

## ANALISIS STUDI KELAYAKAN USAHA UMKM KALDU BUBUK KEPITING "BRACO"

Ine Nisrina Nurfauzi<sup>1</sup>, Winarni<sup>2</sup>,  
Zulfadli<sup>3</sup>, Diana Kartika Novia  
Pratiwi<sup>4</sup>, Aulia Dwi Rasky Ardivia<sup>5</sup>

- 1) Teknik Kimia, Institut Teknologi Kalimantan
- 2) Matematika, Institut Teknologi Kalimantan
- 3) Teknik Material dan Metalurgi, Institut Teknologi Kalimantan

Email :

<sup>1</sup>05151018@itk.ac.id

<sup>2</sup>winarni@itk.ac.id

### Abstrak

BRACO merupakan produk kaldu bubuk kepiting sebagai bahan tambah penguat rasa kepiting untuk olahan makanan. Bubuk kaldu kepiting BRACO terbuat dari ekstraksi cangkang kepiting dan bumbu tambahan lain yang diolah dengan teknologi makanan serbuk. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan investasi dalam pendirian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kaldu Bubuk Kepiting "BRACO" yang beralamat di Perumahan Pondok Joang Indah Blok A3/7 Kilometer 11 Kelurahan Karang Joang Kec. Balikpapan Utara, Kalimantan Timur. Penelitian dilaksanakan pada Bulan Desember 2017 – Oktober 2018 dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode yang digunakan yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan produksi, aspek organisasi dan manajemen, serta aspek finansial dengan perhitungan kelayakan investasi berupa Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI). Analisis pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa prospek UMKM Kaldu Bubuk Kepiting "BRACO" cukup baik, dilihat dari potensi jumlah permintaan pasar UMKM dan Masyarakat. Analisis teknis dan produksi menunjukkan bahwa lokasi UMKM dekat dengan tempat bahan baku utama sehingga memudahkan untuk pengadaan bahan baku limbah cangkang kepiting. Analisis organisasi dan manajemen menunjukkan pemilik usaha telah menjalankan fungsi manajemen dengan baik. Analisis finansial dengan menggunakan 100% modal sendiri didapatkan hasil Payback Period (PP) yaitu 6 bulan, lebih pendek dari umur investasi yaitu lima tahun, nilai NPV sebesar Rp. 38.854.774 dimana lebih dari nol, IRR yang diperoleh yaitu 51% dan lebih besar dari tingkat suku bunga yaitu 5,5%, serta hasil perhitungan PI menunjukkan angka 6,04, maka UMKM "BRACO" layak dijalankan.

Keywords: BRACO, Kepiting, Kaldu Bubuk

### Abstract

BRACO is a crab broth powder based product as an ingredient to add crab flavor enhancers for food processing. The BRACO crab powder is made from the extraction of crab shells and other additional spices processed with powdered food technology. This research aims to determine the feasibility of investment in the establishment of Micro small and medium (UMKM) of Crab broth powder "BRACO" where located at Pondok Joang Indah Housing Block A3 / 7 Kilometer 11 Karang Joang Village, Kec. North Balikpapan, East Kalimantan. The research was conducted in December 2017- October 2018 using data collection techniques such as observation, interviews, and documentation. The technical and production aspects, organization and management aspects and also financial aspects with the calculation of the feasibility of investment such as Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Profitability Index (PI). Market and marketing analysis indicates that prospects for Chocolate Home Industry "Cozy" is good enough, it is seen from the increasing number of demand every year. Technical analysis and production showed that the location of the home industry is close to the residential allows them to recruit labors. Organization and management analysis shows that business owner has been running the management functions well, starting from planning, organizing, directing, and controlling. The result of financial analysis showed that Payback Period (PP) of that business is 6 months, the Net Present Value (NPV) is 38.854.774, the Internal Rate of Return (IRR) is 51%, and the Profitability Index (PI) is 6.04.

Keywords: BRACO, Crab, Broth Powder

## PENDAHULUAN

Secara alamiah, proses pembangunan ekonomi di suatu negara menimbulkan kesempatan yang besar bagi seluruh kegiatan ekonomi, termasuk industri dari berbagai skala usaha, mulai dari usaha kecil, menengah, maupun usaha besar. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan penting dalam memberikan kontribusi bagi perekonomian suatu negara. UMKM juga berperan penting di negara-negara yang sedang berkembang terutama terhadap penanggulangan tingkat kemiskinan, jumlah pengangguran, distribusi pendapatan, dan penyerapan tenaga kerja.

