

Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Usaha Kuliner Risol Mayo

Astria Aulia Dewi^{1*}, Resti Fauziah², Martindo Alexander³, Perwito⁴

Manajemen, Ekonomi Bisnis, Universitas Muhammadiyah Bandung, Kota Bandung, Indonesia^{1, 2, 3, 4}

*Email: astriaaulia@umbandung.ac.id; restifauziah@umbandung.ac.id; martindo@umbandung.ac.id

Diterima: 22-02-2025 | Disetujui: 23-02-2025 | Diterbitkan: 24-02-2025

ABSTRACT

This study analyzes the business feasibility of Risol Mayo, a modern culinary venture that combines flavor innovation with tradition. The research employs a descriptive qualitative approach, including direct interviews, observations, and data analysis. Results show that, from the market perspective, Risol Mayo has strong appeal due to its unique taste and affordable price, attracting various segments, especially students. Marketing strategies through social media, pre-order systems, and promotions within campus environments are deemed effective in reaching consumers. From a technical perspective, the production process is simple and efficient, utilizing easily accessible raw materials. The business is managed individually, demonstrating flexibility despite limited capacity. Social and economic aspects reveal positive impacts through product donations to underprivileged communities and the opening of reseller opportunities. Financially, this business generates a daily net profit of IDR 168,000 with a BC Ratio > 1, indicating its feasibility for operation. In conclusion, Risol Mayo demonstrates significant potential for growth with more structured management and innovative marketing strategies. This research offers practical insights for similar entrepreneurs in managing modern culinary businesses.

Keywords: Business Feasibility Study, Risol Mayo, Financial Analysis, Marketing Strategy, Modern Culinary Venture.

ABSTRAK

Studi ini menganalisis kelayakan bisnis Risol Mayo, sebuah usaha kuliner modern yang memadukan inovasi rasa dan tradisi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan wawancara langsung, observasi, dan analisis data. Hasil menunjukkan bahwa dari aspek pasar, Risol Mayo memiliki daya tarik kuat berkat cita rasa khas dan harga terjangkau, yang diminati oleh berbagai kalangan, terutama mahasiswa. Strategi pemasaran melalui media sosial, sistem pre-order, dan promosi di lingkungan kampus dinilai efektif dalam menjangkau konsumen. Dari aspek teknis, proses produksi yang sederhana dan efisien dilakukan dengan bahan baku yang mudah diakses. Manajemen usaha yang dilakukan secara perseorangan menunjukkan fleksibilitas, meski terbatas pada kapasitas individu. Aspek sosial dan ekonomi menunjukkan dampak positif melalui pembagian produk kepada masyarakat kurang mampu dan pembukaan peluang reseller. Dari aspek keuangan, usaha ini menghasilkan laba bersih harian Rp168.000 dengan BC Ratio > 1, menunjukkan usaha ini layak dijalankan. bisnis Risol Mayo memiliki potensi besar untuk berkembang dengan manajemen yang lebih terstruktur dan strategi pemasaran yang inovatif. Penelitian ini memberikan wawasan praktis bagi pelaku usaha serupa dalam mengelola bisnis kuliner modern.

Katakunci: Studi Kelayakan Bisnis, Risol Mayo, Analisis Keuangan, Strategi Pemasaran, Usaha Kuliner Modern..

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara yang kaya akan keberagaman kuliner dan memiliki berbagai makanan tradisional yang menjadi bagian tak terpisahkan dari budaya dan identitas bangsa. Keberagaman ini tidak hanya menarik perhatian wisata lokal maupun internasional, tetapi juga menjadi salah satu sektor yang berpotensi besar untuk dikembangkan melalui Usaha Kecil dan Menengah (UKM). UKM memegang peran yang sangat strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional, UKM mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, sehingga membantu mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Selain itu, keberadaan UKM turut memperluas jangkauan industri hingga ke pelosok wilayah, menciptakan peluang ekonomi yang lebih merata. (Sukmawati & Nasution, 2019)

Selain berkembang dalam pertumbuhan Kuliner merupakan bagian penting dari budaya yang terus berkembang mengikuti perubahan zaman dan selera masyarakat. Salah satu makanan yang telah mengalami adaptasi dan inovasi adalah risol mayo. Risol mayo merupakan variasi modern dari risoles, makanan ringan berbasis adonan tepung yang telah di kenal di Indonesia sejak masa kolonial Belanda pada abad ke-19. Pada mulanya, risoles hanya diisi dengan daging cincang, sayuran, atau ragout, lalu digoreng setelah dilapisi tepung panir. Namun, inovasi pada isian yang modern membuat risol mayo menjadi salah satu hidangan populer di berbagai kalangan. (Muallif, 2023)

Risol mayo memiliki ciri khas pada isiannya, yaitu kombinasi daging asap, telur rebus, keju, dan saus mayones. Perpaduan bahan-bahan tersebut menghasilkan rasa yang gurih dengan tekstur lembut dan renyah di bagian luar. Variasi ini tidak hanya menggambarkan adaptasi terhadap selera masyarakat modern, tetapi juga mencerminkan pengaruh globalisasi dalam dunia kuliner. Penggunaan mayones, yang bukan bahan tradisional indonesia menunjukkan bagaimana unsur-unsur kuliner internasional dapat di integrasikan kedalam makanan lokal.

