Hasil Kajian, Revisi)	
8.	8/6/20	Penjabaran full bab 4	
9.	9/6/20	Bab 4 (Revisi Pertanyaan kajian)	
10.	11/6/20	ACC	

Pembimbingan minimal 8 (delapan) kali.

Mengetahui
Koordinator Prodi,

Lu'luyatin Rosdiana Aprina, S.Pd., M.Hpar
NIP. 199104252022032001

Pembimbing I/II

Anindita Budi Astuti, M.M
NIP. 198103052008122001

KARTU BIMBINGAN

2

Lampiran 5. Form TA-05 Lembar Pembimbingan Tugas Akhir

Media Kreatif	**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI POLITEKNIK NEGERI MEDIA KREATIF JURUSAN .....**	Form TA-05
LEMBAR PEMBIMBINGAN TUGAS AKHIR		

Nama : Yecania Shela Wardani
NIM : 229 330 904
Program Studi : Pengelolaan Perhutanan
Pembimbing I/II : Maria Ulfah Catur Asriasih, S. Pd, MM
Judul Proposal : Analisis Kelayakan Usaha dan Proyeksi Keuangan Produk Olahan Bawang Tempe sebagai Strategi

No	Waktu	Uraian Bimbingan	Paraf Pembimbing
1.	07/06 25	Perbaikan Struktur kalimat bab 2	
2.	13/06 25	Revisi Bab 3	
3.	03/06 25	Bab 4 (Tata Cara penulisan)	
4.	09/06 25	Penulisan Bab 4 (Cara penulisan Hasil)	
5.	09/06 25	Bab 4 (penulisan kajian)	
6.	10/06 25	Bab 4 (Membahas kerapihan penulisan)	
7.	11/06 25	Bab 5 (Tambah saran)	
8.	12/06 2025	Bab 5 ACC	
9.			
10.			

Pembimbingan minimal 8 (delapan) kali.

Mengetahui
Koordinator Prodi,

Ni'matul Rosdiana Apriva, S.Pd, M.M.Par
NIP. 199004252022032001

Pembimbing I/II

Maria Ulfah Catur Asriasih, S.Pd, MM
NIP. 19860502019052011

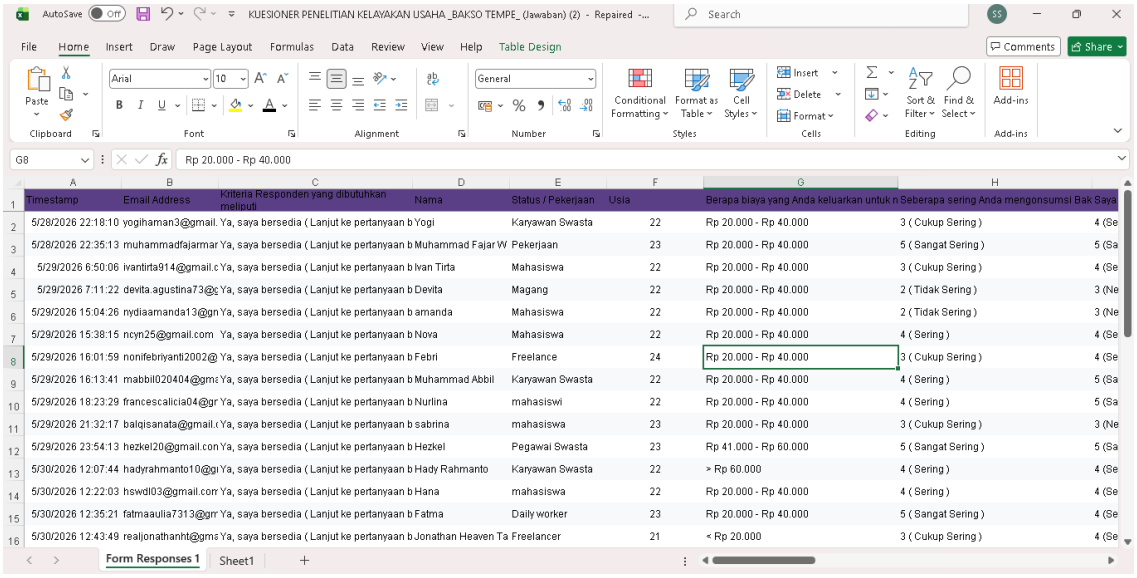
Lampiran 3

DOKUMENTASI SEMINAR PROPOSAL

(Kamis, 12 Februari 2026)

