

ABSTRAK

Industri makanan dan minuman merupakan industri yang tidak akan pernah mati karena industri ini menghasilkan salah satu kebutuhan primer manusia yaitu pangan. Fakta menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan industri makanan dan minuman ini selalu menyentuh level dua digit. Bahkan, pada saat terjadinya krisis global pada tahun 2008, industri makanan dan minuman di Indonesia ini masih mampu mencapai tingkat pertumbuhan sebesar 14,9%. Bakso, sebagai salah satu produk industri makanan dan minuman, dapat dikatakan turut berperan dalam pencapaian tingkat pertumbuhan industri makanan dan minuman sebesar dua digit tersebut. Menurut Apmiso (Asosiasi Pengusaha Mie dan Bakso), perputaran uang yang terjadi pada pengusaha mie dan bakso berkisar antara 27,5 triliun rupiah atau lebih per bulannya. Hal ini tentu menggambarkan betapa besarnya potensi usaha bakso ini. Lebih lanjut, Kafi Kurnia, seorang konsultan bisnis dari Inter Brand mengatakan bahwa peluang keberhasilan usaha bakso tergolong cukup tinggi karena merupakan produk yang simpel dan disukai masyarakat. Gerobak bakso, sebagai salah satu media penjualan bakso, sebaiknya digunakan dalam berjualan bakso karena menurut Tri Setyo Budiman, pendiri Baso Ino, bakso gerobak pinggir jalan memiliki potensi kapitalisme yang besar. Hal ini juga didukung oleh hasil kuesioner pelanggan yang menunjukkan bahwa sebanyak 89,61% dari 202 responden memilih gerobak bakso, baik menetap maupun keliling, sebagai tempat membeli bakso.

Melihat peluang usaha yang telah dipaparkan di atas, perlu dibuat sebuah perencanaan usaha agar dapat memanfaatkan peluang tersebut secara maksimal. Perencanaan usaha yang dilakukan akan berupa studi kelayakan pada empat aspek yaitu aspek pasar, teknis, manajemen dan keuangan. Keempat aspek inilah yang menentukan layak tidaknya usaha ini didirikan. Dimulai dari aspek pasar, penyebaran kuesioner dilakukan kepada sebanyak 202 pembeli dan 30 penjual bakso. Para pembeli yang menjadi target pasar di sini adalah mereka yang berusia antara 5 – 54 tahun yang tersebar di kota Surabaya. Kuesioner pembeli berguna untuk perancangan gerobak bakso dan juga sangat berguna untuk penentuan harga, bentuk, dan jenis bakso yang diinginkan *customer*. Sedangkan kuesioner penjual akan diperlukan terutama dalam melakukan perancangan gerobak bakso. Pada aspek teknis, dilakukan perancangan konsep berdasarkan hasil penggalian kuesioner, data sekunder aspek pasar, lokasi usaha (untuk lantai produksi, kantor, dan depot), mesin, peralatan, dan perlengkapan usaha, bahan baku, dan data antropometri. Mesin dan peralatan produksi yang dimiliki akan digunakan untuk memproduksi bakso yang kemudian akan dijual dan disajikan langsung oleh perusahaan ini kepada para *customer*. Data antropometri di sini akan digunakan untuk perancangan gerobak bakso, sehingga dapat dihasilkan gerobak bakso yang memberikan kenyamanan pemakaian baik bagi para pelanggan maupun tenaga penjual. Dalam aspek keuangan, dilakukan perhitungan estimasi biaya, *cashflow*, neraca, laporan rugi laba, *break even point*, dan rasio keuangan.

Perusahaan Bakso Sehat Surabaya ini memproduksi bakso yang sehat, halal, dan dengan harga yang terjangkau. Dengan proporsi daging sapi sebesar 85% per butir bakso, bakso yang padat berisi ini dapat dinikmati dengan harga yang terjangkau, yaitu 9000 rupiah per porsi, dimana per porsi berisi 9 butir bakso. Perusahaan yang berjualan menggunakan gerobak bakso ini juga menyediakan depot yang menempati lokasi yang sama dengan lantai produksi serta kantor yaitu di Ruko Kertopaten Indah, dengan jadwal buka setiap hari, mulai pukul 11.00 – 15.00 dan 18.00 – 22.00. Dengan melakukan perancangan gerobak bakso secara *customized* sesuai dimensi tubuh manusia, dari tinjauan aspek teknis, konsep ini layak untuk dijalankan karena 70% responden (dari total 30 orang) *concept testing* menyatakan suka terhadap hasil perancangan gerobak bakso tersebut. Dari tinjauan aspek manajemen, bisnis ini layak dijalankan dengan struktur organisasi yang sederhana dan penentuan tenaga kerja yang seminimal mungkin. Dari tinjauan aspek keuangan, *total project cost* dari bisnis ini adalah sebesar Rp.1.284.143.021. Jika mengacu pada tabel 5.81 tentang estimasi pendapatan, perusahaan ini merupakan usaha berskala menengah karena pendapatan tahunan mulai tahun 2012 telah melebihi 2,5 milyar rupiah. *Net present value* yang dihasilkan bisnis ini lebih besar dari nol (sebesar Rp.639.699.105), *internal rate of return* yang dicapai (29,60%) lebih besar dari MARR (14,38%), dan *discounted payback period* yang dicapai 4,05 tahun (lebih pendek dari horizon perencanaan). Melihat dari pemaparan hasil analisis aspek keuangan, maka dari tinjauan aspek keuangan, bisnis ini dinyatakan layak.

Kata kunci: studi kelayakan, perusahaan bakso, perancangan gerobak