KAJIAN LITERATUR

Pengertian dan Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Bisnis merupakan suatu kegiatan atau usaha yang dijalankan dengan tujuan utama untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan ini tidak hanya sekedar menjadi hasil akhir yang diinginkan, tetapi juga mencerminkan keberhasilan dalam proses yang telah dilalui, mulai dari perencanaan, Produksi, pemasaran, hingga distribusi. Dalam konteks perusahaan bisnis, keuntungan yang dimaksud adalah keuntungan finansial, yaitu selisih antara pendapatan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha tersebut.

Kelayakan adalah suatu penelitian atau kajian yang dilakukan secara mendalam untuk mengevaluasi apakah sebuah usaha atau proyek yang direncanakan dapat memberikan manfaat yang lebih besar dari pada biaya yang harus dikeluarkan. Proses ini tidak hanya melibatkan analisis finansial, tetapi juga mencakup penilaian terhadap berbagai aspek lain seperti pasar, operasional, sdm dan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha tersebut.

Sedangkan Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang memperelajari secara mendalam mengenai suatu usaha atau bisnis yang dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak suatu usaha tersebut dijalankan. Mempelajari secara mendalam dengan meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi yang ada, kemudian diukur, dihitung dan dianalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan

metode tertentu.

Tujuan utama dari studi kelayakan bisnis adalah untuk memastikan bahwa usaha yang akan dijalankan memiliki potensi untuk memberi hasil yang optimal, baik dari sisi keberlanjutan maupun dari sisi keuntungan, sebuah usaha dapat dianggap layak ketika hasil yang diperoleh melebihi atau setidaknya sebanding dengan biaya yang telah di investasikan (Adynyana, 2020).

Terdapat lima tujuan utama mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu melakukan studi kelayakan. Berikut adalah penjelasan lebih mendalam mengenai tujuan-tujuan tersebut :

a. Menghindari Risiko Kerugian

Salah satu tujuan utama dari studi kelayakan bisnis adalah untuk mengidentifikasi dan meminimalkan risiko kerugian yang mungkin terjadi di masa depan. Dalam menjalankan suatu usaha, terdapat berbagai faktor yang dapat menimbulkan ketidakpastian, seperti perubahan kondisi pasar, fluktuasi harga bahan baku, serta faktor eksternal lainnya yang sulit diprediksi.

b. Memudahkan Perencanaan

Perencanaan yang matang merupakan dasar kesuksesan sebuah usaha. Studi kelayakan bisnis sangat berperan dalam membantu merancang perencanaan yang detail, mulai dari estimasi jumlah dana yang dibutuhkan, waktu pelaksanaan lokasi usaha, hingga langkah-langkah operasional yang perlu dilakukan. Hal ini memudahkan pengusaha untuk menetapkan langkah-langkah strategis dan mengatur pengawasan apabila terjadi penyimpangan.

c. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Setelah disusun dengan baik, pelaksanaan bisnis akan berjalan lebih lancar. Rencana disusun melalui studi kelayakan memberikan pedoman yang sistematis dalam menjalankan usaha. Setiap langkah operasional telah teridentifikasi dengan jelas, dan siapa yang bertanggung jawab atas setiap aspek usaha juga telah ditentukan. Hal ini akan mengurangi kebingungan dan mempermudah tim atau karyawan dalam mengimplementasikan rencana yang ada. Pelaksanaan pekerjaan yang terstruktur dengan baik memungkinkan terciptanya efisiensi waktu dan biaya, serta memastikan bahwa setiap kegiatan yang dilakukan selaras dengan tujuan utama usaha.

d. Mempermudah Pengawasan

Dengan adanya perencanaan yang jelas, pengawasan terhadap jalannya usaha menjadi lebih terfokus dan mudah dilakukan. Pengusaha atau manajer dapat membandingkan realisasi dengan rencana yang telah ditetapkan, sehingga dapat segera mengetahui apakah proyek atau usaha berjalan sesuai alur atau tidak. Pengawasan ini sangat penting untuk memastikan bahwa semua kegiatan operasional tetap pada target yang telah ditetapkan dan tidak menyimpang dari tujuan awal.