Lampiran 4

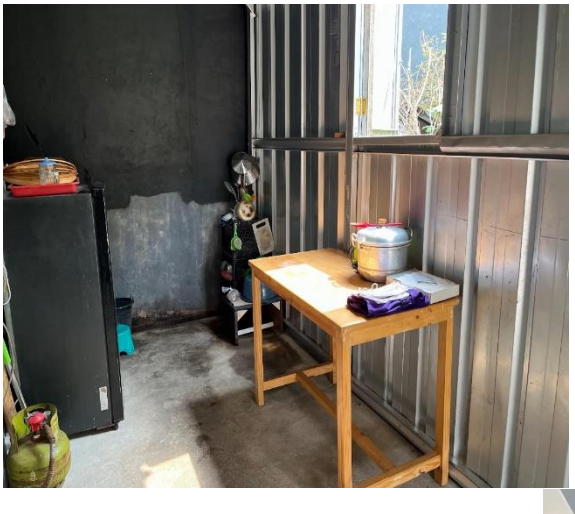
HASIL KUISIONER



Timestamp	Email Address	Kriteria Responden yang dibutuhkan meliputi	Nama	Status / Pekerjaan	Usia	Berapa biaya yang Anda keluarkan untuk n	Seberapa sering Anda mengonsumsi Bak Saya
5/28/2026 22:18:10	yogihaman3@gmail.	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Yogi	Karyawan Swasta	22	Rp 20.000 - Rp 40.000	3 (Cukup Sering)	4 (Se
5/28/2026 22:35:13	muhammadfajarmar	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Muhammad Fajar W	Pekerjaan	23	Rp 20.000 - Rp 40.000	5 (Sangat Sering)	5 (Sa
5/29/2026 6:50:06	ivantirta914@gmail.c	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Ivan Tirta	Mahasiswa	22	Rp 20.000 - Rp 40.000	3 (Cukup Sering)	4 (Se
5/29/2026 7:11:22	devita.agustina73@g	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Devita	Magang	22	Rp 20.000 - Rp 40.000	2 (Tidak Sering)	3 (Ne
5/29/2026 15:04:26	nydiaamanda13@gn	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	amanda	Mahasiswa	22	Rp 20.000 - Rp 40.000	2 (Tidak Sering)	3 (Ne
5/29/2026 15:38:15	ncyn25@gmail.com	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Nova	Mahasiswa	22	Rp 20.000 - Rp 40.000	4 (Sering)	4 (Se
5/29/2026 16:01:59	nonifebriyanti2002@	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Febri	Freelance	24	Rp 20.000 - Rp 40.000	3 (Cukup Sering)	4 (Se
5/29/2026 16:13:41	mabbil020404@gma	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Muhammad Abbil	Karyawan Swasta	22	Rp 20.000 - Rp 40.000	4 (Sering)	5 (Sa
5/29/2026 18:23:29	francescalicia04@gr	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Nurlina	mahasiswi	22	Rp 20.000 - Rp 40.000	4 (Sering)	5 (Sa
5/29/2026 21:32:17	balqisanata@gmail.c	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	sabrina	mahasiswa	23	Rp 20.000 - Rp 40.000	3 (Cukup Sering)	3 (Ne
5/29/2026 23:54:13	hezkel20@gmail.con	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Hezkel	Pegawai Swasta	23	Rp 41.000 - Rp 60.000	5 (Sangat Sering)	5 (Sa
5/30/2026 12:07:44	hadyrahmanto10@gı	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Hady Rahmanto	Karyawan Swasta	22	> Rp 60.000	4 (Sering)	4 (Se
5/30/2026 12:22:03	hswdl03@gmail.com	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Hana	mahasiswa	22	Rp 20.000 - Rp 40.000	4 (Sering)	4 (Se
5/30/2026 12:35:21	fatmaaulia7313@gm	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Fatma	Daily worker	23	Rp 20.000 - Rp 40.000	5 (Sangat Sering)	4 (Se
5/30/2026 12:43:49	realjonathanht@gma	Ya, saya bersedia (Lanjut ke pertanyaan b	Jonathan Heaven Ta	Freelancer	21	< Rp 20.000	3 (Cukup Sering)	4 (Se

