

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Usaha

4.1.1. Sejarah Tahu Walik Hokky Kudus

Tahu Walik “Hokky” adalah salah satu produk kuliner yang masuk dalam kategori camilan atau makanan ringan, bahkan bisa menjadi lauk pauk. Usaha tahu walik Hokky pada awalnya kebiasaan pemilik usaha yang sangat suka untuk mencoba makanan-makanan ringan khususnya yang dibuat dari olahan tahu. Dari kecintaannya terhadap makanan dari olahan tahu tersebut, maka pemilik usaha mulai untuk mencoba resep-resep khususnya untuk produk tahu walik. Hasil dari uji coba resep yang dilakukan, pemilik usaha menemukan resep yang cocok untuk produk tahu walik yang akan dijual, yaitu dengan menawarkan tahu walik yang terdiri dari dua varian rasa, diantaranya isi ayam sayur dan daging sapi. Berdasarkan hasil uji coba produk tersebut, pemilik mulai menawarkan produknya untuk dicoba secara cuma-cuma oleh tetangga sekitar agar mengetahui bahwa produknya bisa diterima oleh konsumen. Berbekal tanggapan orang sekitar yang menyatakan jika tahu walik tersebut enak untuk dikonsumsi, serta berbekal keyakinan dari sang pemilik, maka mulailah dirintis usaha tahu walik dengan memberi nama Tahu Walik “Hokky”. Tahu Walik Hokky didirikan pada bulan September 2021, dan berlokasi di perumahan Muria Indah Blok B No.371 Kecamatan Bae Kabupaten Kudus.

Usaha Tahu Walik Hokky ini pada awalnya didirikan dengan upaya untuk memenuhi tugas perkuliahan, tetapi dengan seiring berjalannya waktu, usaha tersebut dijalankan dengan sungguh-sungguh dengan upaya untuk mendapatkan hasil atau keuntungan.

Usaha Tahu Walik Hokky sampai saat ini belum mampu menerima pesanan dalam jumlah yang besar, mengingat usaha ini baru berjalan beberapa bulan serta peralatan dan perlengkapan untuk produksi juga masih belum cukup memadai. Bentuk pengembangan usaha yang direncanakan oleh pemilik usaha adalah dengan membuat produk tahu walik dengan isian lain seperti isian udang, cumi,

dan isian lainnya. Hal ini mengingat rasa udang ataupun cumi sedang menjadi rasa yang digemari oleh konsumen, sehingga dengan adanya rasa baru akan meningkatkan permintaan konsumen akan produk Tahu walik Hokky.

Pada awal usaha ini didirikan, pemilik hanya memproduksi sebanyak 25 porsi tahu walik saja. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk melakukan uji coba produk yang dijual, apakah diminati atau tidak di kalangan konsumen. Hari pertama penjualan, tentu saja tidak berjalan lancar seperti yang diharapkan, mengingat produk baru yang belum dikenal sama sekali oleh masyarakat. Penjualan hari pertama hanya sebanyak 20 porsi dari 25 porsi yang dibuat. Hal ini justru membuat pemilik menjadi lebih bersemangat mengingat produknya sudah ada yang berminat untuk membelinya. Seiring berjalannya waktu, dalam tiga bulan terakhir yaitu November, Desember 2021 dan Januari, Februari 2022, jumlah penjualan sudah semakin berkembang pesat. Pada awalnya yang hanya membuat produk sebanyak 25 porsi, sekarang jumlah produk yang diproduksi mencapai 100 dalam setiap harinya. Jumlah penjualan juga mengalami peningkatan, karena semakin banyak yang menyukai produk serta adanya pesanan yang masuk membuat secara perlahan usaha Tahu Walik Hokky semakin berkembang. Pemasarannya juga semakin meluas, dimana pada saat pertama didirikan, konsumen yang membeli hanya di daerah sekitar atau tetangga saja atau sekitar Desa Bae Kecamatan Bae Kabupaten Kudus. Setelah berjalan tiga sampai empat bulan, wilayah pemasaran meluas merambah ke desa sekitar di Kecamatan Bae Kabupaten Kudus.

4.1.2. Visi dan Misi Tahu Walik Hokky

Setiap usaha yang didirikan tentu saja memiliki tujuan atau dengan kata lain visi dan misi usaha. Hal ini dilakukan agar usaha yang didirikan memiliki tujuan yang pasti untuk mengembangkan usaha tersebut. Visi dan misi dari usaha Tahu Walik Hokky adalah:

Visi:

“Menjadi usaha tahu walik yang mandiri dan terdepan”.

Misi:

Misi dari usaha Tahu Walik Hokky adalah:

1. Menjaga kualitas masakan tahu walik agar selalu berkesan baik di mata konsumen.
2. Memberikan pelayanan maksimal kepada konsumen agar dapat memberikan kepuasan.
3. Menyediakan produk tahu walik yang berbeda dengan yang sudah ada saat ini, sehingga menjadi pilihan pelanggan.

Visi dan misi suatu usaha sangatlah penting, begitu juga dengan usaha Tahu Walik Hokky. Hal ini dikarenakan visi dan misi yang dimiliki usaha Tahu Walik Hokky menjadi harapan dari pemilik usaha terhadap masa depan usaha Tahu Walik Hokky tersebut.

4.1.3. Lokasi Usaha dan Wilayah Penjualan

Lokasi usaha Tahu Walik Hokky adalah di area Perumahan Muria Indah Blok B No.371 Kecamatan Bae Kabupaten Kudus.

Wilayah penjualan Tahu Walik Hokky saat ini adalah masih dalam lingkup Kecamatan Bae Kabupaten Kudus, yang terdiri dari beberapa desa meliputi:

1. Desa Bacin
2. Desa Bae
3. Desa Dersalam
4. Desa Gondangmanis
5. Desa Karangbener
6. Desa Ngembalrejo
7. Desa Panjang
8. Desa Pedawang
9. Desa Peganjaran
10. Desa Purworejo

Untuk saat ini, wilayah penjualan dari Tahu Walik Hokky adalah di daerah sekitar Kecamatan Bae Kabupaten Kudus, mengingat jangkauan penjualan masih terbilang belum cukup luas. Hal ini mengingat penjualan Tahu Walik Hokky

hanya merambah di Kecamatan Bae yang meliputi 10 desa tersebut. Hal ini tentu saja masih sangat jauh jika dibandingkan dengan luasnya Kabupaten Kudus yang memiliki 9 Kecamatan, sedangkan wilayah pemasaran Tahu Walik Hokky baru dikenal di satu kecamatan saja, artinya masih banyak wilayah di Kabupaten Kudus yang harus dirambah oleh pemilik usaha Tahu Walik Hokky agar produknya semakin di kenal.

Pemilik usaha juga terus memperluas pemasaran produk tahu Hokky Kudus, diantaranya dengan menjangkau wilayah yang padat penduduk, seperti tempat wisata yang ada di Menara kudus, sunan muria, museum kretek, tahu walik Hokky mensuplai produk tersebut ke toko yang berada di sekitar tempat wisata. Pemilik usaha juga akan memasarkan ke pasar yang ada di Kota Kudus, seperti Pasar Kliwon, Pasar Bitingan, Pasar Bareng, Pasar Wergu.

Di lain sisi usaha Tahu Walik Hokky Kudus juga memasarkan produk melalui online, melalui aplikasi via Whatsapp dan juga Instagram. Penjualan melalui online melalui wa dengan cara membuat story tentang produk dan juga share ke teman-teman dan cara memesan juga langsung wa kepada penjual. Untuk pengiriman bisa COD dan juga bisa diantar jika wilayah dekat dengan tempat produksi, dan tidak di pungut biaya. Pemilik Tahu Walik Hokky akan berusaha untuk terus memperluas penjualan dengan cara melalui promosi yang lebih intensif lagi melalui brosur yang akan disebar ke pasar-pasar atau ke rumah-rumah.

Untuk penjualan melalui instagram tahu walik hokky mempromosikan melalui postingan. Cara memesan dapat melalui DM, sedangkan untuk pemesanan ke luar kota, kami menyediakan dalam bentuk kemasan frozen food menggunakan vakum agar tidak mudah busuk. Cara pembayaran bisa langsung transaksi dengan penjual dan pembeli maupun transfer. Untuk pengembangan produk tahu walik hokky ini akan memperluas pemasaran atau penjualan yang nanti nya bisa memsan melalui aplikasi gofood atau grabfood.