e. Memudahkan Pengendalian

Salah satu hal yang tidak kalah penting adalah pengendalian terhadap jalannya usaha. Studi kelayakan tidak hanya membantu dalam tahapan perencanaan dan pengawasan, tetapi juga mempermudah pengendalian apabila terjadi penyimpangan terdeteksi lebih awal, tindakan korektif dapat segera diambil untuk pengendalian yang efektif berfungsi untuk menjaga agar usaha tetap berada di tujuan yang telah direncanakan dan meminimalisir kerugian atau kerusakan yang bisa terjadi. (Harahap, 2018)

Aspek-Aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis

Dalam studi kelayakan bisnis, ada beberapa aspek penting yang harus dikaji secara menyeluruh untuk menentukan apakah bisnis tersebut layak dijalankan. Aspek-aspek tersebut meliputi aspek pasar, yang menganalisis potensi permintaan dan peluang, aspek teknis, yang mencakup proses operasional dan kebutuhan teknologi, aspek manajemen, yang menilai pengelolaan sumber daya; serta aspek finansial, yang mengevaluasi keuntungan dan kelayakan investasi (Asman, 2020)

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek ini dianalisis untuk menilai potensi pasar dan peluang pemasaran dari investasi yang akan dilakukan. Hal ini mencakup evaluasi seberapa besar peluang pasar untuk produk yang ditawarkan, tingkat persaingan, dan pangsa pasar yang dikuasai pesaing saat ini. Selain itu, diperlukan strategi pemasaran yang efektif untuk memanfaatkan peluang pasar yang tersedia dan memenangkan persaingan. (Adnyana, 2020)

2. Aspek Teknis/operasional

Aspek operasional, juga dikenal sebagai aspek teknis atau produksi, mencakup hal-hal seperti pemilihan lokasi, luas area produksi, tata letak (layout), penyusunan peralatan, proses produksi, dan pemilihan teknologi yang akan digunakan. Aspek ini penting untuk memastikan efisiensi dan kelancaran operasional bisnis. (Sunarji, 2021)

3. Aspek Manajemen

Analisis aspek manajemen dan organisasi bertujuan untuk menggambarkan pengelolaan pihak-pihak yang terlibat dalam usaha, mencakup deskripsi tugas, tanggung jawab, serta kontribusi masing-masing dalam mencapai tujuan. Aspek ini mencakup penentuan sistem pengelolaan usaha secara teknis, jenis pekerjaan dan kegiatan yang diperlukan, bentuk organisasi yang sesuai, serta jumlah dan keahlian SDM yang dibutuhkan. Semua elemen ini dirancang untuk memastikan gagasan usaha atau proyek dapat dijalankan secara efisien dan terstruktur. (Artiningsih, 2019)

4. Aspek Sosial dan Ekonomi

Analisis aspek manajemen dan organisasi bertujuan untuk menggambarkan pengelolaan pihak-pihak yang terlibat dalam usaha, mencakup deskripsi tugas, tanggung jawab, serta kontribusi masing-masing dalam mencapai tujuan. Aspek ini mencakup penentuan sistem pengelolaan usaha secara teknis, jenis pekerjaan dan kegiatan yang diperlukan, bentuk organisasi yang sesuai, serta jumlah dan keahlian SDM yang dibutuhkan. Semua elemen ini dirancang untuk memastikan gagasan usaha atau proyek dapat dijalankan secara efisien dan terstruktur. (Nasution & Sinaga, 2019)

5. Aspek Keuangan

Aspek keuangan adalah salah satu komponen utama yang perlu dianalisis sebelum memulai bisnis. Dalam

studi kelayakan bisnis, aspek ini berfungsi untuk mengevaluasi kondisi keuangan perusahaan secara menyeluruh. Analisis mencakup berbagai elemen penting, seperti sumber pendanaan, estimasi pendapatan, jenis investasi yang akan dilakukan, serta biaya yang diperlukan selama proses investasi berlangsung. Selain itu, aspek keuangan juga mencakup proyeksi laporan keuangan, yang terdiri dari laporan laba rugi untuk melihat potensi keuntungan, neraca untuk mengevaluasi posisi keuangan, dan arus kas untuk memastikan kelancaran operasional bisnis. Dengan menganalisis aspek keuangan secara detail, pengusaha dapat memastikan bahwa bisnis memiliki potensi keuntungan yang layak dan mampu bertahan dalam jangka panjang. (Hayadi & Suhairi, 2022)

Dalam penelitian kali ini menggunakan perhitungan Benefit Cost Ratio (BCR)

A. BCR adalah sebuah metode yang digunakan untuk mengevaluasi dan membandingkan keuntungan relatif dan biaya suatu proyek atau investasi. BCR sering digunakan dalam analisis ekonomi untuk menentukan apakah suatu proyek layak dilaksanakan dari segi keuntungan finansial.