Indonesia merupakan Negara yang memiliki sumber daya alam yang melimpah. Kalimantan Timur adalah salah satu provinsi yang memiliki sumber daya alam yang melimpah, baik dari hasil pertanian maupun hasil perikanan. Namun disayangkan masyarakat Provinsi Kalimantan Timur belum mampu mengoptimalkan potensi sumber daya alam yang melimpah ini untuk dikelola oleh masyarakat lokal menjadi sebuah produk yang bernilai ekonomi lebih tinggi sebagai pendukung kesejahteraan masyarakat khususnya daerah pesisir. Sebuah tantangan bagi warga perguruan tinggi Kalimantan Timur untuk dapat menciptakan inovasi-inovasi produk dari potensi sumberdaya yang dimiliki agar dapat menjadi produk bermutu yang dapat diterima di pasar Indonesia bahkan dunia.

Kota Balikpapan merupakan kota yang terkenal sebagai kota penghasil kepiting bakau (*Scylla spp.*) di Indonesia. Selain itu, Balikpapan juga dikenal sebagai kota pengekspor kepiting dan sebagai sentral distribusi kepiting ekspor di Kalimantan Timur. Menurut data Asosiasi Pengusaha Kepiting Balikpapan, ekspor komoditas kepiting bakau Balikpapan pada tahun 2015 mencapai 15 ton per hari (Koran Kaltim, 2015). Hal ini yang membuat Balikpapan memiliki potensi wisata kuliner dan produk olahan kepiting. Tercatat tidak kurang dari 25 restoran penyedia masakan kepiting dan 8 UKM yang memiliki produk olahan kepiting khas Balikpapan.



**Gambar 1. Tambak kepiting soka Teritip Balikpapan**

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pemilik UKM olahan kepiting yang ada di Balikpapan, para pelaku usaha ini mengakui bahwa salah satu kelemahan bisnis olahan kepiting ini adalah produk olahan yang dihasilkan

memiliki rasa kepiting yang lemah. Hal ini disebabkan karena formula adonan dari olahan kepiting ini tidak dapat dicampurkan dengan persentase komposisi daging kepiting yang banyak dikarenakan akan membuat tekstur hasil olahan menjadi keras dan tidak dapat mengembang. Sebaliknya jika persentase komposisi daging kepiting dikurangi, maka rasa olahan kepiting tersebut menjadi lemah.

Dari masalah UKM olahan kepiting ini



**Gambar 2. Potensi kepiting soka Kota Balikpapan**

dirumuskan bahwa dibutuhkan suatu formula penguat rasa kepiting yang cocok sebagai bahan tambah pada adonan olahan kepiting. Diharapkan dengan adanya formula perasa kepiting akan membantu meningkatkan kualitas rasa produk UKM dan menekan biaya produksi akibat pengurangan komposisi daging kepiting.

Berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan, terdapat banyak potensi cangkang kepiting dari limbah penambak kepiting soka dan limbah dari rumah pedangkepiting yang berpusat di daerah Manggar, Tritip, dan Kariangau Balikpapan. Potensi



**Gambar 3. Limbah cangkang kepiting**

cangkang yang dihasilkan dari 8 penambak soka dan 8 rumah pedangkepiting ini diperkirakan mencapai 5 ton limbah cangkang per bulannya. Dari potensi sumber daya alam ditambah dengan peluang pasar yang luas inilah yang melarbelakangi terciptanya inovasi bisnis BRACO sebagai produk bubuk kaldu kepiting.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah yang akan diselesaikan pada

penelitian ini yaitu analisa tingkat kelayakan investasi dalam pendirian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kaldu Bubuk Kepiting "BRACO" yang bertempat di Kelurahan Karang Joang Kec. Balikpapan Utara, Kalimantan Timur. Adapun tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini yaitu untuk mengetahui tingkat kelayakan investasi dalam pendirian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kaldu Bubuk Kepiting "BRACO" yang beralamat di Kelurahan Karang Joang Kec. Balikpapan Utara, Kalimantan Timur.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Bubuk Flavor

Flavor dapat timbul karena adanya senyawa citarasa (*flavoring agents*) yang biasanya terdapat dalam jumlah yang sangat kecil pada bahan pangan. Sumber terbesar pembentuk flavor adalah protein, lemak, dan karbohidrat yang merupakan komponen struktural pada sel makhluk hidup (supran, 1978).