Lampiran 5

HASIL OBSERVASI EKSPERIMEN ASPEK OPERASIONAL



Lampiran 6

ASPEK LINGKUNGAN

Lampiran 7

ASPEK KEUANGAN

PT LION SUPER INDO
NPWP : 001781372604600
Tanggal Pengukuhan : 06-06-97
GRAND CIMANGGIS MALL
JALAN RAYA BOGOR,KEL TUGU
KEC. CIMANGGIS KOTA DEPOK
Telp. 021-5050-5080 / 021-5050-5081

01-06-26 (10:37:33) 704 02 No:00034

DESKRIPSI	QTY	HARGA	TOTAL
SEGITIGA BIRU 1 K	1	12,990	12,990
DAGING GILING SPC	452	164,900	74,535
		HEMAT	-6,780
365 BWNG/G BREBES	1	26,990	26,990
365 BAWANG PTH GR	1	22,990	22,990

Sub Total (Termasuk PPN) : 130,725

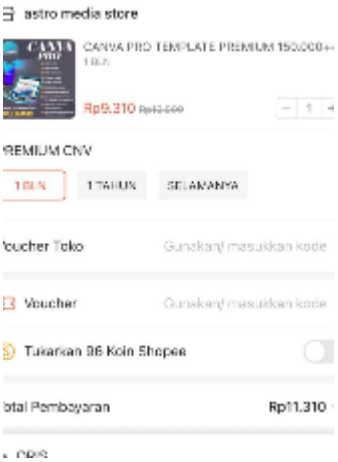
Pembayaran-BCA QRIS : 130,725
Nomor : 152437933316

Hemat Produk -6,780

BTKP : 74,535 POT.BTKP: 6,780
BKP : 62,970
DPP : 52,002 PPN : 6,240

Total Item : 4

** Terima Kasih **
SARAN ANDA KEPUASAN ANDA
TELP BEBAS PULSA: 0800 140 3210
WHATSAPP: 0812 1313 7035 (CALL ONLY)
SENIN-JUMAT 08:00-17:00 WIB
email: custr[illegible]



Lampiran 8

LUARAN TAMBAHAN WAJIB KELOMPOK

LUARAN TAMBAHAN WAJIB

(WIRAUSAHA HOSPITALITY & PARIWISATA KREATIF)

Fokus: Penciptaan dan Uji Coba Usaha Produk

PRODUK BAKSO TEMPE

POLITEKNIK NEGERI Media Kreatif

Nama Anggota Kelompok :

1. Adrian Rizqy Sulaeman 2293309001
2. Ivan Tirta 2293309021
3. Noni Febriyanti 2293309034
4. Yesania Shela Wardani 2293309054

Nama Dosen Pembimbing :

1. Anindita Budi Astuti, S.E., M.M.
2. Dimas Ravu Pinandoyo, S.Si

A. PRODUK YANG DIHASILKAN

Poduk Inovasi Bakso Tempe

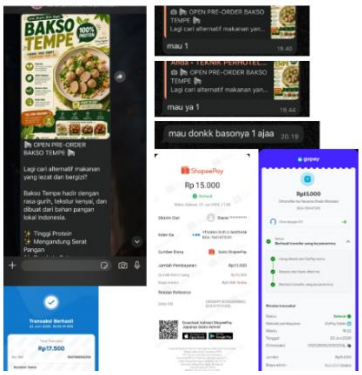
B. DOKUMENTASI AKTIVITAS USAHA

a. Deskripsi

menggunakan masker, *hand gloves*, *apron/celemek*, serta *hair cap* atau *chef hat*, guna menjalankan proses produksi yang steril dan sesuai standar.

4. 1 Anggota kelompok menyiapkan bahan bahan serta peralatan produksi yang akan digunakan atau dipakai pada saat proses produksi.

5. Peralatan yang digunakan diantara lain, pada alat persiapan terdiri dari timbangan digital, pisau, wadah, kompor, dan panci kukus. alat pengolahan terdiri atas wadah, pisau, kompor, dan panci kukus, *food processor*, dan spatula karet. alat pemasakan terdiri atas panci rebus, kompor, saringan, dan *food tongs*.