Contoh Benefit Cost Ratio (BCR)

Sebuah perusahaan mempertimbangkan untuk menginvestasikan \$10.000 dalam sistem baru yang akan menghemat biaya operasional sebesar \$2.000 per tahun. Dalam jangka waktu 5 tahun, manfaat total yang diharapkan adalah $\$2.000 \times 5 = \10.000 . Biaya investasi awal adalah \$10.000. Oleh karena itu, BCR untuk proyek ini adalah $\$10.000 \text{ (Total Manfaat)} / \$10.000 \text{ (Total Biaya)} = 1$.

BCR merupakan rasio antara total manfaat dengan total biaya proyek. Jika BCR lebih besar dari 1, berarti manfaat yang diperoleh lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan, sehingga proyek dianggap menguntungkan secara ekonomi. Sebaliknya, jika BCR kurang dari 1, proyek dianggap tidak layak secara ekonomi karena biaya lebih besar daripada manfaat yang diperoleh (Darmawan, 2024)

METODE PENELITIAN

Metode yang peneliti gunakan yaitu metode kualitatif yang mana metode ini adalah pendekatan penelitian yang digunakan untuk memahami fenomena dalam kondisi alamiah, tanpa manipulasi atau intervensi. Dalam metode ini, objek penelitian dipelajari sebagaimana adanya, dengan fokus pada konteks dan keunikannya. Peneliti menjadi instrumen kunci dalam proses ini, yang berarti peneliti sendiri terlibat secara langsung dalam pengumpulan, analisis, dan interpretasi data, menggunakan pengamatan, wawancara, dan dokumentasi sebagai alat utama. Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dilakukan melalui triangulasi, yaitu penggabungan berbagai sumber data, metode pengumpulan data, dan perspektif yang berbeda untuk memastikan keakuratan dan validitas informasi. Pendekatan ini bertujuan untuk menghindari bias dan memberikan gambaran yang lebih komperhensif tentang fenomena yang diteliti. (Abdussamad, 2021). Peneliti menggunakan pengamatan dan pengalaman dan wawancara tidak terstruktur (bebas) Penelitian ini bertujuan untuk menggali informasi secara mendalam mengenai kelayakan usaha risol mayo dengan pendekatan deskriptif. Peneliti melakukan wawancara langsung dengan pelaku usaha risol mayo untuk mendapatkan berbagai informasi terkait subjek penelitian. Tujuannya adalah untuk memperoleh data sebanyak dan sedetail mungkin, yang dapat memberikan gambaran yang jelas dan komperhensif tentang bisnis ini. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif, yang berarti data yang dikumpulkan akan disajikan secara sederhana dan mudah dipahami. Fokus utama analisis deskriptif adalah memberikan gambaran umum mengenai karakteristik data yang diperoleh. Dalam hal ini, peneliti tidak hanya mengandalkan angka atau data statistik, tetapi

juga berfokus pada pemahaman kualitas data yang relevan dengan tujuan penelitian. Dengan menggunakan pendekatan ini, diharapkan penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang kelayakan usaha risol mayo, memberikan wawasan tentang potensi pasar, sosial dan ekonomi, keuangan, operasional, serta manajemen yang dapat mendukung kesuksesan bisnis ini di masa depan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Mayo ini sedang digandrungi dikalangan anak muda maka dari itu harus ada beberapa hal yang kita perhatikan seperti aspek apasaja yang harus dipakai, analisis 4P dan analisis SWOT agar kita bisa mengetahui kompetitor/ keunggulan apa yang kita punya berikut ini pembahasan secara detailnya :

A. Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis yang dilakukan terhadap bisnis kuliner “Risol Mayo” di lingkungan kampus, ada beberapa hal yang akan dibahas pada aspek pasar dan pemasaran meliputi strategi pemasaran dan analisis SWOT

Tabel 1. Analisis SWOT Kuliner Risol Mayo

SWOT ANALISIS KULINER RISOL MAYO	Strength (S)	Weakness (W)	Opportunity (O)	Treat (T)
	1. Produk bisa dinikmati oleh semua kalangan	1. Mudah ditiru karena pembuatannya cukup mudah	1. Mudah dalam pemasaran, sebab banyak orang tertarik pada makanan ini.	1. Banyaknya Kompetitor yang membuat produk serupa yang lebih murah
	2. Mempunyai ciri khas rasa yang berbeda dari Risol yang lain	2. Bahan-Bahan mudah basi jika tidak disimpan dalam prizer	2. Bahan dan alat Mudah ditemukan.	2. melakukan strategi pemasaran yang kompetitif.
	3. Harga yang terjangkau		3. Modal yang diperlukan tidak begitu besar.	