4.1.4. Logo Usaha Tahu Walik Hokky Kudus

Logo usaha dari Tahu Walik Hokky adalah sebagai berikut:



Gambar 4.1

Logo usaha Tahu Walik Hokky Kudus

Logo tersebut mempunyai arti dari seorang perempuan yang mempunyai cita-cita membuat bisnis snack dengan nama usaha “Tahu Walik Hokky”. Sedangkan nama Hokky itu sendiri mempunyai arti keburuntungan, dan diharapkan usaha dapat berjalan dengan lancar, dan dengan gambar koki perempuan yang artinya bisnis tersebut diolah oleh pemiliknya sendiri yang merupakan seorang perempuan. *Background* warna merah melambangkan sebuah keberanian, semangat, tekad, dan pantang menyerah untuk mengejar cita-cita. Disertai juga tulisan Tahu Walik Hokky berwarna kuning agar memiliki perpaduan yang menarik dan mudah untuk dibaca, Sehingga lebih menarik dan memikat calon pembeli. Di sisi lain perpaduan tersebut sangat cocok dengan produk Tahu Walik Hokky yang berwarna coklat kekuningan dengan sambal petis yang dominan pedas dan juga bumbu tabur yang berwarna merah, sedangkan untuk kemasan yang sudah direncanakan berwarna putih, yang artinya senada dengan warna baju koki di logo tersebut.

Penyampaian logo usaha Tahu Walik Hokky ini akan menjadi faktor yang sangat penting, khususnya untuk mengenalkan merek “Hokky” kepada konsumen dan juga pasar. Adanya penyampaian Logo Tahu Walik Hokky ini diharapkan bagi konsumen dapat mengetahui karakteristik dari usaha Tahu Walik “Hokky” tersebut, serta dapat menjadi daya tarik untuk memikat minat konsumen. Logo

yang disampaikan juga diharapkan akan mempermudah Konusmen untuk mengenali produk Tahu Walik Hokky tanpa harus dijelaskan terlebih dahulu.

4.2. Analisis Kelayakan Usaha

Dalam perjalanan usahanya, Tahu walik Hokky bermaksud untuk mengkaji kelayakan usaha tersebut yang dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek Sumber Daya Manusia, aspek produksi, dan aspek keuangan. Aspek yang perlu dikaji dari Usaha Tahu Walik Hokky tersebut adalah aspek non finansial yang meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek Sumber Daya Manusia, dan aspek produksi/teknis, serta Aspek Finansial yang meliputi analisis keuangan dengan menggunakan metode analisis kriteria Investasi. Adapun hasil analisis kelayakan usaha Tahu walik Hokky adalah sebagai berikut :

4.2.1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran yang diteliti dalam penelitian ini meliputi potensi pasar yang dilihat dari potensi pasar yang ada, serta melihat penerapan bauran pemasaran yang terdiri dari Produk, *Price* (harga), Promosi, dan *Place* (distribusi) yang digunakan usaha tersebut.

1. Potensi Pasar

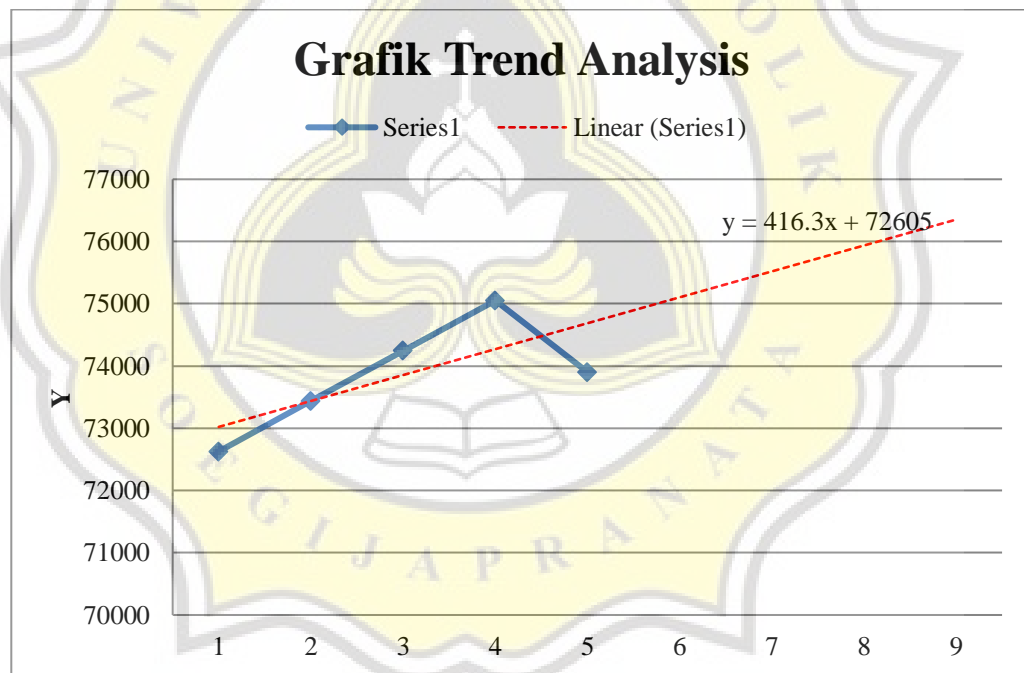
Data jumlah penduduk Kecamatan Bae Kabupaten Kudus yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Kudus, yang menunjukkan statistik Kecamatan Bae dalam Angka, pada tahun 2014 adalah 70.463 dan tahun 2015 adalah 71.423. Menurut BPS, proyeksi penduduk Kecamatan Bae dari 2016 sampai 2021. Jumlah penduduk tahun 2014 dan 2015 tidak dapat dipakai untuk perhitungan, hal ini karena selisih terhadap proyeksinya yang cukup banyak. Oleh sebab itu, data yang akan digunakan sebagai proyeksi jumlah penduduk adalah proyeksi yang diberikan oleh BPS yaitu 2016 sampai 2020 yang akan digunakan sebagai dasar perhitungan proyeksi jumlah penduduk Kecamatan Bae Kabupaten Kudus tahun 2022, 2023, dan 2024 adalah tiga tahun perencanaan usaha Tahu Walik Hokky. Berikut ini adalah jumlah penduduk Kecamatan Bae tahun 2016 sampai 2020:

Tabel 4.1
Jumlah Penduduk Kecamatan Bae Tahun 2016 – 2020

Tahun Ke-	Tahun	Jumlah Penduduk
1	2016	72627
2	2017	73441
3	2018	74248
4	2019	75052
5	2020	73903

Sumber : BPS Kabupaten Kudus, 2022.

Dari data jumlah penduduk lima tahun tersebut, maka akan dijadikan dasar perhitungan proyeksi jumlah penduduk untuk tiga tahun kedepan yaitu 2022, 2023, dan 2024 sebagai tahun horizon perencanaan usaha. Perhitungan proyeksi dengan menggunakan excel, diperoleh persamaan sebagai berikut:



Gambar 4.2

Hasil Trend Analisis dengan Model Persamaan

Sumber : Data diolah, 2022.

Berdasarkan pada rumus persamaan diatas, diperoleh jumlah penduduk sebagai berikut:

Tabel 4.2
Proyeksi Jumlah Penduduk selama 5 Tahun Horizon Perencanaan

Tahun Ke-	Tahun	Jumlah Penduduk
5	2020	73903
6	2021	75103
7	2022	75519
8	2023	75935
9	2024	76352

Sumber : Data diolah, 2022.

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat dihasilkan jika proyeksi penduduk di Kecamatan Bae Kabupaten Kudus pada tahun 2022 menjadi 75519 jiwa, tahun 2023 menjadi 75935 jiwa, dan tahun 2024 menjadi 76352 jiwa. Dari perhitungan proyeksi perkembangan jumlah penduduk, maka akan dapat diketahui proyeksi potensi pasar dari usaha Tahu Walik Hokky pada tahun-tahun berikutnya dapat mengalami peningkatan, hal ini dapat dilihat dari perkembangan jumlah penduduk Kecamatan Bae Kabupaten Kudus yang terus mengalami pertumbuhan dalam setiap tahunnya.

a) Pasar Potensial (PP)

Berikut ini adalah proyeksi pasar potensial dengan menggunakan angka probability sebesar 50% dari jumlah penduduk di Kecamatan Bae yang berminat terhadap produk tahu walik Hokky selama tahun horizon perencanaan usaha. Penentuan angka tersebut digunakan peneliti berdasarkan perkiraan dari peneliti terhadap peminat tahu walik.

Tabel 4.3
Proyeksi Pasar Potensial

Tahun	Jumlah Penduduk	Pasar Potensial (PP)
2020	73903	36952
2021	75103	37552
2022	75519	37760
2023	75935	37968
2024	76352	38176

Sumber : Data diolah, 2022.

Dari perhitungan tersebut menunjukkan bahwa proyeksi pasar potensial dari usaha Tahu Walik Hokky dalam tahun 2022, 2023, dan juga 2024 terus mengalami peningkatan seiring peningkatan jumlah penduduk yang terjadi di Kecamatan Bae Kabupaten Kudus dalam tahun-tahun tersebut.

b) Pasar Potensial Efektif (PPE)

Berdasarkan hasil perhitungan pasar potensial (PP) di atas, maka untuk menghitung nilai pasar potensial efektif (PPE) akan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$PPE = PP - 50\%(PP)$$

Dari rumus tersebut, maka nilai pasar potensial efektif (PPE) dari tahun 2022 sampai tahun 2024 dapat diperoleh angka sebagai berikut:

Tabel 4.4
Proyeksi Pasar Potensial Efektif

Tahun	Pasar Potensial (PP)	Pasar Potensial Efektif (PPE)
2020	36952	18476
2021	37552	18776
2022	37760	18880
2023	37968	18984
2024	38176	19088

Sumber : Data diolah, 2022.

