PROPOSAL STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA BUKET/GIFT
HAPPYFLOWER.ID

Untuk memenuhi Tugas Ujian Akhir Semester Ganjil 2021/2022 Mata Kuliah Studi
Kelayakan Bisnis

Dosen Pembimbing:

Bondan Subagyo, S.E., M.M

Oleh:

Feni Setyorini (19.60302.100058)

MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TULUNGAGUNG
2021

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	iii
BAB I.....	4
1.1 Latar Belakang	4
1.2 Nama dan Alamat Usaha	6
1.3 Bidang Usaha	6
1.4 Bentuk Usaha.....	7
BAB II	8
2.1 Gambaran Umum Usaha	8
2.2 Aspek-aspek utama dan ringkasan hasil temuan	8
2.2.1 Aspek legalitas/ hukum.....	8
2.2.2 Aspek pasar dan pemasaran	9
2.2.3 Aspek keuangan/ finansial	10
2.2.4 Aspek teknis/ operasi	11
2.2.5 Aspek manajemen dan organisasi	11
2.2.6 Aspek sosial ekonomi	12
2.2.7 Aspek dampak lingkungan (AMDAL)	12
2.3 Kesimpulan	12
BAB III.....	13
3.1 Kritik	13
3.2 Saran.....	13

Kata Pengantar

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa. Atas rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan laporan mengenai PROPOSAL STUDI KELAYAKAN BISNIS PADAUSAHA BUKET/GIFT HAPPYFLOWER.ID. Untuk memenuhi Tugas Ujian Akhir Semester Ganjil 2021/2022 Mata Kuliah Studi Kelayakan Bisnis

Laporan ini disusun untuk memenuhi tugas Mata Studi Kelayakan Bisnis selain itu, makalah ini bertujuan menambah wawasan tentang Kelayakan Bisnis mengenai usaha UMKM bagi para pembaca dan juga bagi penulis.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Bondan Subagyo, S.E., M.M. selaku Dosen Pendamping Mata Kuliah Studi Kelayakan Bisnis. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada semua orang dan kalangan dan pemilik UMKM yang telah membantu menyelesaikan laporan ini.

Penulis menyadari Laporan mengenai Studi Kelayakan Bisnis ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu, saran dan kritik yang membangun diharapkan demi kesempurnaan makalah ini.

Tulungagung, 10 Januari 2022

Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Studi kelayakan bisnis atau yang biasa disingkat dengan SKB adalah kegiatan terencana yang dilakukan untuk mempelajari secara lebih mendalam mengenai suatu usaha ataupun bisnis yang akan dijalankan, usaha tersebut pada akhirnya akan memberikan kesimpulan mengenai layak atau tidaknya sebuah usaha bisnis dijalankan. Studi kelayakan bisnis sangat penting karena untuk kebaikan kelangsungan kehidupan perusahaan di masa yang akan datang, dan agar tidak ada pihak - pihak yang merasa dirugikan dari terlaksananya sebuah usaha bisnis. Secara lebih lengkap, berikut ini merupakan beberapa tujuan yang ingin dicapai dari pelaksanaan sebuah Studi Kelayakan Bisnis (SKB).

Pertama, menghindari kerugian. Analisa yang dilakukan melalui studi kelayakan bisnis bertujuan untuk memperkirakan bagaimana kemungkinan untung rugi sebuah perusahaan di masa yang akan datang. Jika di dalam analisa terdapat kerugian perusahaan yang kemungkinannya akan lebih besar, maka ada baiknya pelaku usaha berpikir ulang jenis usaha yang akan dipilih.

Kedua, memudahkan pelaksanaan kerja. Adanya analisa akan membantu pelaku usaha untuk merealisasikan program - program perusahaan. Pelaku usaha dapat memilih kebijakan yang dirasa menguntungkan ataupun merugikan.

Ketiga, memudahkan perencanaan perusahaan. Analisa yang baik akan membantu pelaku usaha dalam merencanakan segala hal yang menyangkut dengan kegiatan perusahaan. Langkah dan program apa yang akan disusun akan menjadi lebih mudah dengan adanya studi kelayakan bisnis.

Keempat, memudahkan dalam hal pengawasan. Kegiatan sebuah bisnis besar memerlukan proses pengawasan dari pihak yang berwenang seperti pemerintah. Adanya laporan analisa mengenai studi kelayakan sebuah bisnis akan menjadi panduan bagi pihak - pihak berwenang dalam hal melakukan pengawasan.