Analisis 4P

1. Product (Produk)

Produk risol mayo ini terdiri dari kombinasi kulit risol yang renyah dengan isian daging asap, telur, keju, dan saus mayo yang creamy menjadikannya pilihan camilan yang digemari berbagai kalangan. Terutama di kalangan mahasiswa.

		
Risol yang setengah jadi	Risol yang sudah matang	Packaging produk ketika di jual mentahan

2. Price (Harga)

Harga yang ditawarkan masih tergolong wajar dikantong pelajar dengan kualitas produk yang didapatkan, mengingat biaya bahan baku, tenaga kerja serta keuntungan bagi penjual.

3. Place (Tempat)

Subjek peneliti menggunakan dapur kosan nya untuk membuat usaha Risol Mayo ini karena, jumlah produksinya belum terlalu besar maka tidak terlalu membutuhkan tempat yang luas dan khusus. Dan kampus adalah lokasi yang strategis untuk usaha risol mayo ini, sistem pre-order melalui media sosial dan berjualan dikelas mempermudah akses mahasiswa untuk membeli produk ini.

4. Promotion (Promosi)

Promosi adalah kunci untuk meningkatkan kesadaran dan minat mahasiswa terhadap risol mayo. Strategi promosi yang efektif meliputi:

- Pemanfaatan media sosial seperti Instagram, TikTok, dan WhatsApp untuk mengunggah foto, video, atau testimoni pelanggan.
- Memberikan diskon pada pembelian pertama atau untuk pelanggan setia.
- Membagikan sampel gratis di area kampus untuk menarik perhatian dan menciptakan pengalaman langsung bagi konsumen.



Analisis STP

1. Segmentasi (segmentation)

Segmentasi pasar adalah proses membagi pasar menjadi beberapa kelompok yang memiliki karakteristik atau kebutuhan yang sama. Berdasarkan risol mayo, segmentasi pasar dapat dilakukan berdasarkan beberapa faktor:

A. Demografis:

- Usia: Konsumen dari berbagai usia bisa menikmati risol mayo, mulai dari anak-anak hingga dewasa.
- Pendapatan: Biasanya terjangkau untuk kalangan menengah ke bawah hingga menengah atas.
- Status: Bisa dinikmati oleh semua status sosial, dari pelajar hingga pekerja profesional.

B. Geografis:

Menyasar pasar lokal atau regional, seperti di kota besar atau daerah yang memiliki keramaian seperti pasar, pusat perbelanjaan, atau event.

C. Psikografis:

- Lifestyle: Menyasar konsumen yang mencari camilan enak dan praktis.
- Preferensi rasa: Konsumen yang menyukai makanan yang berbahan dasar tepung dengan isi daging dan saus mayo yang gurih.

D. Perilaku Konsumen:

- Frekuensi pembelian: Segmen konsumen yang suka membeli camilan untuk konsumsi sehari-hari atau saat acara tertentu (seperti pesta atau arisan).
- Kesadaran harga: Sebagian konsumen lebih sensitif terhadap harga, mencari produk yang terjangkau namun berkualitas.

2. Targeting (penentuan sasaran)

UMKM risol mayo dapat memilih segmen pasar yang paling potensial untuk dijadikan target, seperti:

- Keluarga: Terutama ibu rumah tangga yang ingin membeli camilan untuk keluarga, khususnya anak-anak.
- Pekerja profesional: Mereka yang mencari makanan praktis untuk dimakan saat istirahat kerja atau makan malam.
- Pelajar dan mahasiswa: Mencari camilan murah yang praktis dan mengenyangkan, cocok sebagai makanan ringan di sela-sela kegiatan.
- Event atau catering: Penyediaan risol mayo untuk acara-acara seperti arisan, pesta, atau event kantor.

3. Positioning (penentuan posisi)

Positioning adalah bagaimana kita ingin produk kita dikenal oleh konsumen di pasar. Berikut adalah beberapa strategi positioning untuk risol mayo:

- Posisi harga: Risol Mayo, camilan enak dan terjangkau untuk keluarga.
- Posisi kualitas: Nikmati risol mayo dengan bahan-bahan berkualitas, kenikmatan yang tak terlupakan di setiap gigitannya.
- Posisi praktis: Camilan praktis, lezat, siap saji kapan saja.
- Posisi sosial: Risol mayo, pilihan cerdas untuk acara spesial Anda.

