elSSN 0000-0000 ; plSSN 0000-000
Vol. 1, No. 3, Maret 2025
Hal. 230-234
doi.org/10.62710/kpp00t53

Available online at *https://teewanjournal.com/index.php/carong*

# Analisis Kelayakan Bisnis pada UMKM Banana Nugget di Bandung Timur

**Rizal Maulana[1], Nopiyanti Rahmawati[2], Dinda Thalia Trianita[3]**
Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Bandung, Kota Bandung, Indonesia[1,2,3]

[*]*Email Korespodensi: rizalmaulana@umbandung.ac.id*

**Sejarah Artikel:**

*Diterima* *17/02/2025*
*Disetujui* *18/02/2025*
*Diterbitkan* *19/02/2025*

***ABSTRACT***

*This research aims to analyze the business feasibility of Banana Nugget micro, small and medium enterprises (MSMEs) in the East Bandung area. The Banana Nugget business is a business that offers innovative food products made from bananas with a variety of flavors. The method used in this research is feasibility analysis which includes market study, technical analysis, financial analysis and managerial analysis. The research results show that the market for this product has good potential, with quite high demand, especially among young people and families. From a technical perspective, this business has a strategic location and an efficient production process*

***Keywords****: UMKM ; Banana ; Bandung*

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) Banana Nugget di wilayah Bandung Timur. Bisnis Banana Nugget merupakan salah satu usaha yang menawarkan produk makanan inovatif berbahan dasar pisang dengan variasi rasa yang beragam. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kelayakan yang meliputi studi pasar, analisis teknis, analisis finansial, serta analisis manajerial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pasar untuk produk ini memiliki potensi yang baik, dengan permintaan yang cukup tinggi terutama di kalangan anak muda dan keluarga. Dari segi teknis, usaha ini memiliki lokasi yang strategis dan proses produksi yang efisien.

**Katakunci:** UMKM ; Banana ; Bandung

**Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:**

Maulana, R., Rahmawati, N., & Trianita, D. T. . (2025). Analisis Kelayakan Bisnis pada UMKM Banana Nugget di Bandung Timur. CARONG: Jurnal Pendidikan, Sosial Dan Humaniora, 1(3), 230-234. https://doi.org/10.62710/kpp00t53

Copyright © 2025 The Author(s) This article is distributed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

eISSN0000-0000 & pISSN0000-0000

## PENDAHULUAN

Pisang merupakan salah satu buah tropis yang banyak digemari masyarakat Indonesia. Rasanya yang manis dan teksturnya yang lembut membuat pisang disukai oleh berbagai kalangan usia. Selain itu, pisang juga kaya akan vitamin dan mineral yang bermanfaat bagi kesehatan. Kulit lumpia merupakan lembaran tipis yang terbuat dari tepung terigu, garam dan telur yang biasanya digunakan untuk membungkus makanan.

Namun, seringkali pisang menjadi mudah busuk dan tidak tahan lama. Hal ini menyebabkan banyak pisang yang terbuang percuma. Untuk mengatasi hal tersebut, maka perlu dilakukan upaya untuk mengolah pisang menjadi produk yang lebih tahan lama dan memiliki nilai jual yang tinggi.

Salah satu produk olahan pisang yang memiliki potensi bisnis yang menjanjikan adalah Banana Nugget. Banana Nugget merupakan cemilan kekinian yang terbuat dari pisang yang dibalut dengan tepung roti dan digoreng hingga berwarna kuning keemasan. Banana Nugget memiliki rasa yang manis, gurih, dan teksturnya yang renyah. Peluang pasar yang tinggi, bahan baku yang mudah didapat, proses pembuatan yang mudah, dan modal usaha yang relatif kecil. Dengan pengelolaan yang baik, bisnis Banana Nugget dapat memberikan keuntungan yang besar bagi pengusaha dan bermanfaat bagi masyarakat.

Dalam bisnis pisang nugget, penting untuk memahami pasar dan tren konsumen saat ini. Analisis terhadap preferensi konsumen, perkembangan pasar makanan olahan sehat, serta strategi pemasaran yang tepat dapat menjadi kunci kesuksesan dalam mengembangkan bisnis.

## METODE PELAKSANAAN

Metode penelitian yang digunakan yaitu melihat jurnal orang lain yang biasanya disebut metode studi literatur atau studi kepustakaan. Dalam pendekatan ini, peneliti mengumpulkan, menganalisis, dan merangkum informasi dari berbagai sumber yang sudah ada, seperti jurnal, buku, artikel, dan dokumen lainnya.

Beberapa langkah dalam metode ini meliputi:

1. Pencarian Literatur : Mencari artikel dan jurnal yang relevan dengan topik penelitian.
2. Kriteria Pemilihan : Menentukan kriteria untuk memilih jurnal yang akan dianalisis.
3. Analisis Konten : Membaca dan menganalisis isi jurnal untuk menemukan tema, tren, atau hasil yang relevan.
4. Sintesis : Merangkum temuan dari berbagai sumber untuk memberikan gambaran yang lebih luas tentang topik yang diteliti.

.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan menjadi dua sub bahasan yang lebih terstruktur. Berikut adalah pembagiannya:

1. Hasil Analisis Kelayakan Bisnis – Memaparkan temuan dari analisis kelayakan bisnis berdasarkan aspek pasar, teknis, dan keuangan.
2. Pembahasan – Menganalisis dan menginterpretasikan hasil yang diperoleh, termasuk implikasi bagi keberlanjutan usaha umkm banana nugget.

CARONG
JURNAL PENDIDIKAN, SOSIAL DAN HUMANIORA
eISSN0000-0000 & pISSN0000-0000

**Hasil Analisis Kelayakan Bisnis**

**Produk:**

Banana Nugget adalah camilan berbahan dasar pisang yang dibalut dengan tepung nugget dan kemudian digoreng. Produk ini memiliki berbagai variasi rasa dan topping yang dapat menarik konsumen dari berbagai kalangan. Pisang sebagai bahan utama juga memberikan manfaat kesehatan, seperti kaya akan serat dan kalium.

**Pasar:**

UMKM Banana Nugget di Bandung Timur memiliki pasar yang luas, terutama di kalangan remaja dan keluarga muda. Bandung sendiri terkenal dengan gaya hidup yang dinamis, serta keberadaan banyak tempat nongkrong dan pusat perbelanjaan. Hal ini menjadikan kawasan Bandung Timur memiliki potensi pasar yang cukup besar untuk produk Banana Nugget.

**Hasil Analisis Kelayakan Pasar**

**Permintaan Pasar:** Tren konsumsi camilan berbasis pisang di Indonesia, termasuk di Bandung Timur, terus meningkat. Banana Nugget, sebagai produk inovatif, dapat memenuhi kebutuhan pasar akan camilan ringan yang nikmat, bergizi, dan mudah didapatkan. Keberadaan kafe, warung makan, serta food court di Bandung Timur juga menyediakan peluang besar bagi UMKM ini untuk berkembang.

**Segmentasi Pasar:** UMKM Banana Nugget bisa menyasar berbagai segmen pasar, di antaranya:

- **Remaja dan Mahasiswa:** Kelompok ini lebih cenderung mencari camilan praktis dan terjangkau, serta menyukai makanan yang mudah dinikmati.
- **Keluarga:** Makanan ini juga dapat dijadikan pilihan camilan keluarga, terutama yang mencari makanan sehat dengan rasa yang nikmat.
- **Pekerja Kantoran:** Mencari camilan cepat saji yang bisa dinikmati saat istirahat.

**Analisis SWOT**

| Faktor | Keterangan |
|---|---|
| **Strengths (Kekuatan)** | Produk unik, harga terjangkau, bahan baku mudah didapatkan, tren konsumsi tinggi. Menjual produk untuk semua kalangan (anak-anak, remaja dan orang tua) - Memiliki keunikan rasa dari Pisang Nugget yang pernah ada, karena topping melimpah dan berbagai macam - Baik bagi kesehatan, karena kandungan yang terdapat dalam buah pisang itu sendiri - Cocok untuk teman santai atau mengerjakan tugas. |
| **Weaknesses (Kelemahan)** | Ketergantungan pada bahan baku musiman, daya tahan produk terbatas. Mudah untuk dibuat sendiri, sehingga orang memilih untuk membuatnya sendiri - Cara pembuatannya juga terbilang sangat mudah di tiru |
| **Opportunities (Peluang)** | Pasar camilan berkembang pesat, peluang ekspansi melalui media sosial dan platform online. Mudah dalam pemasaran, karena banyak orang yang tertarik kepada makanan sehat yang berbasis buah-buahan - Alat dan bahan mudah di temukan, sehingga tidak kesulitan dalam pembuatan cemilan Pisang Nugget ini - Modal yang dibutuhkan tidak besar, sehingga mampu memproduksi terusmenerus - Harga terjangkau |
| **Threats (Ancaman)** | Persaingan tinggi dengan produk sejenis, fluktuasi harga bahan baku. Jika terdapat pesaing yang membuat produk sama seperti kami - Pesaing menambah varian topping yang sulit - Melakukan strategi pemasaran yang |

eISSN0000-0000 & pISSN0000-0000

| | |
|---|---|
| | lebih kompetitif |

Berdasarkan hasil analisis, beberapa temuan utama dari aspek pasar, teknis, dan keuangan adalah sebagai berikut:

- **Kelayakan Pasar:** Pasar Banana Nugget di Bandung Timur cukup menjanjikan dengan adanya tren konsumsi camilan berbasis pisang yang meningkat. Target pasar mencakup remaja, keluarga, dan pekerja kantoran.
- **Kelayakan Teknis:** Lokasi strategis seperti dekat kampus dan pusat perbelanjaan menjadi faktor penting dalam keberhasilan bisnis ini. Ketersediaan bahan baku seperti pisang dan tenaga kerja juga mendukung operasional usaha.
- **Kelayakan Keuangan:** Investasi awal diperkirakan berkisar antara Rp 15.000.000 hingga Rp 30.000.000, dengan potensi omzet bulanan sekitar Rp 45.000.000 jika mampu menjual 100 porsi per hari.
- **Kelayakan Operasional:**

  1. **Kebutuhan Karyawan:**

  Untuk menjalankan usaha ini, dibutuhkan tenaga kerja yang terlatih dalam proses produksi (memasak dan menggoreng) serta pelayanan pelanggan.
  Jumlah karyawan disesuaikan dengan skala usaha dan jam operasional.

  2. **Pelatihan dan Pengembangan:**

  Penting untuk melatih karyawan dalam hal pengelolaan kualitas produk.
  Pengembangan keterampilan seperti pelayanan pelanggan yang baik

  3. **Manajemen SDM:**

  Manajemen yang baik dalam hal pengaturan jam kerja, penggajian yang sesuai, serta insentif bagi karyawan yang berprestasi akan menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dan loyalitas karyawan.

**Pembahasan**

Dari hasil analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa bisnis Banana Nugget di Bandung Timur memiliki peluang besar untuk sukses. Namun, ada beberapa tantangan yang perlu diperhatikan, seperti persaingan dengan produk sejenis dan fluktuasi harga bahan baku.

Strategi pemasaran digital seperti penggunaan media sosial dan kerja sama dengan platform pemesanan makanan dapat menjadi kunci utama dalam meningkatkan daya saing. Selain itu, diversifikasi produk dan inovasi dalam penyajian juga dapat meningkatkan daya tarik konsumen.

**Strategi Pemasaran**

- **Promosi Digital:** Memanfaatkan media sosial seperti Instagram, TikTok, dan Facebook untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
- **Kemitraan dengan Kafe dan Restoran:** Menyediakan Banana Nugget sebagai menu tambahan di tempat makan populer.
- **Penjualan Online:** Menggunakan aplikasi pemesanan makanan seperti GoFood dan GrabFood untuk memperluas jangkauan pelanggan.
- **Sampel Gratis dan Diskon Awal:** Memberikan tester gratis atau potongan harga bagi pelanggan pertama untuk menarik lebih banyak pembeli.

eISSN0000-0000 & pISSN0000-0000

**Analisis Kelayakan Legal dan Administrasi**

Sebelum memulai usaha, penting untuk memastikan bahwa UMKM ini mematuhi semua peraturan yang berlaku, seperti:

- **Izin Usaha:** Mengurus izin usaha mikro dan kecil (IUMK) agar legalitas usaha terjamin.
- **Pajak:** Membayar pajak sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk UMKM.
- **Labelisasi dan Standar Kesehatan:** Mengikuti standar keamanan dan kesehatan pangan untuk menjaga kualitas produk.

## KESIMPULAN

Secara keseluruhan, bisnis Banana Nugget di Bandung Timur memiliki potensi yang cukup besar untuk sukses. Dengan pasar yang luas, terutama di kalangan remaja dan keluarga muda, serta keunikan produk yang memiliki cita rasa yang menarik dan harga yang terjangkau, bisnis ini dapat berkembang pesat. Namun, pelaku usaha harus memperhatikan aspek teknis, keuangan, dan legalitas dengan baik serta terus melakukan riset pasar.

## DAFTAR PUSTAKA

Suarna, I. F., Ayu, A. T., & Safari, A. (2025). Analisis Pengaruh Inovasi Produk terhadap Keberhasilan UMKM. *Jurnal Integrasi Pengetahuan Disiplin*, 6(1).

Maulizar, D., Suryana, N., & Aryani, S. (2020). Analisis Kelayakan Pembukaan Usaha Keripik Pisang Coklat di Kota Bandung. *eProceedings of Engineering*, 7(2).

Rachman, T., & Hidayat, S. (2023). Strategi Digital Marketing dalam UMKM Kuliner. *Jurnal Pemasaran Digital*, 5(3).

Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). Panduan Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil.

Kotler, P. & Keller, K. L. (2016). Marketing Management. Pearson.

Sugiyono. (2020). Metode Penelitian Bisnis. Alfabeta.

Badan Pusat Statistik (BPS). (2023). Statistik UMKM Indonesia.

ANTARA News. (2021). GoFood dan TikTok beri edukasi pemasaran digital untuk UMKM kuliner. *AntaraNews.com*.