Lampiran 9

SERTIFIKAT HKI

REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka pelindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan	:	EC002026113317, 13 Juli 2026
Pencipta		
Nama	:	**Adrian Rizqy Sulaeman, Ivan Tirta dkk**
Alamat	:	PONDOK UNGU PERMAI BLOK LL.5 NO.18 RT:007/022 JAWA BARAT BEKASI UTARA KALIABANG TENGAH 17125, Bekasi Utarii, Kota Bekasi, Jawa Barat, 17125
Kewarganegaraan	:	Indonesia
Pemegang Hak Cipta		
Nama	:	**Adrian Rizqy Sulaeman, Ivan Tirta dkk**
Alamat	:	PONDOK UNGU PERMAI BLOK LL.5 NO.18 RT:007/022 JAWA BARAT BEKASI UTARA KALIABANG TENGAH 17125, Bekasi Utara, Kota Bekasi, Jawa Barat, 17125
Kewarganegaraan	:	Indonesia
Jenis Ciptaan	:	**Kompilasi Ciptaan / Data**
Judul Ciptaan	:	**Formulasi dan Pengembangan Produk Bakso Tempe**
Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia	:	18 Februari 2026, di Kota Adm. Jakarta Selatan
Jangka waktu pelindungan	:	Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman.
Nomor Pencatatan	:	0013455353

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

a.n. MENTERI HUKUM
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b.
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri

Agung Damarsasongko,SH.,MH.
NIP. 196912261994031001

Disclaimer:
1. Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk membatal surat pencatatan permohonan.
2. Surat Pencatatan ini telah disegel secara elektronik menggunakan segel elektronik yang diterbitkan oleh Balai Besar Sertifikasi Elektronik, Badan Siber dan Sandi Negara.
3. Surat Pencatatan ini dapat dibuktikan keasliannya dengan memindai kode QR pada dokumen ini dan informasi akan ditampilkan dalam browser.