B. Aspek Teknis

Perencanaan bahan baku dan bahan pembantu merupakan komponen kunci dalam menghitung kebutuhan modal kerja. Ada banyak faktor yang perlu diperhatikan dalam proses ini, antara lain harga, jumlah, kualitas, pemasok, dan ketersediaan bahan. Dalam mengelola perencanaan bahan baku dan bahan pembantu, penting untuk mempertimbangkan harga. Membandingkan harga dari berbagai pemasok akan membantu memilih yang terbaik untuk usaha. Selain itu, perhitungan kuantitas yang tepat sangat penting agar tidak terjadi pemborosan atau kekurangan bahan.

1. Bahan Baku

No	Nama Barang	Jumlah Barang
1.	Tepung Segitiga Biru	1 1/2 Kg
2.	Daging Sapi slice isi 10 buah	3 Pcs
3.	Keju Prochiz	3 Pcs
4.	Tepung Tapioka	350 g
5.	Tepung Panir	1/2 Kg
6.	Mayonaise Mamayo	750 g
7.	Susu Kaleng Nestle	1 Pcs
8.	Minyak Goreng	1 Liter
9.	Telur	1 Kg

Tabel 1. Bahan Baku Produk

2. Proses Pembuatan

- Campur semua bahan kulit seperti tepung terigu $\frac{1}{2}$ kg, tepung tapioka 10 sdk makan, 1 atau 2 kuning telur, gula 1 sdk makan, garam 1 sdk makan, royco saset $\frac{1}{2}$, minyak secukupnya, kemudian diaduk sampai tak ada yang menggumpal lagi. Jika dirasa masih kurang halus, sebaiknya disaring.
- Beri sedikit minyak pada wajan dan panaskan. Ambil sekitar setengah sendok sayur adonan dan tuangkan secara merata ke dalam wajan yang sudah dipanaskan. Masak hingga kulit matang. Ulangi proses ini sampai semua adonan kulit habis.
- Setelah kulit risol dingin, masukkan daging sapi yang telah dipotong menjadi 3 atau 4 bagian, keju, telur yang sudah dipotong menjadi 6 bagian dan mayonaise di bagian tengah. Kemudian lipat dan gulung.
- Masukkan risol ke dalam putih telur yang sudah dipisahkan, kemudian gulingkan ke tepung roti/ tepung panir.
- Goreng risol mayo dengan api kecil. Jangan terlalu lama. Cukup goreng hingga permukaan risol berubah menjadi warna keemasan.

C. Aspek Manajemen

Analisis aspek manajemen mencakup pengadaan tenaga kerja dan memenuhi kebutuhan. Untuk menjalankan operasinya dengan baik, tetapi Usaha ini di Jalankan Oleh perseorangan dari mulai membuat adonan, belanja ke pasar samapai memasarkan produk dikarenakan kemampuan untuk menggaji karyawan yang belum bisa terpenuhi.

D. Aspek Sosial dan Ekonomi

Dalam aspek ini peneliti mendapatkan informasi bahwa secara aspek sosial subjek peneliti sering membagikan dagangan nya ketika tidak habis ke orang-orang yang membutuhkan dan dalam aspek ekonomi subjek peneliti membuka open reseller kepada teman-temannya.

E. Aspek Keuangan

Biaya yang dipakai untuk membuat usaha Risol Mayo, terdiri dari biaya tetap, biaya lain-lain, dan biaya variabel.

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak mempengaruhi terhadap hasil produksi yang dihasilkan. Berikut adalah besaran biaya tetap yang dikeluarkan dalam usaha Risol Mayo.

Tabel 2a. Biaya Tetap Usaha Risol Mayo

No	Nama Barang	Jumlah barang	Harga	Jumlah
1	Wajan	1	Rp. 25.000	Rp. 25.000
2.	Sendok	3	Rp. 2.000	Rp. 6.000
3.	Piring	5	Rp. 10.000	Rp. 50.000
4.	Pisau	1	Rp. 10.000	Rp. 10.000
5.	Talenan	1	Rp. 5.000	Rp. 5.000
6.	Wadah	2	Rp. 6.500	Rp. 13.000

7.	Panci	1	Rp. 35.000	Rp. 35.000
8.	Teflon	1	Rp. 50.000	Rp. 50.000
9.	Box Plastik Besar	1	Rp. 10.000	Rp. 10.000
10.	Kompor 1 Tungku + Regulator	1	Rp. 190.000	RP. 190.000
Total			Rp. 343.500	Rp. 394.000