Dari tabel 4.4, menunjukkan jika berdasarkan hasil perhitungan pasar potensial efektif pada tahun 2022 sebanyak 18880 orang, apabila usaha Tahu Walik Hokky beroperasi selama satu tahunnya adalah 300 hari dari perhitungan 25 hari dalam setiap bulannya, maka perhitungan PPE permintaan pada tahun 2022 adalah sebagai berikut:

$$PPE \text{ permintaan} = \frac{18880}{300}$$

$$PPE \text{ perminatan} = 63 \text{ permintaan per hari.}$$

Berdasarkan pada hasil perhitungan, menunjukkan jika besarnya proyeksi pasar potensial efektif dilihat dari permintaan akan produk tahu walik di Kecamatan Bae Kabupaten Kudus cukup besar dalam setiap harinya,

sehingga dapat menjadi peluang bagi usaha Tahu Walik Hokky untuk memenuhi permintaan produk tahu walik.

2. Produk

Produk utama yang dijual dari usaha Tahu Walik Hokky adalah tahu yang digoreng secara terbalik, dimana kulit yang seharusnya berada didalam, maka pada produk tahu walik akan ditempatkan di dalam, dengan di dalam tahu tersebut akan diberi isian tepung yang dicampur dengan daging yang diolah sedemikian rupa, sehingga akan memberikan rasa yang lebih nikmat.

Pemilik usaha Tahu Walik Hokky berupaya untuk memberikan keunikan pada produknya, yang diharapkan dapat menjadi pembeda dari produk tahu walik lainnya. Produk tahu walik biasanya dijual dengan menyertakan sambal kecap atau cabe rawit saja, sedangkan pada Tahu Walik Hokky, pemilik usaha memberikan penawaran dengan variasi produk yang berbeda dari biasanya, yaitu dengan menggunakan petis sebagai pelengkap, atau menawarkan dengan berbagai macam varian rasa seperti keju, balado, barbeque, jagung bakar, dan pedas manis. Selain itu, tahu walik hokky juga menyediakan varian yang sehat untuk di konsumsi dengan isian ayam yang di tambah dengan sayur sayuran, sehingga sangat bagus dikonsumsi baik oleh dewasa maupun anak-anak. Hal ini dilakukan sebagai diferensiasi produk yang akan dijual, sehingga dapat menjadi karakteristik dari produk Tahu Walik Hokky.

Berikut ini adalah beberapa produk yang dijual dalam usaha Tahu Walik Hokky Kudus, diantaranya meliputi:

1) Tahu Walik Isi Daging Sapi

Tahu walik ini dibuat dengan menggunakan isian daging sapi.



Gambar 4.3

Tahu Walik Hokky Isi Daging Sapi

2) Tahu Walik Isi Ayam Sayur

Tahu walik ini dibuat dengan menggunakan isian daging ayam beserta campuran sayur di dalamnya.



Gambar 4.4

Tahu Walik Hokky Isi Ayam Sayur

3) Produk Tahu Walik Hokky Original

Tahu walik original ini dijual dengan sambal petis, sehingga akan dapat menambah kenikmatan mengkonsumsi tahu walik dengan cita rasa yang berbeda dari tahu walik lainnya.



Gambar 4.5

Tahu Walik Hokky Rasa Original

4) Tahu Walik Hokky dengan Varian Rasa

Tahu walik dengan varian rasa yang ditawarkan adalah rasa balado, keju, barbeque, jagung bakar, asin pedas. Bumbu tersebut adalah berupa bumbu kering yang akan ditaburkan dalam tahu walik yang sudah digoreng. Berikut ini gambar tahu walik dengan varian rasa



Gambar 4.6

Tahu Walik Hokky dengan Varian Rasa

5) Tahu Walik Hokky Mentah/Frozen

Produk ini merupakan salah satu produk yang berbeda dimana tahu yang dipasarkan belum matang atau belum siap di konsumsi, sehingga konsumen yang membeli produk ini dapat menikmati Tahu Walik Hokky kapanpun.

Daya tahan produk ini hanya satu minggu dalam penyimpanan suhu dingin atau masuk di dalam kulkas, karena tidak menggunakan pengawet sehingga tidak tahan terlalu lama, dan tidak adanya pengawet tentu saja membuat produk tersebut lebih aman untuk dikonsumsi. Berikut ini adalah produk Tahu Walik Hokky Frozen:



Gambar 4.7

Tahu Walik Hokky Frozen

Berikut ini adalah *packaging* Tahu Walik Hokky yang dilakukan oleh pemilik usaha yang didistribusikan melalui aplikasi Grabfood dan GoFood:



Gambar 4.8

Kemasan Tahu Walik di Grabfood dan GoFood

Berdasarkan uraian tersebut menunjukkan jika usaha Tahu Walik Hokky dari sisi produk beragam, mengingat usaha tersebut memiliki berbagai macam varian yang dijual, baik varian rasa dimana di Kecamatan Bae usaha tahu walik hanya menjual dengan isian daging ayam atau sapi yang dicampur hanya

dengan tepung, tapi Tahu Walik Hokky mencampurnya dengan sayuran yang sudah diolah, sehingga memberikan penawaran yang berbeda dari usaha tahu walik lainnya di Kecamatan Bae, dan diharapkan akan meningkatkan permintaan produk tahu walik Hokky. Usaha Tahu Walik Hokky juga tidak hanya menyediakan produk yang sudah siap makan, tetapi juga menawarkan produk frozen, sehingga konsumen bisa menggorengnya sendiri dan tetap menikmati produk tersebut dalam keadaan hangat.

3. Harga (Price)

Harga yang ditawarkan oleh pemilik usaha Tahu Walik Hokky adalah terjangkau. Berikut adalah daftar harga Tahu Walik Hokky yang ditawarkan kepada konsumen:

- a. Tahu walik isi ayam sayur : Rp. 12.000/porsi (isi 8 buah).
- b. Tahu walik isi sapi : Rp. 12.000/porsi (isi 8 buah).
- c. Tahu walik Frozen : Rp. 12.000/porsi (isi 10 buah).

Penentuan harga tersebut juga didasarkan pada persaingan dengan harga yang ditawarkan oleh tahu walik lain yang sudah lama berdiri di Kabupaten Kudus. Dari hasil analisis yang dilakukan, rata-rata harga tahu walik di Kabupaten Kudus di bandrol antara Rp. 12.000 sampai Rp. 20.000 setiap posinya. Oleh karena itu, pemilik usaha Tahu Walik Hokky menetapkan harga minimal penjualan dari usaha tahu walik lainnya, sehingga dengan menentukan harga minimal akan bisa bersaing dengan produk tahu walik yang sudah ada sebelumnya atau sudah lama dalam menjalankan usaha tahu walik tersebut.

4. Promosi

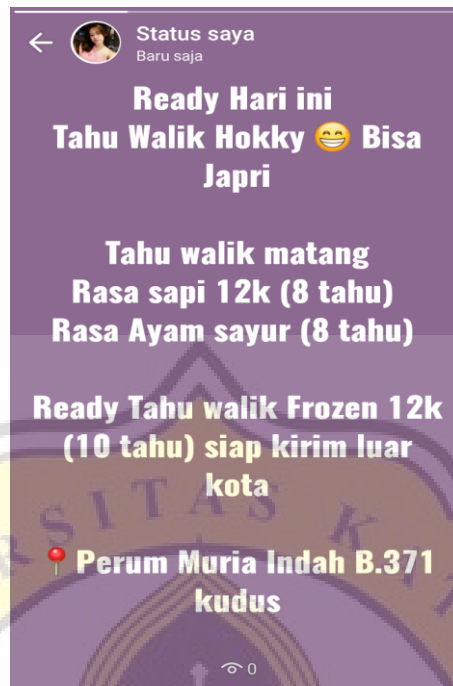
Pemilik usaha Tahu Walik Hokky melakukan promosi untuk mengenalkan produknya melalui media sosial melalui *caption* di instagram dan whatsapp. Promosi melalui instagram dapat dilihat melalui akun “Tahuwalik_Hokky”, sedangkan untuk whatsapp melalui nomer pribadi dari pemilik usaha Tahu Walik Hokky tersebut. Promosi juga dilakukan melalui kata-kata yang tertera pada kemasan produk (label), diantaranya: merek dagang

dan nama akun media sosial instagram. Yang menjadi pembeda adalah jika ada beberapa pemilik usaha yang menggunakan brosur sebagai alat promosi yang dibagikan secara langsung kepada calon konsumen, sehingga hal tersebut akan lebih efektif, sedangkan pemilik usaha Tahu Walik Hokky belum menggunakan brosur mengingat dana yang digunakan untuk promosi brosur belum tersedia. Oleh sebab itu, pemilik usaha hanya mengandalkan promosi produknya melalui media sosial, yang tidak dipungut biaya atau gratis, sehingga tidak memerlukan modal tambahan untuk biaya promosi usaha. Berikut ini adalah promosi dari usaha Tahu Walik Hokky yang dilakukan melalui media sosial Instagram dan WhatsApp.



Gambar 4.9

Promosi Tahu Walik Hokky melalui Instagram



Gambar 4.10

Promosi Tahu Walik Hokky melalui WhatsApp

Gambar diatas menunjukkan jika sudah ada upaya promosi yang dilakukan oleh pemilik usaha melalui caption di media sosial yang digunakan yaitu Instagram dan WhatsApp. Adanya promosi melalui caption tersebut, pemilik usaha menginginkan produknya semakin dikenal oleh orang lain dan akan berdampak apda permintaan akan produk tahu walik merek Hokky.

5. Distribusi

Saluran pemasaran atau distribusi produk Tahu Walik Hokky sampai saat ini masih dilakukan melalui aplikasi ojek online, diantaranya adalah Grabfood dan GoFood, mengingat dengan kedua aplikasi tersebut akan lebih mudah untuk dijangkau oleh calon konsumen. Rencana untuk kedepannya, maka tahu walik Hokky akan mendistribusikan produk tahu walik di pasar dengan cara menitipkan pada warung-warung tertentu, sehingga akan lebih mudah lagi untuk dijangkau konsumennya.

Dari uraian tentang aspek pasar dan pemasaran di atas, maka usaha Tahu walik Hokky Kudus dapat dikatakan layak, karena memiliki potensi pasar di

Kecamatan Bae, produknya juga merupakan produk yang bisa dinikmati oleh siapapun karena produk tahu menjadi salah satu makanan pokok masyarakat di Indonesia. Dari segi harga juga bisa dibilang jika harga yang ditawarkan bersaing dengan dengan produk tahu walik lainnya sehingga dengan harga tersebut diharapkan dapat diterima oleh konsumen. Dari strategi promosi yang dilakukan juga sudah terbilang cukup baik mengingat sudah menggunakan media sosial yang saat ini menjadi alat promosi yang paling mudah dilakukan, serta strategi distribusi yang dilakukan dengan menyediakan produk tersebut pada Gofood dan Grabfood. Dapat disimpulkan, jika usaha tersebut layak untuk dilakukan.

4.2.2. Aspek Hukum

Setiap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) diharapkan telah memiliki ijin usaha berdasarkan Peraturan Menteri Koperasi & UKM 2/2019. Hal ini diperkuat oleh beberapa peraturan-peraturan, diantaranya adalah:

1. Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik.
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 83 Tahun 2014 Tentang Pedoman Pemberian Izin Usaha Mikro dan Kecil
3. Peraturan Menteri Nomor 02 Tahun 2019 tentang Perizinan Berusaha terintegrasi secara Elektronik Bagi Usaha Mikro dan Kecil.
4. Nota Kesepahaman antara Menteri Dalam Negeri, Menteri Koperasi dan UKM dan Menteri Perdagangan Nomor 503/555/SJ Nomor 03/KB/M.KUKM/I/2015; Nomor 72/M-DAG/MOU/I/2015 tentang Pembinaan Pemberian Izin Usaha Mikro dan Kecil

Pemilik usaha Tahu walik Hokky sendiri belum mendaftarkan usahanya di Kecamatan setempat, sehingga dapat dikatakan jika usaha tersebut belum memiliki badan hukum. Oleh sebab itu, diharapkan pemilik usaha untuk mendaftarkan usaha yang akan dilakukan agar memiliki izin yang jelas sesuai dengan ketentuan dan undang-undang yang berlaku. Hal ini karena pelaku usaha mikro yang memiliki izin yang jelas tidak hanya memiliki kepastian hukum yang

jelas dan perlindungan, akan tetapi juga memiliki kesempatan untuk mendapatkan fasilitas atau bantuan dari pemerintah (Peraturan Pemerintah No.7 Tahun 2021).

Adapun keuntungan yang didapat jika usaha Mikro memiliki izin usaha menurut Pasal 1 angka 4 Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 83 Tahun 2014 Tentang Pedoman Pemberian Izin Usaha Mikro Dan Kecil (PMDN No 83/2014), diantaranya meliputi:

1. Mendapatkan kepastian perlindungan hukum dalam pelaksanaan usaha.
2. Mendapatkan kemudahan dalam pemberdayaan, misalnya seperti bantuan fasilitas dari pemerintah.
3. Mendapatkan kemudahan dalam mengakses pembiayaan ke berbagai lembaga keuangan baik bank maupun non bank.
4. Mendapat pendampingan untuk pengembangan usaha yang lebih besar dari pemerintah.
5. Mendapat pengakuan yang sah dari berbagai pihak atas izin yang dimiliki dan dapat dipertanggung jawabkan secara hukum.

Hasil tersebut dapat disimpulkan jika dilihat dari aspek hukum, maka usaha Tahu Walik Hokky Kudus belum memiliki izin sesuai Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 83 Tahun 2014 serta Peraturan Menteri Nomor 02 Tahun 2019, sehingga jika dilihat dari segi aturan yang berlaku maka belum bisa dikatakan layak. Akan tetapi, mengingat usaha ini baru mulai berjalan dua bulan, sehingga belum menerima ijin usaha yang resmi dari pemerintah setempat, maka usaha Tahu Walik Hokky Kudus masih bisa dikatakan layak, apalagi mengingat usaha ini memiliki karakteristik usaha mikro, dimana masih banyak usaha mikro yang juga belum memiliki ijin yang jelas sesuai dengan peraturan yang berlaku.

4.2.3. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Sistem manajemen dari usaha Tahu Walik Hokky bersifat tertutup karena setiap kejadian maupun keadaan perusahaan baik itu untung atau rugi tidak diberitahukan kepada siapapun. Hal ini mengingat usaha ini adalah usaha perorangan yang dimiliki oleh satu orang saja, sehingga semuanya akan diatur

berdasarkan keinginan dari pemilik saja tanpa perlu adanya agenda-agenda rutin seperti rapat atau pelaporan hasil dari usaha tahu walik tersebut.

Jumlah karyawan dalam usaha Tahu Walik Hokky saat ini hanya satu orang yaitu dari Asisten Rumah Tangga sendiri dan satu pemilik usaha. Karyawan tersebut nantinya akan membantu dalam pelaksanaan proses produksi, proses penggorengan, proses pengemasan, proses pengantaran bersama dengan pemilik usaha tersebut.

Pemilik usaha tidak melakukan rekrutmen secara khusus, karena untuk menjadi karyawan tidak membutuhkan adanya pendidikan yang tinggi, tetapi mereka yang mau ikut bekerja saja. Rekrutmen juga dilakukan oleh pemilik usaha berdasarkan hubungan dekat seperti keluarga, karena karyawan yang diutamakan ikut bekerja adalah sodara atau tetangga yang dekat, sehingga tidak membutuhkan biaya-biaya seperti biaya transportasi dan lainnya.

Pemilik usaha juga berperan sebagai kasir, administrasi, promosi, dan juga sekaligus mengirim produk apabila ada pemesanan yang dekat dengan lokasi usaha Tahu Walik Hokky.

Pada usaha tahu walik ini, kemampuan dan keterampilan karyawan tidak terlalu diperhitungkan, yang paling penting adalah kemauan dan ketekunan dalam bekerja, serta memiliki kejujuran dalam bekerja. Penentuan deskripsi pekerjaan juga tidak ada aturan tertulis, karena tugas mereka sudah jelas hanya pada proses produksi, proses penggorengan, dan proses pengemasan, jadi bisa dilakukan oleh kedua orang karyawan tersebut.

Pemilik usaha Tahu Walik Hokky menargetkan agar karyawannya dapat memproduksi tahu dalam jumlah yang tidak cukup besar. Pemilik usaha hanya menargetkan karyawan sekali memproduksi dapat membuat tahu sebanyak 100 item untuk tahu walik isi ayam dan 100 item isi daging sapi, akan tetapi jika sewaktu-waktu jumlah permintaan besar, diharapkan karyawan dapat memproduksi dapat memenuhi permintaan tersebut.

Pemberian kompensasi berupa gaji juga diberikan tidak didasarkan pada Upah Minimum Regional atau Upah Minimum Kabupaten yang telah ditetapkan. Karyawan akan dibayar harian saat mereka bekerja saja, sehingga tidak akan

memberikan beban gaji kepada karyawan mengingat saat ini usaha tersebut masih bersifat home made. Sedangkan untuk pemberhentian biasanya hanya dibicarakan secara langsung antara pemilik usaha dengan karyawan yang berkaitan.

Berdasarkan hal tersebut menunjukkan jika manajemen SDM pada usaha tahu Walik Hokky yang menyangkut kegiatan produksi hingga pemasaran masih kurang, karena tenaga kerja yang dimiliki sangat terbatas, sehingga pembagian kerja juga belum jelas. Hal ini menunjukkan jika belum adanya pembagian kerja akan menyebabkan tumpang tindih antara pekerjaan satu dan yang lainnya. Akan tetapi hal tersebut setidaknya sampai saat ini masih belum berdampak terhadap permasalahan yang berarti, mengingat usaha ini termasuk usaha mikro dan baru saja dirintis, sehingga segala proses kerja yang dilakukan oleh pemilik dan satu orang asistennya masih bisa berjalan dengan baik. Oleh sebab itu, jika dilihat dari aspek Sumber Daya Manusia, maka usaha Tahu Walik Hokky Kudus masih bisa dikatakan layak, karena usaha tersebut memiliki karyawan yang dibutuhkan oleh usaha tersebut, karyawan memiliki kemampuan dalam memproduksi tahu walik, ada tugas kerja dari masing-masing sumber daya manusia, target produktivitas dalam setiap harinya, serta adanya pembayaran kompensasi yang dilakukan oleh pemilik usaha kepada karyawannya.

4.2.4. Aspek Produksi

Dalam pendirian suatu usaha, aspek produksi menjadi salah satu aspek yang sangat penting. Hal ini karena aspek tersebut berkaitan langsung dengan penyediaan suatu produk yang akan dipasarkan. Aspek produksi juga tidak terlepas dari adanya faktor teknis yang dimiliki oleh suatu usaha. Pada usaha Tahu Walik Hokky, maka aspek produksi yang perlu dipertimbangkan antara lain:

1. Bahan Baku dan Ketersediaan Bahan Baku

Pembuatan Tahu Walik Hokky tentu saja membutuhkan bahan baku, dimana bahan baku utamanya adalah tahu pong. Bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat tahu walik tentu saja akan mudah ditemukan baik di Pasar Tradisional maupun di Supermarket terdekat, sehingga pemilik usaha tidak

mengalami kesulitan dalam menemukan bahan baku yang akan dibutuhkan untuk memproduksi tahu walik tersebut.

Bahan baku yang dibutuhkan untuk pembuatan Tahu Walik Hokky dibagi menjadi dua, mengingat produk utamanya adalah tahu walik isian ayam sayur dan isian daging sapi. Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat tahu walik isian ayam sayur adalah tahu, tepung tapioka, tepung terigu, bawang putih, bawang merah, garam, daun bawang, kaldu bubuk ayam, gula pasir, minyak goreng, ayam, jagung, wortel, merica, serta petis. Bahan baku untuk pembuatan tahu walik isi daging sapi bisa dikatakan hampir sama, yang membedakan adalah kaldu dan daging yang digunakan, jika tahu walik isian daging sapi akan menggunakan kaldu sapi dan daging sapi.

Untuk memenuhi kebutuhan akan bahan baku yang terbaik dan akan digunakan untuk pembuatan Tahu Walik Hokky, maka pemilik usaha tersebut akan melakukan pembelian langsung di pasar terdekat. Hal ini karena di pasar tersebut akan dengan mudah untuk mencari bahan-bahan yang dibutuhkan untuk produksi tahu walik tersebut.

Berdasarkan hal tersebut bahan baku yang digunakan untuk membuat tahu walik sangat mudah untuk ditemukan mengingat bahan baku yang digunakan sudah tersedia di sekitar usaha tersebut dijalankan.

2. Tenaga kerja

Tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi tahu walik cukup dengan menggunakan dua orang saja sudah cukup, dimana dua orang tersebut bertanggung jawab langsung mengelola bahan baku menjadi produk setengah jadi, dan juga sekaligus menggoreng produk tersebut sehingga menjadi produk yang siap dikonsumsi. Pemilik usaha tersebut bertanggung jawab penuh terhadap proses produksi yang dilakukan oleh timnya (pelaksana produksi).

Dari uraian tersebut menunjukkan jika penggunaan tenaga kerja yang terbatas, mengingat usaha tersebut merupakan usaha mikro dan usaha baru, sehingga tidak membutuhkan banyak tenaga kerja untuk melakukan produksi, dan dengan penggunaan tenaga kerja yang sedikit akan mengurangi biaya-biaya seperti biaya tenaga kerja.

3. Teknologi

Teknologi yang digunakan dalam usaha Tahu Walik Hokky masih tergolong semi tradisional. Hal ini karena peralatan dan perlengkapan yang digunakan masih digunakan secara manual, dan tidak membutuhkan teknologi yang tinggi. Penggunaan teknologi hanya pada saat penggunaan blender untuk proses penggilingan bahan-bahan yang dibutuhkan, serta penggunaan kompor *Deep Fyer*. Setelah dilakukan proses penggilingan tersebut, maka semua proses pembuatan tahu walik tersebut menggunakan proses manual, baik dari pembuatan tahu walik maupun penggorengannya, semua menggunakan proses manual, sehingga teknologi yang digunakan masih semi tradisional.

Berdasarkan uraian tersebut menunjukkan usaha Tahu Walik Hokky tidak membutuhkan teknologi tinggi atau teknologi yang rumit, alat-alat yang dibutuhkan juga lebih banyak yang masih bersifat manual, hanya ada satu atau dua alat saja yang membutuhkan teknologi dalam penggunaannya.

4. Proses Produksi

Proses produksi Tahu Walik Hokky juga terbilang masih cukup sederhana, yaitu dengan hanya melalui proses pencampuran bahan baku, penggilingan bumbu-bumbu yang akan digunakan, serta proses penggorengan. Untuk proses pembuatan tahu walik isian ayam dan isian daging sapi adalah sebagai berikut:

Cara Pembuatan Varian Ayam + Sayur:

1. Goreng tahu yang sudah dipotong
2. Untuk isian, masukan daging ayam, jagung, wortel, bawang putih, bawang merah, daun bawang. Beri air secukupnya, lalu blender hingga halus.
3. Isikan adonan ke dalam tahu yang sudah dibalik.
4. Goreng sampai kecokelatan.

Cara Pembuatan Varian Sapi:

1. Goreng tahu yang sudah dipotong
2. Untuk isian, masukan daging sapi, jagung, wortel, bawang putih, bawang merah, daun bawang. Beri air secukupnya, lalu blender hingga halus.
3. Isikan adonan ke dalam tahu yang sudah dibalik.

4. Goreng sampai kecokelatan.

Berdasarkan hasil analisis yang diperoleh, menunjukkan jika bahan-bahan yang digunakan mudah untuk diperoleh, tidak membutuhkan banyak tenaga kerja dalam proses pembuatan produk tahu walik tersebut, teknologi yang digunakan semi tradisional sehingga tidak rumit dan dapat dilakukan oleh siapa saja bahkan orang yang tidak memiliki pendidikan tinggi, proses pembuatannya juga terbilang masih mudah, serta layout yang sederhana sehingga tidak membutuhkan tempat luas untuk membangun usaha Tahu walik Hokky tersebut.

Dari hasil tersebut dapat disimpulkan jika dilihat dari aspek produksi, maka usaha Tahu Walik Hokky dapat dikatakan cukup layak untuk dilakukan, karena bahan baku yang dibutuhkan sangat mudah diperoleh baik di Pasar Tradisional terdekat, maupun Supermarket. Pekerjaan proses produksi juga dapat dilakukan baik oleh pemilik maupun asisten yang membantu proses produksi tahu walik tersebut, penggunaan peralatan yang mudah digunakan serta teknologi yang sederhana, serta proses produksi yang mudah.

4.2.5. Aspek Keuangan

Tahu Walik Hokky adalah usaha dibidang kuliner yang menggunakan sumber daya dari modal sendiri dalam menjalankan usahanya. Usaha Tahu Walik Hokky tergolong dalam usaha baru sehingga masih perlu dikaji perhitungan keuangannya secara lebih rinci mengenai kelayakan usaha dan diperlukan suatu perhitungan yang matang dalam penggunaan sumber daya yang tersedia. Analisis kelayakan dari aspek keuangan ini berkaitan dengan keputusan investasi agar mendapatkan keuntungan yang maksimal serta menghindari adanya pemborosan sumber daya.

1. Sumber Dana

Sumber dana usaha Tahu Walik Hokky berasal dari modal sendiri. Modal pertama yang dipakai untuk mendirikan usaha ini yaitu sebesar Rp 10.000.000 termasuk untuk pengadaan peralatan dan pembelian bahan baku serta bahan penunjang lainnya.

2. Biaya Investasi

Biaya investasi adalah biaya awal yang dikeluarkan oleh pemilik usaha Tahu Walik Hokky sebagai suatu investasi yang diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi usaha Tahu Walik Hokky tersebut di masa yang akan datang. Berdasarkan keterangan yang diberikan dalam proses analisis Tahu Walik Hokky, menunjukkan bahwa kebutuhan investasi yang diperlukan oleh pemilik untuk mendirikan dan melakukan kegiatan operasional usaha Tahu Walik Hokky adalah pada kebutuhan untuk pembelian alat-alat produksi. Akan tetapi, untuk kebutuhan lahan untuk berjualan atau kios tidak dibutuhkan mengingat usaha ini masih dilakukan di rumah sendiri, sehingga belum membutuhkan lahan atau kios untuk menjalankan usaha Tahu Walik Hokky tersebut.

Perincian biaya investasi usaha Tahu Walik Hokky dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5
Biaya Investasi Usaha Tahu Walik Hokky Kudus

No	Nama Alat	Harga Satuan	Jumlah	Total
1	Kompore Deep Fryer	Rp 650,000	2	Rp 1,300,000
2	Freezer	Rp 1,500,000	1	Rp 1,500,000
3	Wajan	Rp 96,000	2	Rp 192,000
4	Baskom	Rp 8,500	3	Rp 25,500
5	Tabung Gas	Rp 160,000	3	Rp 480,000
6	Spatula	Rp 21,000	2	Rp 42,000
7	Wadah/Kemasan	Rp 5,000	20	Rp 100,000
8	Steples	Rp 4,000	4	Rp 16,000
9	Pisau	Rp 11,500	2	Rp 23,000
10	Capitan	Rp 18,000	2	Rp 36,000
11	Label	Rp 50,000	1	Rp 50,000
12	Plastik	Rp 1,500	10	Rp 15,000
Total				Rp 3,779,500

Sumber : Tahu Walik Hokky Kudus, 2022.

Tabel diatas menunjukkan jika nilai biaya investasi yang dilakukan oleh pemilik usaha sebesar Rp. 3.779.500. Nilai investasi paling besar tentu saja pada pembelian Freezer yang digunakan untuk menyimpan produk tahu walik yang diproduksi. Dari investasi tersebut nantinya akan digunakan untuk semua kegiatan operasional usaha yang menghasilkan laba atau keuntungan.

Penyusutan modal peralatan produksi per bulan:

$$\text{Rp } 3,779,500 : 12 = \text{Rp } 314,958$$

Penyusutan modal peralatan produksi per hari:

$$\text{Rp } 314,958 : 30 = \text{Rp } 10,499$$

Dari nilai penyusutan tersebut akan diketahui jika nilai penyusutan modal yang digunakan untuk usaha tahu walik dalam setiap tahunnya, sehingga pemilik usaha tahu walik dapat mempersiapkan kebutuhan peralatan yang baru dalam setiap tahunnya sesuai dengan nilai penyusutan setiap bulan atau setiap hari.

3. Kebutuhan Dana

Dana yang dibutuhkan pada permulaan pendirian usaha Tahu Walik Hokky ini terdiri atas modal sendiri. Berikut rinciannya:

Tabel 4.6
Neraca Awal Usaha Tahu Walik Hokky

Aset		Modal	
Kas	Rp 6,220,500	Modal kerja	Rp 10,000,000
Persediaan			
Peralatan	Rp 3,598,500		
Perlengkapan	Rp 181,000		
Jumlah	Rp 10,000,000	Jumlah	Rp 10,000,000

Dari nilai tersebut menunjukkan jika ingin usaha Tahu Walik Hokky dapat dimulai atau dapat berjalan, maka pemilik harus menyiapkan modal sebesar Rp. 10.000.000 untuk kebutuhan modal pertama usaha tersebut.

4. Modal Kerja

Modal kerja sebagai biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. Biaya yang dikeluarkan terdiri atas biaya bahan baku dan biaya tambahan dalam proses produksi. Berikut merupakan rincian biaya untuk pengolahan tahu walik Hokky.

Tabel 4.7
Modal Kerja Tahu Walik Hokky

Bahan	Jumlah	Biaya
Tepung Tapioka	2500 gram	Rp 30,000
Tepung Terigu	1500 gram	Rp 13,000
Daging Ayam	5 kg	Rp 170,000
Bawang Putih	50 siung	Rp 35,000
Bawang Merah	50 siung	Rp 35,000
Merica	10 bungkus	Rp 15,000
Daun Bawang	30 helai	Rp 10,000
Garam	10 bungkus	Rp 15,000
Tahu	150 pcs	Rp 50,000
Daging Sapi	2 kg	Rp 180,000
Gula Merah	5 kg	Rp 80,000
Cabe Rawit	3 kg	Rp 30,000
Minyak Goreng	10 liter	Rp 130,000
Kaldu Bubuk Ayam	Secukupnya	Rp 10,000
Kaldu Bubuk Sapi	Secukupnya	Rp 10,000
Jagung	1 kg	Rp 10,000
Wortel	1 kg	Rp 15,000
Petis	1 kg	Rp 30,000
Total Biaya		Rp 868,000

Sumber : Usaha Tahu Walik Hokky, 2022.

Modal kerja di atas adalah untuk pembuatan 100 porsi. Jika satu hari memproduksi sebesar 100 porsi maka per hari Rp 868.000. Per bulan sebesar

Rp 868,000 x 30 hari = Rp 26,040,000. Hal ini berarti jika menginginkan produksi tersebut dapat terpenuhi setiap harinya, maka diperlukan modal yang besar untuk memproduksi tahu walik tersebut. Oleh sebab itu, pemilik usaha Tahu Walik Hokky harus memiliki sejumlah uang tersebut agar usaha dapat berjalan dengan lancar, dan aspek produksi dalam setiap harinya dapat terpenuhi dengan baik.

5. Biaya Operasional

Biaya operasional adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh pemilik usaha Tahu Walik Hokky agar kegiatan usahanya dapat berjalan secara normal. Biaya operasional meliputi biaya upah, bahan bakar kendaraan, biaya listrik, dan biaya air. Berdasarkan hasil analisis, kebutuhan terbesar dalam biaya operasional adalah biaya personal yang meliputi upah bulanan karyawan yang membantu. Biaya operasional dari usaha Tahu Walik Hokky diantaranya sebagai berikut:

Tabel 4.8
Biaya Operasional Tahu Walik Hokky

No	Item	Biaya/Bulan
1	Biaya listrik	Rp 400,000
2	Biaya air	Rp 50,000
3	Biaya upah	Rp 450,000
4	Biaya bahan bakar	Rp 150,000

Angka diatas adalah angka yang diperoleh dengan 30 hari kerja dalam setiap bulannya, dan satu tahun terdapat 12 bulan kerja. Total kebutuhan pada biaya operasional per bulan adalah Rp 1,050,000. Dalam satu tahun, biaya operasionalnya adalah Rp 1,050,000 x 12 = Rp 12,600,000. Hal ini berarti jika pemilik usaha harus bersedia untuk menanggung biaya-biaya yang harus dikeluarkan dalam jumlah tersebut setiap bulan atau setiap tahunnya untuk menjalankan usaha Tahu Walik Hokky, sehingga dengan tersedianya modal sebesar yang ditentukan tersebut, kebutuhan untuk membayar biaya-biaya operasional dapat dipenuhi dan usaha tersebut dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan kebutuhan tersebut, maka komponen biaya yang akan dikeluarkan oleh usaha Tahu Walik Hokky adalah sebagai berikut:

Tabel 4.9
Komponen Biaya dari Usaha Tahu Walik Hokky Perhari

No	Biaya	November 2021	Desember 2021	Januari 2022	Jumlah
1	Biaya Tetap	0	0	0	0
2	Biaya Variabel	Rp 868,000	Rp 868,000	Rp 868,000	Rp 2,604,000
	Total	Rp 868,000	Rp 868,000	Rp 868,000	Rp 2,604,000

Dari tabel tersebut menunjukkan jika biaya yang dikeluarkan oleh usaha Tahu Wlik Hokky dalam setiap harinya hanya untuk biaya variabel saja yaitu sebesar Rp 868,000. Oleh sebab itu, jika pemilik usaha Tahu Walik Hokky ingin produksi tahu waliknya lancar, maka harus menyediakan uang sebesar yang sudah ditentukan untuk memenuhi biaya variabelnya.

Tabel 4.10
Komponen Biaya dari Usaha Tahu Walik Hokky Perbulan

No	Biaya	Tahun 2021	Tahun 2022	Tahun 2023	Jumlah
1	Biaya Tetap	Rp 1,050,000	Rp 1,050,000	Rp 1,050,000	Rp 3,150,000
2	Biaya Variabel	Rp 26,040,000	Rp 26,040,000	Rp 26,040,000	Rp 78,120,000
	Total	Rp 27,090,000	Rp 27,090,000	Rp 27,090,000	Rp 81,270,000

Dari tabel tersebut menunjukkan jika biaya yang dikeluarkan oleh usaha Tahu Wlik Hokky dalam setiap bulan untuk biaya variabel dan biaya tetap yaitu sebesar Rp 27,090,000. Modal tersebut dapat digunakan oleh pemilik usaha agar usahanya dapat berjalan dengan baik, sehingga proses produksi tahu walik tidak akan mengalami hambatan jika uang sejumlah tersebut sudah dipenuhi.

6. Proyeksi Penghasilan

Penghasilan dari usaha Tahu walik Hokky dapat diperoleh dari penjualan hasil penjualan tahu walik tersebut. Volume penjualan tahu diperkirakan

mencapai hasil 100% dari total penjualan. Oleh sebab itu, hasil penjualan dari tahu walik Hokky dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.11
Pendapatan Usaha Tahu Walik Hokky Perhari

No	Biaya	2021	2022	2023	Jumlah
1	Penjualan 100 porsi	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000	Rp 3,600,000
	Total	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000	Rp 1,200,000	Rp 3,600,000

Dari tabel tersebut menunjukkan jika proyeksi atau perkiraan penghasilan yang diterima oleh pemilik usaha Tahu Wlik Hokky dalam setiap harinya adalah sebesar Rp 1,200,000. Dari perkiraan penghasilan tersebut maka dapat memenuhi modal yang dibutuhkan oleh pemilik usaha dalam membuat tahu walik dalam setiap harinya, sehingga modal yang dimiliki dapat berputar dengan cepat, baik untuk kebutuhan produksi maupun dalam upaya untuk mencapai keuntungan setiap harinya.

Tabel 4.12
Pendapatan Usaha Tahu Walik Hokky Perbulan

No	Biaya	November 2021	Desember 2021	Januari 2022	Jumlah
1	Penjualan 100 porsi	Rp 36,000,000	Rp 36,000,000	Rp 36,000,000	Rp 108,000,000
	Total	Rp 36,000,000	Rp 36,000,000	Rp 36,000,000	Rp 108,000,000

Dari tabel tersebut menunjukkan jika penghasilan yang diterima oleh usaha Tahu Wlik Hokky dalam setiap bulannya adalah sebesar Rp 36,000,000. Nilai tersebut tentu saja lebih besar dari biaya tetap maupun biaya variabel yang dikeluarkan dalam setiap bulannya untuk kebutuhan produksi tahu walik, sehingga pemilik usaha Tahu Walik Hokky diperkirakan atau diproyeksikan masih bisa mendapat keuntungan dalam setiap bulannya dari usaha yang dijalankannya.

7. Harga Pokok Produk (HPP)

Perhitungan Harga Pokok Penjualan dari produk tahu walik yang diperoleh usaha Tahu Walik Hokky adalah sebagai berikut:

Harga pokok tiap porsi : Biaya perbulan/jumlah porsi

: $27,240,000/3000$

Harga pokok per porsi : 9,080

Harga Pokok Penjualan : $9,080 \times 3000 = 27,240,000$

Persentase	35%	45%	55%	65%	75%
HPP	Rp 9,080	Rp 9,080	Rp 9,080	Rp 9,080	Rp 9,080
Keuntungan	Rp 3,178	Rp 4,086	Rp 4,994	Rp 5,902	Rp 7,275
Harga Jual	Rp 12,000				

Keuntungan dengan margin 35% x Rp 9.080/porsi = Rp 3.178

Harga jual = Rp 12.000/porsi

Pendapatan 30 hari = Rp 12.000 x 3000 porsi = Rp 36.000.000

Dari nilai tersebut menunjukkan jika Harga Pokok Penjualan yang dipatok oleh pemilik usaha Tahu Walik Hokky sudah baik, mengingat pemilik usaha menggunakan margin keuntungan yang dianggap sudah tinggi dalam menentukan besarnya Harga Pokok Penjualan, sehingga dari usaha tersebut akan diperoleh tingkat keuntungan yang tinggi dari usaha tahu walik yang dijalankan.

Analisis Laporan Keuangan:

Pendapatan:

Penjualan (Rp 12.000 x 3000 porsi) = Rp 36.000.000

Pengeluaran:

Biaya Produksi (Rp 27,240,000)

Total pengeluaran/HPP = Rp 27.240.000

Laba per bulan = Rp 8,760,000

Laba yang dihasilkan dalam usaha ini per bulan adalah sebesar Rp 8,760,000

Perhitungan Presentase Rugi/Laba (per hari):

Jadi, berdasarkan laporan rugi laba, dapat dihitung presentase margin keuntungan dari per porsi produk yaitu:

Hasil penjualan (harga jual x produksi/hari)	= Rp 1,200,000
Modal (biaya tetap + biaya variabel)	= Rp 868,000
Laba bersih/hari = Rp 1,200,000 – Rp 868,000	= Rp 332,000
Presentase laba = Rp 332,000/Rp 868.000 x 100%	= 38,2%

Laporan Keuangan Akhir Bulan:

Penjualan	Rp 36,000,000
Harga Pokok Penjualan	Rp 27,240,000
EBIT	Rp 8,760,000

Dari tabel diatas menunjukkan jika dari usaha Tahu Walik Hokky yang akan dijalankan memiliki nilai laba yang cukup tinggi dalam setiap bulannya, karena harga penjualan yang dipatok memiliki nilai yang lebih besar dari HPP nya, sehingga pemilik usaha akan mendapat keuntungan yang dapat digunakan sebagai modal ataupun digunakan untuk investasi lainnya.

Biaya Peralatan Kantor Tahu Walik per Tahun:

Uraian	Unit	Harga per Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
Pena	2 kotak	Rp 14,000	Rp 28,000
Buku Note	12 buah	Rp 6,000	Rp 72,000
Nota Kasir	6 buah	Rp 20,000	Rp 120,000
Total Biaya			Rp 220,000

Dari tabel diatas menunjukkan jika masih ada biaya-biaya lain selain biaya produksi dalam setiap bulannya, sehingga pemilik usaha harus tetap menyediakan kas kecil untuk pengeluaran atau biaya-biaya lain-lain sehingga usahanya akan tetap berjalan dengan lancar.

Analisis Kelayakan Usaha

Estimasi Aliran Kas Tahu Walik per Tahun Kas Bersih Tahu Walik adalah
 $Rp\ 432,000,000 - ((Rp\ 27,240,000 \times 12) + (Rp\ 220,000 + Rp\ 14,400,000))$
 $Rp\ 432,000,000 - (Rp\ 326,880,000 + Rp\ 14,620,000) = Rp\ 90.500.000.$

Net Present Value (NPV):

Net Present Value adalah perbandingan antara PV kas Bersih dengan PV Investasi selama umur investasi. Apabila menghasilkan hasil positif maka investasi diterima, jika bernilai negatif maka investasi ditolak.

$$NPV = \frac{\text{Kas bersih 1}}{(1+r)} + \frac{\text{Kas bersih 2}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{\text{Kas bersih N}}{(1+r)^n} - \text{Investasi}$$

Keterangan:

r = Bunga tahun ke-t

$$NPV = \frac{90.500}{(1+0,2)} + \frac{90.500}{(1+0,2)^2} + \frac{90.500}{(1+0,2)^3} + \frac{90.500}{(1+0,2)^4} + \frac{90.500}{(1+0,2)^5} - 226.770$$

Tahun	Kas Bersih	DF (20%)	PV Kas Bersih
1	90.500.000	0,833	75,386,500
2	90.500.000	0,694	62,807,000
3	90.500.000	0,579	52,399,500
4	90.500.000	0,482	43,621,000
5	90.500.000	0,402	36,381,000
Total PV Kas Bersih			270,595,000

Total PV Kas Bersih = Rp.270.595.000

Total PV Investasi = Rp.226.770.000 -

NPV = Rp. 43.825.000

Hasil NPV dari Tahu Walik sebesar Rp.43.825.000 dan mempunyai nilai positif, maka investasi Tahu Walik layak dan dapat diterima.

Internal Rate of Return

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_1 - i_2)$$

$$\text{IRR} = 20 + \frac{75,386,500}{75,386,500 - 62,807,000} \times (0,833 - 0,694)$$

$$\text{IRR} = 20 + \frac{75,386,500}{12.579.500} \times (0,139)$$

$$\text{IRR} = 20 + 0,833 = 20,833\%$$

Dari hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa nilai tingkat pengembalian hasil intern dari usaha Tahu Walik Hokky sebesar 20,833%

Profitability Index (PI)

$$\text{PI} = \frac{\sum \text{PV Kas Bersih}}{\sum \text{PV Investasi}} \times 100\%$$

$$\text{PI} = \frac{270.595.000}{226.770.000} \times 100\%$$

$$\text{PI} = 119,33\% \text{ atau } 1,19 \text{ kali}$$

Dari hasil perhitungan di atas menunjukkan jika nilai *Profitability Index (PI)* dari usaha Tahu Walik Hokky adalah sebesar 1,19 kali, dan nilai tersebut lebih besar dari 1, sehingga hasilnya adalah diterima. Hal ini berarti bahwa usaha tersebut layak untuk dijalankan.

Payback Periode

$$\text{PP} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih/Tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

$$\text{PP} = \frac{226.000.000}{90.500.000} \times 12 \text{ bulan} = 30 \text{ bulan, atau } 2 \text{ tahun } 6 \text{ bulan}$$

Dari hasil perhitungan di atas, maka nilai Payback period dari usaha tahu walik adalah 2 tahun 6 bulan. Artinya jangka waktu pengembalian investasi dari usaha tersebut adalah 2 tahun 6 bulan.

Dari aspek keuangan menunjukkan jika usaha Tahu Walik Hokky jika dilihat dari modal yang dibutuhkan untuk biaya investasi, modal kerja yang dibutuhkan untuk biaya operasional tidak terlalu besar yaitu dengan modal Rp.10.000.000, usaha tersebut bisa dijalankan. Dari hasil perhitungan juga menunjukkan jika usaha Tahu Walik Hokky memiliki proyeksi keuntungan untuk pengembangan usaha pada tahun-tahun yang akan datang, dan menunjukkan jika nilai Net Present Value yang dihasilkan bernilai positif, sehingga usaha tersebut sudah bisa untuk dijalankan.

Dari hasil analisis tersebut, apabila dilihat dari aspek keuangan maka usaha Tahu Walik Hokky Kudus dapat dikatakan layak, karena dari perhitungan yang dihasilkan menunjukkan adanya nilai keuntungan yang diperoleh dan dapat dilihat dari nilai EBIT yang dihasilkan, serta dapat dilihat dari nilai NPV yang positif, sehingga digunakan untuk menaksir keuntungan di masa yang akan datang apabila menginvestasikan modal dengan nilai yang ada saat ini.

4.3. Pembahasan

Pembahasan mengenai hasil analisis kelayakan usaha Tahu Walik Hokky yang dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek Sumber Daya Manusia, aspek produksi, dan aspek keuangan dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Aspek Pasar dan Pemasaran Usaha Tahu Walik Hokky Kudus

Dari hasil analisis menunjukkan jika usaha Tahu Walik Hokky memiliki pasar potensial yang cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari adanya proyeksi pasar potensial efektif maupun permintaan efektif yang menunjukkan jika nilai potensial pasar efektif dan permintaan efektif cukup tinggi. Oleh sebab itu, dengan adanya pasar potensial akan produk tahu walik harus dapat dimanfaatkan oleh pemilik usaha untuk menjadi salah satu bisnis yang memiliki prospek di masa yang akan datang.

Produk yang diciptakan oleh pemilik usaha tahu walik beragam, mulai dari varian rasa yang dikeluarkan seperti rasa daging sapi serta ayam sayur, maupun dengan adanya produk frozen agar konsumen bisa menikmati produk tahu walik Hokky kapan saja dalam keadaan hangat. Harga yang diterapkan oleh pemilik usaha sudah sangat bersaing dengan usaha lainnya, yang ditunjukkan dari pemilihan harga jual minimal dipasaran. Promosi yang dilakukan oleh pemilik usaha Tahu Walik Hokky menggunakan media sosial, mengingat saat ini tingkat efisiensi dari promosi melalui media sosial cukup tinggi karena hampir setiap orang mengakses media sosial baik Instagram maupun WhatsApp, serta promosi melalui media sosial sangat mudah dilakukan dan tidak membutuhkan biaya. Saluran distribusi yang digunakan menggunakan ojek online terutama dari aplikasi Gofood dan Grabfood saja.

Berdasarkan hasil analisis tersebut menunjukkan jika dari aspek pasar dan pemasaran maka usaha Tahu Walik Hokky bisa untuk dijalankan mengingat adanya potensi pasar, produk yang beragam, harga bersaing, promosi yang mudah dilakukan, serta tersedia saluran distribusi untuk memasarkan produknya. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian dari Andri Rachmat Kumalasian Nasution dan Nurhadi (2019), Srikalimah (2019), Siti Rahmadani (2019), Nur Ali Said dkk (2020), serta Emliah Hasanah dkk (2020), dimana dalam penelitian dihasilkan jika dilihat dari aspek pasar dan pemasaran memiliki tingkat kelayakan untuk dijalankan.

2. Aspek Hukum Tahu Walik Hokky Kudus

Dari hasil analisis yang dihasilkan menunjukkan jika pemilik usaha Tahu walik Hokky sendiri belum mendaftarkan usahanya di Kecamatan setempat, sehingga dapat dikatakan jika usaha tersebut belum memiliki badan hukum. Hal ini dikarenakan pemilik usaha belum memahami prosedur pengajuan izin usaha sehingga usaha tersebut masih belum didaftarkan. Oleh sebab itu, diharapkan pemilik usaha harus segera mendaftarkan usaha yang dilakukan sehingga akan memiliki izin yang jelas sesuai dengan ketentuan dan undang-undang yang berlaku. Hal ini karena pelaku usaha mikro yang memiliki izin

tidak hanya memiliki kepastian hukum yang jelas, akan tetapi juga memiliki kesempatan untuk mendapatkan fasilitas atau bantuan dari pemerintah.

Dari hasil analisis tersebut jika dilihat dari aspek hukum, maka usaha Tahu Walik Hokky Kudus bisa untuk dijalankan meskipun belum ada izin yang dimiliki, karena jika dilihat dari karakteristik usaha mikro yang pada umumnya belum memiliki izin usaha. Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nur Ali Said dkk (2020) dimana dalam penelitiannya menyebutkan jika usaha yang dijalankan dapat dikatakan layak dari aspek hukum.

3. Aspek Sumber Daya Manusia Usaha Tahu Walik Hokky Kudus

Dari hasil analisis menunjukkan jika usaha Tahu Walik Hokky kudus memiliki satu karyawan yang bertugas untuk membantu proses produksi tahu walik, sehingga pemilik usaha tidak akan merasa kerepotan dalam menjalankan maupun mengembangkan usahanya. Karyawan diperoleh tanpa melalui proses rekrutmen karena tidak ada keahlian khusus yang dibutuhkan oleh karyawan untuk membantu usaha tersebut. Pemilik usaha juga berperan sebagai kasir, administrasi, promosi, dan juga sekaligus mengirim produk apabila ada pemesanan yang dekat dengan lokasi usaha Tahu Walik Hokky. Pemberian kompensasi berupa gaji juga diberikan tidak didasarkan pada Upah Minimum Regional atau Upah Minimum Kabupaten yang telah ditetapkan. Karyawan akan dibayar harian saat mereka bekerja saja, sehingga tidak akan memberikan beban gaji kepada karyawan mengingat saat ini usaha tersebut masih bersifat homemade.

Dari hal tersebut menunjukkan jika manajemen SDM pada usaha tahu Walik Hokky masih dapat dikatakan sudah bisa untuk dijalankan mengingat usaha ini termasuk usaha mikro dan baru saja dirintis, sehingga segala proses kerja yang dilakukan oleh pemilik dan satu orang asistennya masih bisa berjalan dengan baik. Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian Srikalimah (2019) dimana dalam penelitian yang diperoleh menjelaskan bahwa dari aspek Sumber Daya Manusia dari usaha yang dijalankan dapat dikatakan layak.

4. Aspek Produksi Usaha Tahu Walik Hokky Kudus

Dari hasil analisis menunjukkan bahwa bahan baku yang dibutuhkan oleh pemilik usaha untuk membuat tahu walik tidak terlalu banyak dan bahan-bahan yang digunakan mudah untuk diperoleh baik di Pasar Tradisional terdekat, maupun Supermarket. Proses produksi juga dapat dilakukan baik oleh pemilik maupun asisten yang membantu proses produksi tahu walik tersebut dan tidak membutuhkan banyak tenaga kerja dalam proses pembuatan produk tahu walik tersebut. Teknologi yang digunakan semi tradisional sehingga tidak rumit dan dapat dilakukan oleh siapa saja bahkan orang yang tidak memiliki pendidikan tinggi karena peralatan yang digunakan bukan peralatan yang bisa dibilang canggih. Proses pembuatannya juga terbilang masih mudah, serta layout yang sederhana sehingga tidak membutuhkan tempat luas untuk membangun usaha Tahu walik Hokky tersebut.

Dari hasil tersebut dapat disimpulkan jika dilihat dari aspek produksi, maka usaha Tahu Walik Hokky dapat dikatakan sudah bisa untuk dijalankan, karena tingkat kemudahan dari mulai ketersediaan bahan baku serta proses pengolahan tahu walik tersebut. Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian Srikalimah (2019) dan Siti Rahmadani (2019) dimana dalam penelitiannya memperoleh hasil jika dilihat dari aspek produksi, usaha yang akan dijalankan memiliki tingkat kelayakan atau dapat dikatakan layak.

5. Aspek Keuangan Usaha Tahu Walik Hokky Kudus

Dari hasil analisis yang dilakukan menunjukkan jika aspek keuangan dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari proyeksi atau perkiraan nilai laba yang diperoleh dalam usaha Tahu Walik Hokky yang positif, maupun nilai NPV yang positif, sehingga dari nilai tersebut maka usaha tersebut sudah bisa dijalankan karena ada prospek di masa yang akan datang untuk bisa dikembangkan. Oleh sebab itu, pemilik usaha Tahu Walik Hokky harus segera mengaplikasikan usaha tahu walik tersebut agar bisnis mereka bisa berkembang dalam tiga atau lima tahun kedepannya.

Hasil penelitian tersebut sudah sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Andri Rachmat Kumalasian Nasution dan Nurhadi (2019), Srikalimah (2019), Siti Rahmadani (2019), Nur Ali Said dkk (2020), serta Emliah Hasanah dkk (2020), dimana dalam penelitian dihasilkan jika dilihat dari aspek keuangan memiliki tingkat kelayakan untuk dijalankan