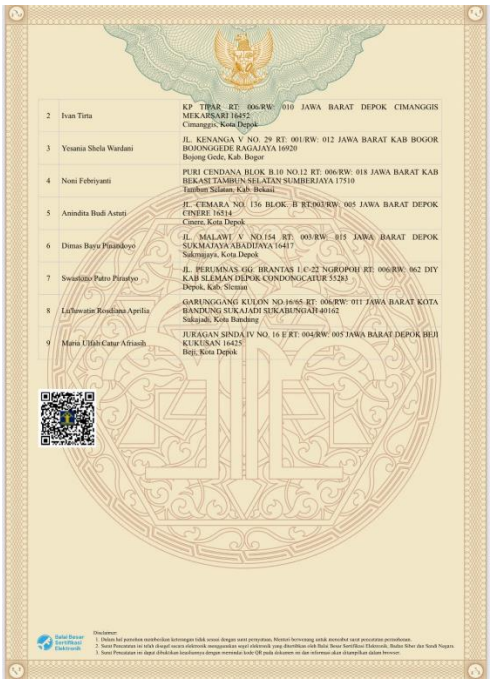
LAMPIRAN PENCIPTA

No	Nama	Alamat
1	Adrian Rizqy Sulaeman	PONDOK UNGU PERMAI BLOK LL.5 NO.18 RT:007/022 JAWA BARAT BEKASI UTARA KALIABANG TENGAH 17125 Bekasi Utara, Kota Bekasi
2	Ivan Tirta	KP TIPAR RT: 006/RW: 010 JAWA BARAT DEPOK CIMANGGIS MEKARSARI 16452 Cimanggis, Kota Depok
3	Yesania Shela Wardani	JL. KENANGA V NO. 29 RT: 001/RW: 012 JAWA BARAT KAB BOGOR BOJONGGEDE RAGAJAYA 16920 Bojong Gede, Kab. Bogor
4	Noni Febriyanti	PURI CENDANA BLOK B.10 NO.12 RT: 006/RW: 018 JAWA BARAT KAB BEKASI TAMBUN SELATAN SUMBERJAYA 17510 Tambun Selatan, Kab. Bekasi
5	Anindita Budi Asturi	JL. CEMARA NO. 136 BLOK. B RT:003/RW: 005 JAWA BARAT DEPOK CINERE 16514 Cinere, Kota Depok
6	Dimas Bayu Pinandoyo	JL. MALAWI V NO.154 RT: 003/RW: 015 JAWA BARAT DEPOK SUKMAJAYA ABADIJAYA 16417 Sukmajaya, Kota Depok
7	Swastono Patro Pinatyo	JL. PERUMNAS GG. BRANTAS I C-22 NGROPOH RT: 006/RW: 062 DIY KAB SLEMAN DEPOK CONDONGCATUR 55283 Depok, Kab. Sleman
8	Lu'lawatin Roudiana Aprilia	GARUNGGANG KULON NO.16/85 RT: 006/RW: 011 JAWA BARAT KOTA BANDUNG SUKAJADI SUKABUNGAH 40162 Sukajadi, Kota Bandung
9	Maria Ulfah Catur Afriash	JURAGAN SINDA IV NO. 16 F RT: 004/RW: 005 JAWA BARAT DEPOK BEJI KUKUSAN 16425 Beji, Kota Depok

LAMPIRAN PEMEGANG

No	Nama	Alamat
1	Adrian Rizqy Sulaeman	PONDOK UNGU PERMAI BLOK LL.5 NO.18 RT:007/022 JAWA BARAT BEKASI UTARA KALIABANG TENGAH 17125 Bekasi Utara, Kota Bekasi

Disclaimer:
1. Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk membatal surat pencatatan permohonan.
2. Surat Pencatatan ini telah disegel secara elektronik menggunakan segel elektronik yang diterbitkan oleh Balai Besar Sertifikasi Elektronik, Badan Siber dan Sandi Negara.
3. Surat Pencatatan ini dapat dibuktikan keasliannya dengan memindai kode QR pada dokumen ini dan informasi akan ditampilkan dalam browser.



2	Ivan Tirta	KP TIPAR RT: 006/RW: 010 JAWA BARAT DEPOK CIMANGGIS MEKARSARI 16452 Cimanggis, Kota Depok
3	Yesania Shela Wardani	JL. KENANGA V NO. 29 RT: 001/RW: 012 JAWA BARAT KAB BOGOR BOJONGGEDE RAGAJAYA 16920 Bojong Gede, Kab. Bogor
4	Noni Febriyanti	PURI CENDANA BLOK B.10 NO.12 RT: 006/RW: 018 JAWA BARAT KAB BEKASI TAMBUN SELATAN SUMBERJAYA 17510 Tambun Selatan, Kab. Bekasi
5	Anindita Budi Asturi	JL. CEMARA NO. 136 BLOK. B RT:003/RW: 005 JAWA BARAT DEPOK CINERE 16514 Cinere, Kota Depok
6	Dimas Bayu Pinandoyo	JL. MALAWI V NO.154 RT: 003/RW: 015 JAWA BARAT DEPOK SUKMAJAYA ABADIJAYA 16417 Sukmajaya, Kota Depok
7	Swastono Patro Pinatyo	JL. PERUMNAS GG. BRANTAS I C-22 NGROPOH RT: 006/RW: 062 DIY KAB SLEMAN DEPOK CONDONGCATUR 55283 Depok, Kab. Sleman
8	Lu'lawatin Roudiana Aprilia	GARUNGGANG KULON NO.16/85 RT: 006/RW: 011 JAWA BARAT KOTA BANDUNG SUKAJADI SUKABUNGAH 40162 Sukajadi, Kota Bandung
9	Maria Ulfah Catur Afriash	JURAGAN SINDA IV NO. 16 F RT: 004/RW: 005 JAWA BARAT DEPOK BEJI KUKUSAN 16425 Beji, Kota Depok

Disclaimer:
1. Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk membatal surat pencatatan permohonan.
2. Surat Pencatatan ini telah disegel secara elektronik menggunakan segel elektronik yang diterbitkan oleh Balai Besar Sertifikasi Elektronik, Badan Siber dan Sandi Negara.
3. Surat Pencatatan ini dapat dibuktikan keasliannya dengan memindai kode QR pada dokumen ini dan informasi akan ditampilkan dalam browser.