Kelima, memudahkan proses pengendalian. Pengawasan dan pengendalian dalam operasi sebuah perusahaan besar perlu dilakukan secara berkesinambungan. Proses yang salah dari keduanya akan memberikan dampak buruk bagi kesehatan lingkungan maupun masalah sosial lainnya.

Adanya studi kelayakan bisnis akan lebih memudahkan bagi pihak yang berwenang atau perusahaan terkait untuk melakukan pengawasan serta pengendalian

Usaha UMKM saat ini mulai menunjukkan eksistensinya di dunia bisnis, kehadirannya semakin memberikan pengaruh besar atas perekonomian Negara, dan saat ini mulai menjadi salah satu penopang utama perekonomian di Indonesia. Dengan optimisme bahwa pertumbuhan peran UMKM, serta potensi-potensi yang sebetulnya dimiliki oleh bangsa Indonesia, maka perlu dirumuskan dan dijabarkan implementasi strategi dan program-program yang jelas untuk mencapainya. Untuk tujuan tersebut yang diperlukan adalah dukungan dari Pemerintah, dan dari stakeholder lainnya seperti Bank Indonesia, Perbankan, lembaga keuangan non_bank, dan dunia usaha. Banyak bidang UMKM di Indonesia yang saat ini mulai berkembang sangat pesat, salah satunya ialah UMKM bidang Bisnis Produk Kreatif. Ketika perekonomian Indonesia dihadapkan kepada krisis yang multi dimensi, industri kecil menengah (UMKM) tetap bertahan dan mampu berperan untuk melaksanakan fungsinya baik dalam memproduksi barang dan jasa di tengah kondisi usaha besar tidak mampu mempertahankan eksistensinya. Hal ini cukup beralasan mengingat sektor usaha kecil dan menengah (UMKM) memiliki prospek untuk dikembangkan, juga memiliki karakteristik yang berbeda dengan usaha besar dilihat dari skala usaha, jumlah tenaga kerja, dan kapasitas produksi sehingga memiliki ketangguhan dan ketahanan dalam menjaga kelangsungan usaha.

Secara umum UMKM sendiri menghadapi dua permasalahan utama, yaitu masalah finansial dan nonfinansial (organisasi manajemen). Menurut Urata Pramiyanti, A. (2008). studi kelayakan bisnis untuk UKM. *Jakarta: Gramedia*. Masalah finansial diantaranya adalah:

- a. Kurangnya kesesuaian (terjadinya mismatch) antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh UMKM
- b. Tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UMKM

- c. Biaya transaksi yang tinggi, yang disebabkan oleh prosedur kredit yang cukup rumit sehingga menyita banyak waktu sementara jumlah kredit yang dikururkan kecil.
- d. Kurangnya akses ke sumber dana yang formal, baik yang disebabkan oleh ketiadaan bank di pelosok maupun tidak tersedianya informasi yang memadai.
- e. Bunga kredit untuk investasi maupun modal kerja yang cukup tinggi. Banyaknya UMKM yang belum bankable, baik disebabkan belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial.

Sedangkan termasuk dalam masalah organisasi manajemen (non finansial) diantaranya adalah:

- a. Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan quality control yang disebabkan minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi serta kurangnya pendidikan dan pelatihan.
- b. Kurangnya pengetahuan akan pemasaran, yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh UMKM mengenai pasar, selain karena keterbatasan kemampuan UMKM untuk menyediakan produk/ jasa yang sesuai dengan keinginan pasar.
- c. Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) serta kurangnya sumber daya untuk mengembangkan SDM
- d. Kurangnya pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi.

1.2 Nama dan Alamat Usaha

Nama Usaha : HAPPYFLOWER.ID
 Alamat : Perum Purimas blok V, No. 9, RT. 05/RW05, Desa. Botoran,
 Kec. Tulungagung, Kab. Tulungagung
 Nomor Telepon : 085708147796

1.3 Bidang Usaha

Bidang Usaha yang dijalankan merupakan UMKM Bidang Bisnis Industri Kreatif, yakni bergerak dalam bidang jasa dengan merangkai/menyusun bunga menjadi

karangan. Bahan utama untuk membuat karangan bisa berasal dari berbagai macam bahan seperti: Bunga segar, Bunga plastik, Hijab yang dibentuk sedemikian rupa hingga membentuk karangan, sayuran yang disusun hingga seperti karangan/buket, uang yang disusun menjadi karangan, dan lain sebagainya. Usaha ini juga melayani request bahan yang akan dijadikan karangan oleh pelanggan. Pemilik usaha selalu berusaha memaksimalkan hasil karyanya demi kesenangan dan kepuasan pelanggan. Dengan terus berfikir kreatif dan inovatif, usaha buket dan karangan ataupun gift ini semakin lama semakin berkembang setiap harinya.