Tabel 2b. Biaya Tetap Usaha Risol Mayo

No	Nama Barang	Jumlah barang	Jumlah	Harga
1.	Plastik ukuran 9 x 15 isi 100 lembar	1	Rp. 11.000	Rp. 11.000
2.	Gas (1 hari = 1000) Rp. 22.000 : 30 Hari = Rp.733	1	Rp. 733	Rp. 22.000
3.	Banner logo Ukuran 2 x 1 M	1	Rp. 45.000	Rp. 45.000
Total			Rp. 56.733	Rp. 78.000

2. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang tidak tetap dan akan berpengaruh terhadap hasil produksi. Berikut adalah biaya variabel per-100 pcs yang dikeluarkan dalam industri Risol Mayo.

Tabel 3. Biaya Variabel per-100 pcs pada Usaha Risol Mayo

No	Nama bahan	Jumlah barang	Jumlah	Harga
1.	Tepung Segitiga Biru	1 kg	Rp16.000	Rp16.000
2.	Daging Sapi slice isi 10	3 Pcs	Rp24.000	Rp24.000
3.	Telur	1 kg	Rp30.000	Rp30.000
4.	Keju Prochiz	3 Pcs	Rp39.000	Rp39.000
5.	Tepung Tapioka 1 Kg	350 g	Rp3.500	Rp10.000
6.	Tepung Panir	½ Kg	Rp8.000	Rp8.000
7.	Mayonaise Mamayo	750 g	Rp18.750	Rp25.000
8.	Susu Kaleng Nestle	1 Pcs	Rp13.000	Rp13.000
9.	Minyak Goreng	1 L	Rp17.000	Rp17.000
Total			Rp169.500	Rp182.000
Jumlah modal awal				Rp.654.000

Untuk Membuat 100 Risol

1. Harga Pokok Produksi (HPP) per pcs

$$\text{HPP} = \frac{\text{Total Biaya Produksi Harian}}{\text{jumlah produksi harian}}$$

$$\text{HPP} = \frac{182.000}{100} = \text{Rp. 1.820 per pcs maka harga jualnya Rp. 3.500}$$

2. Laba Kotor Harian

Laba kotor/pcs = Harga Jual – HPP

Laba kotor/pcs = 3.500 – 1.820 = 1.680

Laba kotor harian (jika terjual 100pcs) = 1.680 x 100 = 168.000

3. Laba/Rugi

Metode perhitungan laba rugi yang digunakan yaitu pendapatan dikurangi biaya pengeluaran jika harga jual nya Rp. 3.500.

Pendapatan per tahun (harga jual x 100 x 365 hari)	Rp. 127.750.000
Pengeluaran per tahun (tabel biaya tetap b x 12 bulan + biaya variabel x 365 hari)	Rp. 67.366.000
Jumlah	Rp.60.384.000

Jika terjual 100 pcs perhari maka laba yang dihasilkan

Laba per tahun	Rp. 60.384.000
Laba per bulan	Laba pertahun : 12 (bulan) = Rp. 5.032.000
Laba per hari	Laba pertahun : 365 (hari) Rp. 165.435

4. Laba bersih

Laba Bersih = Total Pendapatan harian - Pengeluaran

Pendapatan per hari	Rp. 350.000
Pengeluaran per hari (biaya variabel)	Rp. 182.000
Jumlah	Rp.168.000

Jika terjual 100 pcs perhari maka laba yang dihasilkan

Laba per hari	Rp. 168.000
Laba per bulan	Laba perhari x 12 (bulan) = Rp. 2.016.000
Laba per tahun	Laba perhari x 365 (hari) Rp. 61.320.000

5. Layak dan Tidak Layak

BC Ratio = Total Pendapatan harian - Pengeluaran harian

$$= 350.000 - 182.000 = \text{Rp. } 168.000$$

Maka Jadi jika dilihat dari perhitungan diatas maka bisnis ini layak dijalankan karena lebih dari 1 dengan catatan terjual 100 pcs dalam 1 hari, maka keuntungan yang diperoleh akan menghasilkan laba yang menguntungkan. Jika kurang dari 100 maka solusinya dengan penaikan harga dengan begitu usaha akan tetap layak di jalankan.

KESIMPULAN

Studi kelayakan bisnis Risol Mayo menunjukkan bahwa usaha ini memiliki prospek yang menjanjikan dan layak untuk dijalankan. Dari aspek pasar, produk ini memiliki daya tarik yang kuat, terutama di kalangan mahasiswa, berkat rasa khasnya yang unik dan harga yang terjangkau. Strategi pemasaran yang efektif, seperti pemanfaatan media sosial, sistem pre-order, dan distribusi langsung di lingkungan kampus, turut mendukung penetrasi pasar dan meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk.