Flavor terbentuk atas dasar tiga komponen (anonymous, 1989), yaitu:

- a. Rasa (*taste*) yang menggambarkan indera pengecap (*perasa* pada lidah) yang terdapat pada lidah dan rongga mulut belakang. Rasa ini meliputi manis, asin, asam dan pahit.
- b. Bau (*odor*) yang ditimbulkan dari beribu-ribu macam senyawa volatil dengan variasi yang tidak terbatas di dalam intensitas dan kualitas serta terdeteksi oleh sel-sel khusus ephitelium yang terdapat pada rongga hidung.
- c. Pandangan atau persepsi terhadap ketajaman (*pungency*), panas, dingin dan sebagainya oleh tanggapan syaraf trigeminal.

Flavor kering atau bubuk berasal dari flavor cair yang diabsorpsi oleh bahn pembawa kering oleh polimer yang bersifat *inert* seperti gum arab atau pati. Flavor kering atau bubuk biasanya digunakan untuk produksi gelatin, minuman bubuk, adonan kue, dan lainnya (Health et al., 1986)

Senyawa pembentuk flavor biasaya terdistribusi pada bahan yang sebagian terikat dalam bentuk ikatan dengan lemak, protein atau air. Dengan penghancuran maka permukaan bahan menjadi semakin luas sehingga rasio luas permukaan terhadap volume bahan semakin besar. Dengan demikian, kemampuan untuk melepas flavornya semakin besar sehingga filtrat yang dihasilkan dari proses penghancuran memiliki aroma yang lebih tajam (Saleh et al., 1996).

### Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Usaha kecil menengah (UKM) merupakan suatu bentuk usaha skala kecil dan usaha skala menengah yang hanya memiliki antara 1-19 orang pegawai untuk usaha kecil dan 20-99 orang pegawai untuk usaha menengah (BPS, 2004). Usaha kecil menengah (UKM) merupakan salah satu bidang yang memberi kontribusi yang signifikan

dalam memacu pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Hal ini karena UKM memiliki daya serap yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil. Sebanyak 99,5% tenaga kerja Indonesia bekerja di bidang UKM (kurniawan, 2008). Hingga saat ini, jumlah ukm di indonesia mencapai 59,2 juta unit usaha (kominfo, 2017). Dari data tersebut, sebagian tersebar di wilayah kalimantan timur. Terdapat sebanyak 553.097 unit usaha yang terdapat di kalimantan timur dengan berbagai usaha yang menghasilkan produk unggulan.

### Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian dengan berbagai aspek baik dari segi hukum, sosial, ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen dan keuangannya. Studi kelayakan bisnis menurut Jumingan (2009:25) merupakan "studi kelayakan suatu proyek atau bisnis mempunyai tujuan menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk suatu kegiatan namun ternyata tidak menguntungkan dengan melakukan penilaian secara menyeluruh untuk menilai keberhasilan suatu proyek atau bisnis." Feasibility study atau studi kelayakan merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima suatu proyek atau bisnis yang telah direncanakan atau menolaknya. Kelayakan dapat diartikan kemungkinan dari gagasan proyek atau bisnis yang akan dilaksanakan memberikan manfaat (*benefit*), baik dalam arti financial maupun dalam arti sosial *benefit*. (Aldy, 2017)

## METODOLOGI

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif dalam penelitian ini berisi tentang gambaran mengenai lokasi perusahaan dan kelayakan usaha ditinjau dari berbagai aspek-aspek tertentu. Peneliti memilih jenis penelitian deskriptif karena menyajikan data yang lebih akurat, selain itu bentuk yang sederhana, dan teknis yang mudah dipahami.

### Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini, yaitu:

1. Aspek Pasar dan Pemasaran, meliputi:
  - a. Permintaan pasar
  - b. Pesaing
  - c. Pangsa pasar
  - d. Strategi dan bauran pemasaran
2. Aspek Teknis dan Produksi, meliputi:
  - a. Lokasi produksi
  - b. Bahan baku, bahan tambahan, dan bahan penolong
  - c. Teknologi yang digunakan
  - d. Proses produksi
3. Aspek Organisasi dan Manajemen, meliputi:
  - a. Struktur organisasi

- b. Jumlah dan kualifikasi tenaga kerja
4. Aspek Finansial, meliputi:
  - a. Kebutuhan dana
  - b. Sumber dana
  - c. Modal kerja

#### Lokasi Penelitian

Penelitian analisis studi kelayakan usaha ini dilakukan dalam pendirian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kaldu Bubuk Kepiting "BRACO" yang beralamat di Perumahan Pondok Joang Indah Blok A3/7 Kilometer 11 Kelurahan Karang Joang Kec. Balikpapan Utara, Kalimantan Timur.