1.4 Bentuk Usaha

Bentuk usaha ini adalah usaha bentuk perseorangan. Pengusaha perseorangan adalah pengusaha yang memiliki usaha perseorangan itu sendiri. Setiap orang bisa menciptakan entitas bisnis individual yang dibuat tanpa izin dan tanpa adanya prosedur khusus. Selain itu, hampir setiap orang juga mempunyai kebebasan untuk bisa berkembang dalam menjalankan bisnis usahanya tanpa ada paksaan terkait pembatasan modal untuk mendirikan usahanya.

Sementara itu, setiap perusahaan perseorangan biasanya hanya dimiliki oleh satu pemilik saja. Tanggung jawab yang diemban oleh pemilik memiliki sifat yang tidak terbatas. Ciri-ciri dari perusahaan perorangan adalah:

- Usaha dimiliki oleh perseorangan
- Bentuk pengelolaannya sangat sederhana
- Modal yang dikeluarkan relatif tidak besar
- Kelangsungan bisnis tergantung pemiliknya sendiri
- Nilai penjualan dan juga nilai tambah yang diproduksi relatif lebih kecil.

BAB II

PROFIL USAHA

2.1 Gambaran Umum Usaha

Terdapat banyak sekali bidang usaha pada UMKM di Indonesia, salah satu yang banyak digandrungi para wirausahawan muda saat ini adalah UMKM bidang Bisnis Produk Kreatif, salah satu yang akan dibahas yakni usaha Buket Bunga dan GIFT shop pada UMKM HAPPYFLOWER.ID yang berlokasi di Kab. Tulungagung. Maraknya usaha buket bunga yang berada di kios-kios bunga mulai ketinggalan zaman, karena saat ini banyak sekali inovasi produk buket yang dikreasikan menjadi berbagai bentuk dan bahan, tidak hanya bentuk monoton seperti hanya buket bunga segar. Awal mula berdirinya usaha ini dimulai dari kesenangan pemilik terhadap tanaman-tanaman yang bisa dijadikan hiasan di dalam ruangan. Maka bermula dari tahun 2018, pemilik yang hanya menjual buket bunga segar mulai menerima permintaan dari konsumen untuk menginovasikan berbagai unsur menjadi buket, seperti halnya jilbab segi empat yang dapat dibentuk menjadi buket bunga atau dapat dimasukkan ke dalam kotak sebagai seserahan.

Dikarenakan permintaan yang semakin lama semakin banyak, pemilik terus berinovasi dalam memasarkan produknya, ide -ide segar tentang hadiah, buket dan seserahan menjadi hal yang dipelajari setiap harinya. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi para pelaku UMKM bidang Bisnis Produk Kreatif karena harus terus berinovasi untuk mempertahankan eksistensi produknya.

2.2 Aspek-aspek utama dan ringkasan hasil temuan

2.2.1 Aspek legalitas/ hukum

Aspek legalitas menyangkut masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki. HAPPYFLOWER.ID memiliki rencana kedepannya untuk mengurus surat ijin usaha (SIU), dan karena masih terbilang muda maka mereka akan memprioritaskan terlebih dahulu mengenai perluasan lokasi HAPPYFLOWER.ID agar lebih baik

lagi. Jika suatu usaha telah memiliki legalitas dari pemerintah setempat maka akan memudahkan mereka untuk menjalin kerjasama atau investasi dengan pihak luar.

2.2.2 Aspek pasar dan pemasaran

Untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Atau dengan kata lain seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar *market share* yang dikuasai.

STP (segmenting, targeting, positioning)

- **Segmenting**

Segmentasi pasar dari produk buket ini ialah kalangan anak-anak, dewasa, berbagai tingkat pendidikan, pekerjaan, hingga jumlah penghasilan konsumen tersebut. HAPPYFLOWE.ID memiliki fokus dalam hal segmentasi pasar dari produknya yakni kalangan menengah, kalangan mahasiswa, dan lain-lain. Fokus utamanya adalah bulan-bulan kelulusan seperti bulan April, Mei, Juni, September dll. Ataupun hari-hari besar, seperti hari kasih sayang, hari ibu, hari guru, dll.