Dari aspek teknis, produksi Risol Mayo menggunakan bahan baku yang mudah diakses dan peralatan sederhana, sehingga proses operasional berjalan efisien. Meskipun dikelola secara perseorangan, pelaku usaha mampu menjalankan seluruh tahapan bisnis, mulai dari produksi hingga pemasaran, dengan baik. Hal ini menunjukkan kemampuan manajemen yang cukup andal. Dalam aspek sosial dan ekonomi, usaha ini tidak hanya memberikan manfaat finansial bagi pemiliknya, tetapi juga berdampak positif pada lingkungan sekitar, seperti berbagi produk kepada masyarakat yang membutuhkan dan membuka peluang reseller bagi teman-temannya. Dari sisi keuangan, analisis menunjukkan bahwa usaha ini menguntungkan, dengan BC Ratio lebih dari 1, yang berarti keuntungan lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan. Dengan target penjualan 100 pcs per hari, usaha ini mampu menghasilkan laba bersih harian sebesar Rp168.000. Secara keseluruhan, usaha Risol Mayo layak dijalankan. Dengan pengelolaan yang baik dan strategi pemasaran yang tepat, bisnis ini memiliki potensi untuk terus berkembang dan memberikan keuntungan yang signifikan bagi pemiliknya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, D. H. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif*. (S. M. Dr. Patta Rapanna, Ed.) CV. syakir Media Press.
- Adnyana, I. M. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis*. (Melati, Ed.) Jakarta Selatan: Lembaga Penerbitan Universitas Nasional.
- Asman, M. D. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0*. (Kodri, Ed.) Indramayu: CV. Adabu Abitama. From https://books.google.co.id/books?id=54ESEAAAQBAJ&printsec=copyright&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Darmawan, M. D. (2024, 01 13). *Rumus, Cara Menghitung Dan Contoh Benefit Cost Ratio (BCR)*. From <https://pasarind.id>: [https://pasarind.id/blog/Rumus-Cara-Menghitung-Dan-Contoh-Benefit-Cost-Ratio-BCR#:~:text=Benefit%20Cost%20Ratio%20\(BCR\)%20adalah%20salah%20satu%20metode%20yang%20digunakan,dikeluarkan%20untuk%20melaksanakan%20proyek%20tersebut](https://pasarind.id/blog/Rumus-Cara-Menghitung-Dan-Contoh-Benefit-Cost-Ratio-BCR#:~:text=Benefit%20Cost%20Ratio%20(BCR)%20adalah%20salah%20satu%20metode%20yang%20digunakan,dikeluarkan%20untuk%20melaksanakan%20proyek%20tersebut).
- Dr. Dwi Wahyu Artiningsih, S. M. (2019). *Studi Kelayakan Bisnis*. (S. M. Dr. Kukuh Lukiyanto, Ed.) Surabaya: PT. Muara Karya.
- Dr. I Made Adnyana, S. M. (2020). *STUDI KELAYAKAN BISNIS*. (S. M. Melati, Ed.) Jakarta Selatan: Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS).
- Dr. I Made Adnyana, S. M. (2020). *STUDI KELAYAKAN BISNIS*. (S. M. Melati, Ed.) Jakarta Selatan: Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS). From https://drive.google.com/drive/folders/1_EnvdzuRH64iuXcaBk0h26fNJWUzCsR7
- Harahap, S. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. (M. Dr. Muhammad Yafidz, Ed.) Medan, Sumatra Utara: FEBI UIN-SU Press.
- Ichsan, R. N., Nasution, L., & Sinaga, S. (2019). *(Business Feasibility Study)*. Medan: CV. MANHAJI.
- Muallif. (2023). Asal usul risol mayo di indonesia. From https://an-nur.ac.id/blog/apakah-risol-makanan-khas-daerah-ini-jawabannya.html#Asal-Usul_dan_Sejarah_Risol_di_Indonesia
- Pulungan, N. H., Yani Simangungsong, D., Hayadi, R., & Suhairi. (2022). Financial Aspect Analysis in Business Feasibility Studies. *Jurnal EMAK*. From 31.+Nur+Hidayah+Pulungan.pdf
- S. &. (2019). Analisis Kelayakan Bisnis Syariah Pada Usaha Risol Mayo. 38-48. sipora. (2023). From https://sipora.polije.ac.id/7478/2/02.%20BAB%201%20PENDAHULUAN.pdf?utm_source=chatgpt.com
- SUNARJI HARAHAP, M. (2021). *STUDI KELAYAKAN BISNIS Pendekatan Integratif*. Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung.