

ANALISIS KELAYAKAN USAHA SAMBAL JUDEZ STUDI KASUS PADA UMKM SAMBAL KEMASAN

Pupung Purnamasari¹, Alya Makyukah Haeruloh², Wanne Nur Ashilah³, Nabil Hawari⁴

Universitas Pelita Bangsa

Email: pupungpurnamasari@pelitabangsa.ac.id¹, alyamakyukah@gmail.com²,
wannenurashilah27@gmail.com³, nabilhawari165@gmail.com⁴

Abstrak – Pelaku UMKM mengembangkan usaha Sambal Judez untuk memberikan cita rasa otentik khas Indonesia dalam bentuk yang praktis dan higienis. Dengan menagalisis 6 aspek utama yaitu hukum, lingkungan, pasar, teknis, manajemen, dan keuangan. Sambal Judez hadir sebagai solusi bagi orang-orang modern yang menginginkan sambal siap saji dengan kualitas tinggi dan rasa yang konsisten. Dibuat dengan menggunakan bahan-bahan alami pilihan tanpa menggunakan bahan pengawet kimia. Produk ini disukai oleh pecinta makanan pedas dari berbagai kalangan karena kemasan kalengnya yang menarik dan tahan lama. Sambal Judez tidak hanya memiliki rasa yang luar biasa, tetapi juga menawarkan peluang bisnis, menciptakan lapangan kerja, dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Merek Sambal Judez berkembang menjadi produk sambal kemasan unggulan berkat inovasi rasa, kualitas bahan, dan strategi pemasaran digital.

Kata Kunci: Kelayakan Bisnis, Sambal Kemasan, UMKM, Analisis Keuangan, Dampak Sosial.

Abstract – Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) have developed Sambal Judez to deliver the authentic taste of Indonesian chili sauce in a practical and hygienic packaged form. The business was analyzed through six main aspects: legal, environmental, market, technical, managerial, and financial. Sambal Judez serves as a solution for modern consumers who seek ready-to-eat chili sauce with high quality and consistent flavor. Made from selected natural ingredients without chemical preservatives, this product is packaged in durable and attractive cans, making it popular among spicy food lovers from various backgrounds. Beyond its exceptional taste, Sambal Judez offers promising business opportunities, creates jobs, and supports local economic growth. Thanks to its flavor innovation, quality ingredients, and effective digital marketing strategies, Sambal Judez has grown into a leading packaged chili sauce product within the MSME sector.

Keywords: Business Feasibility, Packaged Chili Sauce, Msmes, Financial Analysis, Social Impact.

PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai salah satu negara dengan konsumsi makanan pedas yang tinggi. Masyarakat Indonesia memiliki budaya kuliner yang kaya, di mana sambal menjadi salah satu elemen penting dalam setiap hidangan. Tingginya permintaan terhadap sambal membuka peluang besar untuk mengembangkan bisnis sambal kemasan, terutama di era modern di mana efisiensi dan kualitas menjadi kebutuhan utama konsumen. Sambal kemasan tidak hanya mempermudah penyajian, tetapi juga menawarkan nilai tambah berupa kepraktisan dan umur simpan yang lebih lama.

Untuk membuat sambal siap santap, bahan tambahan atau zat eksipien harus ditambahkan ke dalam produk. Untuk meningkatkan kualitas dan karakteristik inderawi makanan olahan, bahan tambahan makanan ditambahkan ke dalam makanan. Bahan-bahan ini biasanya tidak digunakan sebagai bagian dari makanan dan biasanya tidak memiliki nilai gizi yang signifikan (Winarno, 2006, hal. 113).

Bumbu adalah bahan yang sengaja ditambahkan pada masakan untuk memperoleh citarasa yang unik sehingga menggugah selera makan. Bumbu terdiri dari berbagai jenis rempah-rempah yang berasal dari bagian tanaman tertentu, seperti buah, biji, akar, kulit, batang, dan daun (Tobing & Hadibroto, 2015, hal. 13). Setiap jenis sambal memiliki bumbu pelengkap yang ditambahkan selain cabai sebagai bahan utamanya. Terasi, gula pasir, gula merah, tomat, bawang merah, bawang putih, santan, kencur, dan sebagainya biasanya merupakan bumbu pelengkap. Pemilihan bumbu pelengkap harus yang berkualitas untuk mendapatkan rasa sambal yang prima (Sutomo, 2015, hal. 6).

Usaha "Sambal Judez" hadir untuk menjawab kebutuhan tersebut dengan menawarkan produk sambal yang mengutamakan bahan baku berkualitas tinggi, cita rasa otentik, dan kemasan yang menarik. Selain itu, produk ini menggunakan bahan alami tanpa bahan pengawet kimia, yang semakin relevan dengan tren konsumsi makanan sehat di kalangan masyarakat. Magelang dipilih sebagai lokasi produksi karena dekat dengan sumber bahan baku utama seperti cabai dan bawang, yang merupakan komoditas unggulan di daerah tersebut.

Namun, tingginya tingkat persaingan di industri sambal kemasan mengharuskan setiap pelaku usaha untuk memiliki strategi yang tepat dalam pemasaran, inovasi produk, dan efisiensi operasional. Oleh karena itu, analisis kelayakan usaha ini dilakukan untuk memastikan bahwa "Sambal Judez" mampu bersaing di pasar dan memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi konsumen serta masyarakat sekitar.

Berikut adalah data produksi cabai nasional pada tahun 2016-2020 (ribu ton):



Gambar 1. Produksi Cabai Nasional 2016-2020

Berdasarkan Gambar 1. Produksi Cabai Nasional 2016-2020, bersumber dari Badan Pusat Statistik (BPS) produksi cabai nasional mencapai 2,77 juta ton pada tahun 2020. Angka ini naik 183,96 ribu ton atau 7,11% dibandingkan pada tahun 2019. Dari data tersebut, dapat diketahui bahwa, sebagian besar masyarakat Indonesia menyukai cita rasa yang pedas. Melalui hal tersebut dapat menjadi kesempatan membuka usaha dengan olahan makanan pedas atau olahan produk cabai, salah satunya adalah usaha sambel kemasan yang

kami lakukan.

Manfaat yang dihasilkan dari suatu kegiatan usaha dapat dilihat dari dua aspek utama, yaitu finansial dan sosial. Dari segi finansial, kegiatan usaha menjadi sumber pendapatan utama bagi para pebisnis dengan menghasilkan laba yang mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha. Selain itu, unit-unit usaha yang terlibat dalam proses bisnis juga mendapatkan pemasukan tambahan yang memperkuat perekonomian lokal. Lebih luas lagi, aktivitas bisnis yang berskala besar, terutama yang melibatkan pasar internasional, mampu menambah devisa negara dan memperkuat stabilitas ekonomi nasional.

Namun, dari sudut pandang sosial, kegiatan usaha memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan masyarakat setempat. Pembangunan infrastruktur yang mendukung aktivitas bisnis sering menghasilkan peningkatan akses mobilitas di wilayah tertentu. Selain itu, kehadiran bisnis membantu mengurangi pengangguran dengan menciptakan banyak lapangan pekerjaan, baik langsung maupun tidak langsung. Dalam jangka panjang, tindakan ini juga mendorong pembangunan lebih banyak sarana dan prasarana, seperti jalan, fasilitas umum, dan infrastruktur lainnya, yang meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Selain itu, wilayah yang sebelumnya tidak diketahui dapat dibuka dan berkembang, yang memungkinkan masyarakat untuk terhubung dengan dunia luar.

Perubahan ini juga memengaruhi cara orang berpikir, membuat mereka lebih terbuka untuk kemajuan dan inovasi. Pada akhirnya, ini menghasilkan kualitas hidup yang lebih baik. Namun, dari sudut pandang sosial, kegiatan usaha memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan masyarakat setempat. Pembangunan infrastruktur yang mendukung aktivitas bisnis sering menghasilkan peningkatan akses mobilitas di wilayah tertentu. Selain itu, kehadiran bisnis membantu mengurangi pengangguran dengan menciptakan banyak lapangan pekerjaan, baik langsung maupun tidak langsung. Dalam jangka panjang, tindakan ini juga mendorong pembangunan lebih banyak sarana dan prasarana, seperti jalan, fasilitas umum, dan infrastruktur lainnya, yang meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Selain itu, wilayah yang sebelumnya tidak diketahui dapat dibuka dan berkembang, yang memungkinkan masyarakat untuk terhubung dengan dunia luar. Perubahan ini juga memengaruhi cara orang berpikir, membuat mereka lebih terbuka untuk kemajuan dan inovasi. Pada akhirnya, ini menghasilkan kualitas hidup yang lebih baik.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu metode yang digunakan untuk mendeskripsikan suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas (Sugiono, 2009). Penelitian kualitatif digunakan untuk lebih memahami dan menangkap fenomena sosial dari persepsi informan. Dalam penelitian ini difokuskan pada strategi adaptasi dari tantangan atau permasalahan yang diperoleh yang kemudian dilanjutkan dengan usulan solusi terhadap tantangan atau permasalahan tersebut. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi dan wawancara untuk mengidentifikasi permasalahan yang ada dengan pihak manajemen serta studi literatur untuk dapat memberikan usulan penyelesaian permasalahan. Sumber data yang diperoleh adalah data primer yang berasal dari wawancara serta data sekunder dari pihak manajemen. Penelitian dilakukan pada usaha sambal kemasan “Sambal Judez”. Tahapan penelitian yang dilakukan yaitu observasi dan wawancara awal terkait permasalahan, studi literatur terkait topik riset, wawancara dan diskusi lanjutan terkait ide usulan, pengumpulan data sekunder, kemudian dilanjutkan penyampaian usulan atau rekomendasi sebagai perbaikan atau solusi terkait permasalahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sumber modal sambel judes berasal dari modal sendiri yaitu sebesar Rp 278.020.000 tanpa ada modal pinjaman untuk dana investasi. Perhitungan yang dilakukan antara lain, aliran kas, biaya investasi, dan analisis kelayakan finansial. Aliran kas sektor penerimaan bisnis sambel judes berasal dari penjualan produk makanan pedas yang dihasilkan. Tingkat produksi ditetapkan berdasarkan persediaan bahan baku dan permintaan konsumen.

A. Tabel Penjualan

Tabel 2. Data Penjualan Selama Setahun

Bulan	Tahun 2023
Januari	96.000.000
Februari	100.000.000
Maret	100.000.000
April	88.000.000
Mei	92.00.000
Juni	96.000.000
Juli	108.000.000
Agustus	92.000.000
September	88.000.000
Oktober	108.000.000
November	100.000.000
Desember	84.000.000
Jumlah	1.152.000.000

B. Modal Aset Tetap

Tabel 3. Modal Untuk Aset Tetap

No	Nama Mesin dan Alat	Harga per Unit (Rp)	Kebutuhan (Unit)	Total (Rp)
1	Mesin seamer kaleng	1.000.000	5	5.000.000
2	Mesin giling bumbu	500.000	5	2.500.000
3	Pisau	15.000	10	150.000
4	Wajan	30.000	10	300.000
5	Spatula	10.00	15	150.000
6	Kompor	300.000	5	1.500.000
7.	Gas elpiji 5.5 kg	90.00	10	900.000

Total modal Aset Tetap	10.500.000
------------------------	------------

C. Biaya Pra Operasional

Tabel 4. Biaya Pra Operasional

No	Keterangan	Total (Rp)
1	Studi kelayakan	20.000.000
2	Litbang produk	10.000.000
3	Perizinan	4.000.000
4	Uji coba proses	5.000.000
5	Perekrutan dan pelatihan	5.000.000
6	Hak cipta	2.500.000
7	Merek dagang	4.000.000
Total biaya pra operasional		50.500.000

D. Kebutuhan Modal Kerja

1. Modal Kerja

Tabel 5. Modal Kerja Usaha

No	Keterangan	Unit	Harga per Unit	Jumlah
1	Cabai	30 kg	50.000	1.500.000
2	Bawang Merah	20 kg	40.000	800.000
3	Bawang Putih	15 kg	40.000	600.000
4	Terasi	3 pack	10.000	30.000
5	Minyak	20 liter	22.000	440.000
6	Ikan Cakalang	5 kg	40.000	200.000
7	Penyedap Rasa	5 Pack	10.000	50.000
Total				3.620.000

2. Biaya Operasional

Tabel 6. Biaya Operasional

No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Gaji	200.000.000
2	Biaya Promosi	4.000.000
3	Biaya Listrik dan Air	3.000.000
4	Biaya Lain-Lain	5.000.000
Total		212.000.000

Perlengkapan

Tabel 7. Perlengkapan Perusahaan

No	Keterangan	Jumlah
1	Etalase	1.000.000
2	Nampan	50.000
3	Blender	350.000
Jumlah		1.400.000

Total biaya investasi awal = Rp 50.500.000 + 10.500.000 + 3.620.000 + 212.000.000 = 278.020.000.

E. Umur ekonomis aktiva yang nilainya tertinggi Metode garis lurus

$$\begin{aligned} \text{Depresiasi} &= \frac{\text{Harga perolehan} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ &= \frac{1.000.000 - 500.000}{500.000} = 100.000 \end{aligned}$$

F. Proyeksi Laporan Laba rugi dan Laporan Arus Kas

Perkiraan pendapatan unit terjual x harga jual 2.000.000 x 20.000 = Rp 40.000.000.000

Tabel 8. Laporan Laba Rugi Perusahaan:

Laporan Laba Rugi		
Penjualan		40.000.000.000
Biaya-biaya		
Biaya investasi	50.500.000	
Biaya bahan baku	3.620.000	
Biaya gaji	200.000.000	
Biaya promosi	4.000.000	
Biaya listrik dan air	3.000.000	
Biaya lain-lain	5.000.000	
Biaya perlengkapan	1.400.000	
Total biaya		267.520.000
Laporan Laba Rugi		
Laba sebelum pajak		39.732.480.000
Pajak 5%		1.986.624.000
Laba bersih		37.745.856.000

Tabel 9. Laporan Arus Kas Perusahaan

Laporan Arus Kas	
Laba bersih	37.745.856.000

Depresiasi	100.000
Kas bersih	37.745.756.000

G. Tingkat Keuntungan yang Diisyaratkan

Modal usaha Sambal Judez = Rp 10.500.000

Struktur modal = 100% Modal Sendiri

Biaya Modal Sendiri sebesar bunga deposito diasumsikan 4%

Cost Capital = $100\% \times 4\% = 4\%$

Diasumsikan tingkat risiko bisnis = 20%

Tingkat keuntungan yang disyaratkan = Cost of Capital + risiko bisnis Tingkat
keuntungan yang disyaratkan = $4\% + 20\% = 24\%$

Maka, bisnis layak dari aspek keuangan jika $IRR > 24\%$

H. Analisis Kelayakan Keuangan

1. Net Present Value:

NPV = Pv Of proceed – Pv Investment

Proceed = Rp 37.745.756.000

Investasi = Rp 278.020.000

Umur Bisnis = 5 tahun Tingkat Diskonto : 24%

PVIF = $1 / (1+i)^n$
= $1 / (1+24\%)^n$

Berikut ini adalah tabel perhitungan NPV:

Tabel 10. Perhitungan NPV

Tahun	Proceed	PVIF	PV of Proceed
1	37.745.756.000	$1/(1+0,24)^1$	30.440.125.800
2	37.745.756.000	$1/(1+0,24)^2$	24.510.231.200
3	37.745.756.000	$1/(1+0,24)^3$	19.762.175.900
4	37.745.756.000	$1/(1+0,24)^4$	15.926.479.300
5	37.745.756.000	$1/(1+0,24)^5$	12.882.510.600
Total Pv of Proceed			103.621.522.800
Investasi			278.020.000
Net Present Value			103.343.502.800

2. Internal Rate of Return

$$IRR = P1 - C1 \quad P2 - P1 / C2 - C1$$

Diketahui :

P1 : 24%

P2 : 6%

C1 : 103.343.502.800

C2 : - 158.852.936.700

IRR = 24 - 103.555.022.000

$$\frac{6 - 24}{- 158.852.936.700 - 103.343.502.800}$$

$$IRR = 24 - \frac{103.343.502.800}{(-18)}$$

G. 262.196.439.500

$$IRR = 24 - \frac{1.860.183.036}{262.196.439.500}$$

$$IRR = 24 - 0,007$$

$$IRR = 23,9\%$$

3. Payback Period

$$\begin{aligned} \text{PBP} &= (\text{Investasi/Proceed}) \times 1 \text{ tahun} \\ &= (\text{Rp } 278.020.000 / 37.745.756.000) \times 1 \text{ tahun} = 0,08 \\ &= (0,08 \times 12 \text{ bulan}) = 0,96 \text{ bulan} = (0,96 \times 30 \text{ hari}) = 28,8 \text{ atau } 29 \text{ hari} \end{aligned}$$

PBP sebesar 29 hari lebih cepat dari umur proyek 5 tahun maka dikatakan layak karena PBP kurang dari 5 tahun.

4. Profitability Index

$$\begin{aligned} \text{Pv of Proceed / Investasi} &= 103.343.502.800 / 278.020.000 \\ &= 371,71 \end{aligned}$$

Bisnis di katakana layak karena Profitability Index nya lebih besar dari 1/PI 371,71>1

Bisnis di katakana layak karena Profitability Index nya lebih besar dari 1/PI 371,71>

KESIMPULAN

Penelitian ini mengungkapkan bahwa usaha sambal kemasan "Sambal Judez" layak untuk dikembangkan berdasarkan analisis dari enam aspek utama, yaitu hukum, lingkungan, pasar, teknis, manajemen, dan keuangan. Dari aspek keuangan, usaha ini sangat potensial dengan indikator NPV sebesar Rp103.343.502.800, IRR sebesar 23,9%, dan Payback Period hanya 29 hari, yang menunjukkan prospek keuntungan yang sangat baik. Selain itu, usaha ini juga mampu memberikan kontribusi positif terhadap penciptaan lapangan kerja dan keberlanjutan lingkungan. Dukungan regulasi dan pemerintah menjadi faktor pendukung tambahan yang memperkuat keberlanjutan usaha ini.

DAFTAR PUSTAKA

- (2018), Study Kelayakan Bisnis Sambel Tahu Mama. Retrieved 28 April, 2022, from <http://jarebangocir.blogspot.com/2018/05/study-kelayakan-bisnis-sambal-tahu-mama.html?m=1>
- (2019), 6 aspek kelayakan usaha aspek pasar, teknis, manajemen, hukum, dan keuangan dalam studi kelayakan bisnis. Kasmir. (2019). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Prenadamedia Group.
- (2019), Mengenal Perbedaan Bumbu dan Rempah untuk Membuat Masakan. Retrieved 1 April 2022, from [https://m.fimela.com/amp/4142192/mengenal-perbedaanbumbu-dan-rempah- untuk-membuat-masakan](https://m.fimela.com/amp/4142192/mengenal-perbedaanbumbu-dan-rempah-untuk-membuat-masakan)
- (2020), Produksi Cabai di Indonesia, Retrieved 25 April 2022, from [https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/07/13/berapaproduksi-cabai-di-indonesia#:~:text=Badan%20Pusat%20Statistik%20\(BPS\)%20mencatat,%2C11%25%20dibandingkan%20pada%202019.&text=Sepanjang%202020%2C%20produksi%20ca bai%20tertin%20ggi,sebesar%2073%2C77%20ribu%20hektar.](https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/07/13/berapaproduksi-cabai-di-indonesia#:~:text=Badan%20Pusat%20Statistik%20(BPS)%20mencatat,%2C11%25%20dibandingkan%20pada%202019.&text=Sepanjang%202020%2C%20produksi%20ca bai%20tertin%20ggi,sebesar%2073%2C77%20ribu%20hektar.)