- **Targeting**

Target konsumen dari HAPPYFLOWER.ID ialah mahasiswa dan pelajar yang setiap bulan tertentu akan mencari hadiah/gift maupun buket untuk dijadikan hadiah. Maka dari itulah di HAPPYFLOWER.ID menyediakan berbagai varian buket mulai dari harga yang murah sampai yang mahal, mulai dari ukuran kecil yang berisi satu tangkai bunga, buket sedang yang berisi beberapa tangkai bunga hingga buket besar maupun variasi lain yang bisa diminta oleh konsumen dan dikreasikan oleh owner.

- **Position**

Dalam setiap varian buket/gift/hadiah yang disediakan oleh HAPPYFLOWER.ID tentunya sudah terjamin kualitasnya. Bahan baku bunga segar dan proses pengolahan langsung yang membuat produk tetap fresh dan bersih saat sampai ke tangan konsumen dan tentunya tidak membutuhkan waktu yang lama dalam proses pembuatan. Namun bila

menginginkan varian bunga yang cukup langka, konsumen harus memesan beberapa hari sebelum buket dibuatkan. Untuk pesaing HAPPYFLOWER.ID saat ini tidak terlalu khawatir, karena dari keunggulan kualitas produk mereka yakin bahwa produknya dapat bersaing di pasaran dan sejauh ini jumlah pesaing yang ada di daerah Tulungagung masih terbilang sedikit.

2.2.3 Aspek keuangan/ finansial

Biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat memulai usaha merupakan dana pribadi milik owner, keterbatasan dana ini membuat owner HAPPYFLOWER.ID memutar otak untuk tetap mencari customer bunga terbaik ataupun bahan-bahan lain yang memiliki kualitas bagus. Maka dari itu, owner bekerja sama dengan petani bunga lokal yang berada di Kab. Tulungagung, pemberdayaan petani bunga lokal ini sangat berpengaruh terhadap perekonomian warga daerah tersebut. Namun karena permintaan yang semakin membludak, selain dari petani lokal, owner juga bekerja sama dengan petani bunga dari luar daerah Kab. Tulungagung guna memenuhi stok yang dibutuhkan. Kurang lebih selama hampir 6 bulan lamanya, owner berhasil mengembalikan modal usaha yang di investasikannya saat awal membuka usaha karena owner memilih untuk membuka usaha tersebut saat jadwal wisuda banyak diselenggarakan, dan memberikan dampak ekonomi yang baik bagi orang lain.

Saat ini HAPPYFLOWER.ID yang mulai dikenal oleh masyarakat mulai menghasilkan laba yang cukup besar tiap bulannya karena setiap hari selalu ada customer yang memesan rangkaian bunga, hadiah, seserahan maupun hal-hal yang berhubungan dengan hal tersebut. Keuntungan yang diperoleh hingga mencapai 2-3 juta bersih setiap bulannya ataupun ketika musim wisuda bisa sampai 5-8 juta bersih, Perhitungan dibawah ini menggunakan buket bunga segar berukuran besar sebagai patokan.

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan per unit} &= \text{harga jual} - \text{biaya produksi per unit} \\ &= \text{Rp } 85.000 - \text{Rp } 65.500 \\ &= \text{Rp } 19.500\end{aligned}$$

$$\text{BEP dalam unit} = \text{biaya tetap} / (\text{harga per unit} - \text{biaya variabel per unit})$$

$$= \text{Rp } 1.250.000 / (\text{Rp } 85.000 - \text{Rp } 65.500)$$

$$= \mathbf{64 \text{ buket/ bulan}}$$

BEP dalam rupiah = biaya tetap / (margin keuntungan per unit / harga per unit)

$$= \text{Rp } 1.250.000 / (\text{Rp } 19.500 / \text{Rp } 65.500)$$

$$= \mathbf{\text{Rp } 3.721.374}$$

Pengembalian Modal

Dalam satu bulan, buket yang terjual rata-rata sebanyak 64 buket bunga segar dengan harga Rp 85.000. Keuntungan rata-rata dalam satu bulan adalah **Rp 3.721.374**, dengan modal awal sebesar Rp 17.500.000

Payback period = modal awal / keuntungan per bulan

$$= \text{Rp } 17.500.000 / \text{Rp } 3.721.373$$

$$= 5 \text{ bulan } 2 \text{ minggu}$$

2.2.4 Aspek teknis/ operasi

Usaha yang bergerak pada bidang Industri kreatif ini berlokasi di Perum Purimas blok V, No. 9, RT. 05/RW05, Desa. Botoran, Kec. Tulungagung, Kab. Tulungagung. Lokasinya cukup mudah karena berada di Komplek Perumahan tengah kota yang ramai oleh penduduk dan dekat dengan pusat perbelanjaan sehingga mudah sekali ditemukan. Usaha ini dijalankan di rumah pemilik yang merangkap sebagai toko tempat owner mensisplay berbagai karangan/buket/seserahan yang bisa langsung dipilih oleh pembeli yang memilih membeli langsung di tempat dan dapat juga melihat-lihat sebagai referensi buket/karangan/kado/gift yang ingin di pesan. Meskipun berlokasi di rumah owner, penataan lay out produk tidak mengganggu kenyamanan baik dari keluarga owner maupun pembeli yang hendak membeli.

2.2.5 Aspek manajemen dan organisasi

Usaha ini bersifat perseorangan, jadi segala modal, kepemilikan, pembagian laba, pemasaran, manajemen hanya dikerjakan langsung oleh pemilik. Owner bertanggung jawab penuh atas usaha yang dijalanannya ini. Terhitung sudah sejak 2018 usaha ini berdiri, semua hal masih dikerjakan secara mandiri oleh owner. Mulai dari pemilihan

bahan baku, ide merangkai, mencari referensi hingga promosi dijalankan sendiri oleh owner, karena owner masih merasa sanggup mengerjakannya seorang diri.

2.2.6 Aspek sosial ekonomi

Selama hampir 4 tahun berdiri, HAPPYFLOWER.ID telah memberikan dampak pengaruh ekonomi yang cukup besar bagi para petani bunga lokal di daerah Kec. Sendang, Kab. Tulungagung. Selain dari petani bunga lokal, owner juga memperluas pasar dengan bekerja sama dengan petani bunga daerah lain guna memenuhi pesanan customer dan memperbanyak variasi produk yang dijual.

2.2.7 Aspek dampak lingkungan (AMDAL)

Selain dampak langsung yang dirasakan oleh masyarakat dan petani bunga lokal. Ada dampak lain yang terpengaruh oleh kehadiran penjualan buket bunga segar, yakni tanah yang semakin lama kehilangan kesuburannya karena terus-terusan ditanami bunga secara bergantian dan hanya berhenti ketika musim tertentu saja. Selain itu dampak lain pada hewan dan manusia yang terpengaruh oleh serbuk sari yang dihasilkan oleh bunga secara berlebihan dapat mempengaruhi lingkungan sekitarnya.

2.3 Kesimpulan

Dari hasil analisis yang didapat, HAPPYFLOWER.ID merupakan usaha yang sudah berdiri sejak 4 tahun yang lalu. Usaha ini berpeluang sangat besar dalam pasar. Dalam usaha ini pembukaan awal usaha yang ditentukan pada saat yang tepat sangat berpengaruh dalam keberlangsungan usaha. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa usaha yang dijalankan sangat terasa keuntungan dan kepuasannya dengan memiliki hasil penjualan tahunan $\pm$ Rp20 juta. Usaha ini layak untuk dijalankan karena mempunyai NPV positif. Akan tetapi dengan belum diurusnya surat izin legalitas usaha ini maka menyulitkan owner untuk menarik investor. Oleh sebab itu dalam waktu tidak lama ini pihak owner akan segera mengurus surat izin legalitas usaha ini.

BAB III

KRITIK DAN SARAN

3.1 Kritik

Usaha Bidang Industri Kreatif semakin lama semakin banyak peminatnya, karena dianggap mudah dan tidak memerlukan modal yang besar. Besar harapan saya jika HAPPYFLOWER.ID terus berkembang karena barang yang dijual memiliki nilai kreativitas yang tinggi dan kualitas yang bagus. Owner juga selalu bisa memberikan hasil yang terbaik bagi para customernya.

3.2 Saran

Ada baiknya Usaha UMKM Bidang Kreatif semacam HAPPYFLOWER.ID ini terus berkembang dan berinovasi, untuk itu diperlukan wadah yang dapat menampung ide-ide segar yang terus berdatangan. Pemerintah Daerah sebaiknya melakukan pelatihan-pelatihan khusus bagi pelaku usaha. Owner HAPPYFLOWER.ID juga bisa mengikuti dan menjadi anggota dalam kegiatan kewirausahaan yang ada di daerah asal.