#### Jenis dan Sumber Data

Jenis data terbagi menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder. Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung melalui observasi dan wawancara dengan berbagai pihak berupa informasi terkait dengan potensi usaha bubuk kaldu kepiting, meliputi ketersediaan bahan baku, pangsa pasar, jenis peralatan yang digunakan, serta proses produksi. Sumber data sekunder penelitian ini diperoleh dari data survei berupa data permintaan dan data yang diperoleh dari berbagai literatur.

#### Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan cara sebagai berikut:

1. Observasi
2. Wawancara
3. Dokumentasi

#### Instrumen Penelitian

Penelitian ini menggunakan instrumen penelitian berupa:

1. Pedoman observasi
2. Pedoman wawancara
3. Pedoman dokumentasi

#### Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari beberapa aspek, yaitu:

1. Aspek Pasar dan Pemasaran, meliputi:
  - a. Menganalisis permintaan pasar
  - b. Menganalisis pesaing
  - c. Menganalisis pangsa pasar
  - d. Menganalisis strategi dan bauran pemasaran
2. Aspek Teknis dan Produksi, meliputi:
  - a. Menganalisis lokasi produksi
  - b. Menganalisis bahan baku, bahan tambahan, dan bahan penolong
  - c. Menganalisis teknologi yang digunakan
  - d. Menganalisis proses produksi
3. Aspek Organisasi dan Manajemen, meliputi:
  - a. Menganalisis struktur organisasi
  - b. Menganalisis jumlah dan kualifikasi tenaga kerja
4. Aspek Finansial, meliputi:

- a. Menganalisis kebutuhan dana
- b. Menganalisis sumber dana
- c. Menganalisis modal kerja
- d. Menghitung proyeksi rugi/laba
- e. Menghitung proyeksi arus kas masuk (*cash inflow*)
- f. Menganalisis kelayakan berdasarkan kriteria penilaian investasi yang terdiri dari:
  - 1) *Payback Period* (PP)
  - 2) *Net Present Value* (NPV)
  - 3) *Internal Rate of Return* (IRR)
  - 4) *Profitability Index* (PI)

## PEMBAHASAN

### Analisis Kelayakan terhadap Aspek Pasar dan Pemasaran

#### 1. Potensi Permintaan Pasar

Permintaan pasar berupa kaldu bubuk kepiting berasal dari permintaan UKM dan UMKM yang memproduksi olahan makanan kepiting seperti olahan krupuk, amplang, bubur kepiting dll. Data yang telah dimiliki terdapat 24 UKM di Indonesia yang mengolah produk kepiting berupa snack, 8 diantaranya UKM dari Kota Balikpapan. Diasumsikan kebutuhan UKM akan bubuk perasa kepiting mencapai 5-25 Kg bubuk per Bulannya. Adapun data proyeksi permintaan produk kaldu bubuk kepiting dapat dilihat pada tabel 1 berikut:

**Tabel.1 Proyeksi Permintaan Produk Kaldu Bubuk Kepiting**

No	Kota/Provinsi	Jumlah UMKM Produk Kepiting	Jumlah Permintaan (Kg/Bulan)
1	Balikpapan	8	120
2	Jogja	2	25
3	Surabaya	2	20
4	Makassar	2	20
5	Jakarta	3	45
6	Sumatera	3	80
7	Jawa Barat	2	35
8	Banten	1	10
9	Papua Barat	1	8
Jumlah		24	365

Sedangkan untuk pangsa pasar ibu rumah tangga di Indonesia tekhusus 5 kota besar yang telah ditargetkan mencapai 4 Juta keluarga, dimana dari data hasil survey validasi pasar yang telah dilakukan, minat ketertarikan masyarakat pada produk bumbu kaldu bubuk kepiting mencapai 90% seperti data yang disajikan pada tabel 2.

**Tabel 2. Data Potensi Target Pasar BRACO Ibu Rumah Tangga**

No	Nama Kota	Jumlah Keluarga
----	-----------	-----------------

1	DKI Jakarta	2.612.052
2	Surabaya	918.814
3	Makassar	333.350
4	Balikpapan	261.001
5	Samarinda	100.772
	Jumlah	4.225.989

Sumber : Data 2018,  
prodeksel.binapemdes.kemendagri.go.id

## 2. Pesaing

BRACO adalah produk bubuk keping pertama yang dikomersialkan di Indonesia karena di Indonesia belum ada yang menyediakan produk sejenis sehingga belum memiliki kompetitor produk serupa di Indonesia.

## 3. Pangsa Pasar

Pangsa pasar UMKM BRACO cukup luas dengan konsumen dari ibu rumah tangga semua kalangan karena harga yang ditetapkan terjangkau. Bubuk kaldu keping BRACO ditargetkan ke beberapa kota diantaranya Balikpapan, Samarinda, Surabaya, Jakarta, dan Makassar.

## 4. Bauran Pemasaran

### a. Produk (*Product*)

BRACO dikemas menjadi beberapa ukuran yaitu 20gram, 100gram, 500gram. Bentuk kemasan dapat dilihat pada gambar 4 berikut:



**Gambar 4. Kemasan BRACO (a) 100gram, (b) 20gram, dan c) 1000 gram**

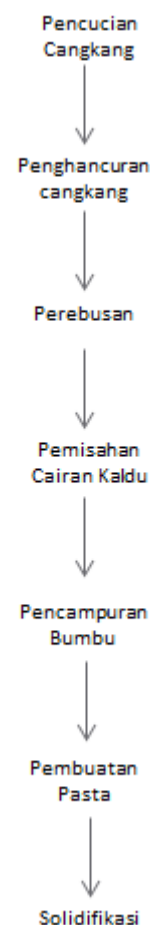
### b. Harga (*Price*)

Harga BRACO ditentukan dengan perhitungan tertentu secara baku dan konsisten, serta berdasarkan setiap pengeluaran dalam membeli bahan baku dan proses pengerjaan produksi. Harga pokok yang ditetapkan untuk per kilogram BRACO adalah Rp. 7.682 per pack/100 gram, sedangkan untuk harga jual distributor adalah Rp. 18.000 dan untuk harga jual Reseller adalah Rp. 20.000.

### c. Tempat (*Place*)

Rencana distribusi pemasaran produk BRACO terbagi menjadi dua bagian untuk target pasar UKM dan masyarakat Indonesia. Untuk target pemasaran UKM dibuat program Door to Door, yaitu kegiatan pengenalan dan penjualan produk langsung dengan target pasar melalui pemasaran langsung oleh karyawan pemasaran, email marketing dan call center. Strategi ini dipilih agar UKM dapat langsung memberikan nilai dari kualitas produk dan umpan balik pada produk BRACO. Sekaligus membangun hubungan bisnis yang baik untuk UKM/UMKM.

Sedangkan pada masyarakat umum strategi yang digunakan dengan Suwalayan di 5 kota target pertama dan perluasan di 5 kota berikutnya. Karakteristik suwalayan dan toko ritel yang diijinkan mitra adalah swalayan yang biasa di kunjungi ibu rumah tangga untuk belanja kebutuhan rumah tangga bulanan. Selain itu strategi penjualan offline dilakukan juga secara online yang bisa diakses melalui e-commerce Indonesia seperti; Indotrading, Bukalapak, Toko Pedia, dll



**Gambar 5. Proses produksi BRACO**

d. Promosi (*Promotion*)

Sedangkan untuk mendorong branding dan strategi pengungkit pasar ada beberapa program yang dapat di jalankan diantaranya membuat event lomba nasional video masak menggunakan kaldu bubuk BRACO yang di publikasi di media sosial yang di tentukan. Untuk mempengaruhi target pasar secara massif digunakan strategi kerjasama promosi pemerintah dan disnas terkait serta komunitas untuk membantu meningkatkan branding produk.

### Analisa Kelayakan Terhadap Aspek Teknis dan Produksi

#### 1. Lokasi Produksi

Tempat produksi usaha terletak di Perumahan Pondok Joang Indah Blok A3/7 Kilometer 11 Kelurahan Karang Joang Kec. Balikpapan Utara. Berjarak 16 Kilometer atau 30 menit dari tempat budidaya kepiting soka Kariangau. Berjarak 27 Kilometer atau 50 menit dari pusat budidaya kepiting manggar.

#### 2. Bahan Baku, Bahan Tambahan, dan Bahan Penolong

Bahan baku yang diperlukan dalam proses produksi yaitu batok cangkang kepiting dari rumah pedaging dan potongan kaki kepiting dari limbah budidaya soka di Kota Balikpapan. Bahan tambahan berupa air, tepung terigu, tepung tapioka, bawang putih, bawang merah, garam, ketumbar, kunyit bubuk, merica, dan gula pasir. Bahan penolong digunakan dalam proses pengemasan produk antara lain Botol Kemasan 100 g, stiker label, plastik segel. Harga bahan baku cangkang kepiting bekisar antara Rp. 3.000/Kg

#### 3. Peralatan Produksi

Peralatan produksi berupa mesin penggiling cangkang, kulkas, kompor gas, wajan modifikasi khusus, panci, baskom, timbangan, blander, saringan, alat gun heater. Semua peralatan untuk produksi dalam keadaan bagus dan bersih.

#### 4. Proses Produksi

Proses produksi yang dilakukan masih sederhana dan secara manual mengingat usaha ini belum mempunyai alat teknologi yang mendukung, sehingga masih mengandalkan tenaga manusia. Kapasitas produksi untuk bubuk BRACO rata-rata 3 sampai 6 kilogram per hari. Tahap proses produksi pada UMKM BRACO digambarkan sebagai berikut:

### Analisis Kelayakan Terhadap Aspek Organisasi dan Management

#### 1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi UMKM "BRACO" berbentuk garis atau lini, dan disusun secara sederhana, yaitu pemilik dan pemimpin usaha berada di posisi atas. Terdapat dua divisi dalam struktur organisasi yaitu divisi, produksi, dan pemasaran. Ketua divisi berada di bawah ketua diikuti dengan anggota selaku pelaksana dimana masing-masing tenaga kerja melakukan tugas (*jobdesc*) yang telah ditentukan. Jumlah tenaga kerja sedikit, serta tingkat kemampuan spesialisasi belum tinggi.

#### 2. Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga Kerja ideal dan efisien UMKM "BRACO" berjumlah 5 orang. Tenaga kerja yang terlibat dalam usaha "BRACO" terbagi menjadi dua divisi, yaitu produksi berjumlah 2 orang, dan divisi pemasaran berjumlah 3 orang. Kegiatan usaha "Cozy" masih sederhana sehingga tidak membutuhkan pekerja yang banyak, namun dengan jumlah tenaga kerja yang sedikit diharapkan mampu menghasilkan *output* yang maksimal.

#### 3. Kualifikasi Tenaga Kerja

Secara umum, tenaga kerja yang ada bukan merupakan kualifikasi tenaga kerja tetap, namun lebih kepada tenaga kerja harian dengan perhitungan keuntungan tertentu. Kualifikasi pendidikan tenaga kerja pada UMKM "BRACO" yaitu jenjang pendidikan SMA/SMK sederajat.

#### 4. Sistem Pengupahan dan Pelatihan

Sistem pengupahan tenaga kerja bermacam-macam, untuk divisi produksi dan pemasaran menggunakan sistem bonus target hasil produksi, Semua tenaga kerja mendapatkan proses *training* (pelatihan) selama bekerja sesuai keahlian yang dibutuhkan. Pelatihan oleh pemilik usaha diadakan setiap ada jenis produk yang baru, sehingga tenaga kerja dapat langsung mempelajari proses produksi, strategi pemasaran, dan pengembangan yang akan diterapkan. Proses *training* bersifat non formal, dan bertujuan agar kualitas setiap produk yang dihasilkan tetap terjaga. Untuk menjalankan fungsi-fungsi manajemen, walaupun tidak sekompleks usaha besar. Adapun fungsi manajemen yaitu Perencanaan (*Planning*), Pengorganisasian (*Organizing*), Pelaksanaan (*Actuating*), dan Pengawasan (*Controlling*).

Analisis organisasi dan manajemen bertujuan untuk keefektifan dan efisiensi kariawan serta fungsi manajemen dengan baik, dimulai dari perencanaan, pengorganisasian pengarahan, dan pengendalian. Struktur organisasi yang sederhana

memudahkan pelaksanaan tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam UMKM. Bentuk struktur organisasi garis atau lini menunjukkan pemilik usaha berupaya untuk menjalin hubungan yang baik dengan karyawan, dan membina solidaritas yang tinggi antar karyawan. UMKM ini juga mengadakan pelatihan meskipun bersifat non formal, dan sistem pengupahan yang sesuai dengan hasil kerja.

### Analisis Kelayakan Terhadap Aspek Finansial Kebutuhan Dana

Dana yang dibutuhkan pada permulaan pendirian UMKM Kaldu Bubuk Kepiting BRACO terdiri dari dua, yaitu untuk aktiva tetap dan untuk modal kerja.

**Tabel 3. Rincian Kebutuhan Dana UMKM Bubuk Kaldu Kepiting BRACO**

<i>Kebutuhan Dana</i>	<i>Jumlah</i>
<b>Aktiva Tetap</b>	
Keranjang 30 Kg	Rp 60,000
Freezer	Rp 3,500,000
Box Pendingin 100 kg	Rp 60,000
Sikat	Rp 40,000
baskom Besar stainless	Rp 800,000
Timbangan digital 10 Kg	Rp 250,000
Panci 50 cm	Rp 350,000
Kompur 1 mata besar low pressure	Rp 800,000
Mesin Peniris (spinner)	Rp 2,500,000
saringan stainless	Rp 25,000
crushing machine Cangkang	Rp 30,000
Drum limbah	Rp 100,000
Plat wajan khusus BRACO	Rp 800,000
Blander	Rp 900,000
Gun Heater sealing penutup botol	Rp 250,000
Dryer	Rp 20,000,000
Spidol	Rp 40,000
Blower	Rp 20,000
meja produk stainless	Rp 1,000,000
Tabung Gas	Rp 240,000
Jumlah Aktiva Tetap	Rp 21,582,000
<b>Modal Kerja</b>	
Kas	Rp 3,000,000
Cangkang Kepiting	Rp 1,500,000
Bahan Penunjang	Rp 2,369,000
Bahan lain-lain	Rp 2,500,000
Jumlah Modal Kerja	Rp 9,369,000
<b>Jumlah Kebutuhan Kerja</b>	<b>Rp 30,951,000</b>

\*angka dalam nilai juta rupiah  
Sumber : Data diolah, 2018

### Sumber Dana

Sumber dana yang dibutuhkan UMKM Kaldu Bubuk Kepiting BRACO berasal dari Hibah Program Keretivitas Mahasiswa dan Hibah Program Pemberdayaan Ekonomi BAZNAS. Modal yang digunakan untuk mendirikan usaha ini yaitu sebesar Rp30.951.000 termasuk pengadaan mesin dan peralatan untuk produksi.

### Modal Kerja

Biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan peralatan produksi terdiri dari kas untuk membiayai upah tenaga kerja, transportasi, serta biaya listrik dan air, kemudian bahan pembuat kaldu kepiting yang terdiri dari bahan baku dan bahan tambahan. Bahan lain-lain terdiri dari perlengkapan yang digunakan untuk memproduksi Bubuk Kaldu Kepiting BRACO. Rincian biaya untuk bahan Bubuk Kaldu Kepiting dan bahan lain-lain disajikan pada tabel 3.

### Proyeksi Penjualan dan Biaya

Proyeksi target penjualan UMKM "BRACO" adalah 100 kilogram per bulan atau 1000 Botol kemasan 100 gram. Setiap bulannya dinaikkan target penjualan 1 persen atau 12 persen per tahun.

**Tabel 4. Proyeksi target penjualan UMKM BRACO**

<i>Bulan ke-</i>	1	2	3	4	5	6	7
Target Penjualan (Kg/Pack)	18,0	18,1	19,9	21,9	24,1	26,6	29,2
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung (out)	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1
Total Biaya Tenaga Bahan Baku Langsung	6,4	6,7	7,0	7,4	7,8	8,2	8,6
Biaya Overhead	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6	1,7
Total Biaya Produksi	10,8	11,2	11,6	12,0	12,4	12,9	13,4
Laba Kotor	7,1	6,9	8,3	9,9	13,6	15,8	15,8
Biaya Lain (out)	65	65	65	65	65	65	65
NET(+modal kerja)	6,5	6,3	7,7	9,2	11,0	12,9	15,1

### Cash Inflow

Cash Inflow diperoleh dari laba bersih ditambah dengan biaya penyusutan atau depresiasi. UMKM Kaldu Bubuk Kepiting BRACO menggunakan 100% modal sendiri, maka perhitungan CI selama setahun adalah sebagai berikut:

**Tabel 5. Cash Inflow UMKM BRACO**

Bulan ke	Laba Bersih (EAT)	Depresiasi	Cash Inflow (CI)
1	Rp 6.518.250	Rp 3.000.000	Rp 3.518.250
2	Rp 6.311.663	Rp 3.000.000	Rp 3.311.663
3	Rp 7.723.746	Rp 3.000.000	Rp 4.723.746
4	Rp 9.297.333	Rp 3.000.000	Rp 6.297.333
5	Rp 11.049.590	Rp 3.000.000	Rp 8.049.590
6	Rp 12.999.448	Rp 3.000.000	Rp 9.999.448
7	Rp 15.167.787	Rp 3.000.000	Rp 12.167.787
8	Rp 17.577.630	Rp 3.000.000	Rp 14.577.630
9	Rp 20.254.361	Rp 3.000.000	Rp 17.254.361
10	Rp 23.225.963	Rp 3.000.000	Rp 20.225.963
11	Rp 26.523.283	Rp 3.000.000	Rp 23.523.283
12	Rp 30.180.322	Rp 3.000.000	Rp 27.180.322

**Kriteria Penilaian Investasi**

Metode yang digunakan untuk menilai kelayakan investasi yaitu Metode Konvensional yang terdiri dari *Payback Period* (PP), serta Metode *Discounted Cash Flow* yang terdiri dari *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI). Ringkasan hasil analisis kelayakan investasi dapat dilihat pada tabel berikut:

No	Alat Analisis	Hasil Analisis	Keterangan
1	<i>Payback Period</i> (PP)	6 Bulan	Sangat Layak
2	<i>Net Present Value</i> (NPV)	Rp. 38.854.774	Layak
3	<i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	51%	Layak
4	<i>Profitability Index</i> (PI)	12,63	Layak

**Tabel 6. Hasil analisis kelayakan finansial UMKM BRACO**

Hasil perhitungan kelayakan investasi yang meliputi PP, NPV, IRR, dan PI menunjukkan bahwa UMKM "BRACO" layak untuk dijalankan, karena masing-masing perhitungan memenuhi kriteria investasi. *Payback Period* yang dihasilkan yaitu 6 bulan, lebih pendek dari umur investasi yaitu lima tahun, nilai NPV sebesar Rp. 38.854.774 dimana lebih dari nol, IRR yang diperoleh yaitu 51% dan lebih besar dari tingkat suku bunga yaitu 5, 5%, serta hasil perhitungan PI menunjukkan angka 6.04, maka UMKM "BRACO" layak dijalankan.

**KESIMPULAN**

Kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Analisis pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa prospek UMKM "BRACO" cukup baik, hal ini dilihat dari potensi jumlah permintaan UKM olahan keping yang tinggi dan minat masyarakat akan ketersediaan bumbu kaldu bubuk keping dipasaran. Hasil produksi yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, dan kategori terkait bauran pemasaran yang cukup bagus.
2. Analisis teknis dan produksi menunjukkan bahwa adanya sumber bahan baku yang mudah didapat dan alat bantu produksi yang dapat mendukung bisnis.
3. Analisis organisasi dan manajemen bertujuan untuk keefektipan dan efisiensi kariawan serta fungsi manajemen dengan baik, dimulai dari perencanaan, pengorganisasian pengarahannya, dan pengendalian. Struktur organisasi yang sederhana memudahkan pelaksanaan tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam UMKM
4. Analisis finansial dengan menggunakan 100% modal hibah dari Kemenristek DIKTI dan BAZNAS dikatakan layak berdasarkan hasil perhitungan kelayakan investasi yang meliputi *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI), karena masing-masing perhitungan memenuhi kriteria investasi, dimana nilai PP atau jangka waktu pengembalian modal kurang dari umur investasi (6 Bulan), nilai NPV yang positif atau lebih besar dari nol, nilai IRR yang lebih besar dari tingkat suku bunga deposito (5,55%), dan nilai PI yang lebih besar dari satu.



## PUSTAKA

- Afiyah, A., Saifi, M., dan Dwiatmanto. 2015. *ANALISIS STUDI KELAYAKAN USAHA PENDIRIAN HOME INDUSTRY (Studi Kasus pada Home Industry Cokelat "Cozy" Kademangan Blitar*, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), (Online), Vol. 23, No.1, (administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id, diakses 6 November 2018)
- Aldy Rochmat, Purnomo. 2017. *Analisis Statistik Studi Kelayakan Bisnis*. Ponorogo : Unmuh Ponorogo Press
- Ismiwarti. 2015. *Skripsi Pemanfaatan Cangkang Rajungan (Portunus Sp.) Sebagai Flavor*. Institut Pertanian Bogor
- Jumingan. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara
- Koran Kaltim. 2015. *Ekspor Kepiting Balikpapan Terhenti*, (online), (<http://www.korankaltim.com/ekspor-kepiting-balikpapan-terhenti>, diakses 2 November 2017).