



Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha UMKM Ayam Geprek Crunchy Sawah Lebar Kota Bengkulu : Tinjauan Aspek Legalitas, Sistem Pemasaran, Dan Keuangan

Kamelia Astuty ¹⁾; Nirta Vera ²⁾; Rina Trisna Yanti ³⁾; Tesi Paramita ⁴⁾

^{1,2,3)} Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹ kamelia@unived.ac.id ; ² Nirtavera@unived.ac.id ; ³ rinatrisna@unived.ac.id ; ⁴ tesiparamita1@gmail.com

ARTICLE HISTORY

Received [24 Juli 2025]

Revised [27 Agustus 2025]

Accepted [02 September 2025]

KEYWORDS

Business Feasibility Study Analysis, Reviewed from Legal, Marketing, and Financial Aspects.

This is an Sawah Lebar open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di era digital menjadi salah satu tantangan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi. Dalam menganalisis studi kelayakan bisnis pada usaha UMKM Ayam Geprek Crunchy di Sawah Lebar, Kota Bengkulu, dengan fokus pada tiga aspek utama: legalitas, sistem pemasaran, dan keuangan. Studi kelayakan bisnis sangat penting untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankan tidak hanya layak dari sisi finansial, tetapi juga memenuhi aspek hukum dan memiliki strategi pemasaran yang efektif. Dari aspek legalitas, penelitian menyoroti pentingnya kepemilikan dokumen perizinan seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), dan sertifikasi halal yang dapat meningkatkan kepercayaan konsumen serta mempermudah akses permodalan. Pada aspek pemasaran, usaha Ayam Geprek Crunchy memanfaatkan pemasaran langsung, media sosial, dan layanan pesan antar untuk memperluas jangkauan pasar, serta melakukan segmentasi dan penetapan target konsumen secara tepat guna meningkatkan daya saing di tengah persaingan pasar yang ketat. Dari sisi keuangan, analisis menunjukkan bahwa usaha ayam geprek memiliki margin keuntungan yang cukup besar, biaya operasional yang relatif rendah, serta potensi penjualan yang tinggi, sehingga memungkinkan tercapainya titik impas dalam waktu singkat dan memberikan prospek keuntungan yang menjanjikan. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa usaha Ayam Geprek Crunchy di Sawah Lebar layak untuk dijalankan, dengan catatan perlunya pengelolaan risiko dan strategi pengembangan usaha yang berkelanjutan.

ABSTRACT

Improving the competitiveness of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in the digital era is one of the important challenges in supporting economic growth. In analyzing the business feasibility study of the Ayam Geprek Crunchy MSME business in Sawah Lebar, Bengkulu City, focusing on three main aspects: legality, marketing system, and finance. A business feasibility study is essential to ensure that the business is not only financially viable, but also fulfills legal aspects and has an effective marketing strategy. From the legality aspect, the study highlights the importance of having licensing documents such as a Trade Business License (SIUP), Taxpayer Identification Number (NPWP), and halal certification that can increase consumer confidence and facilitate access to capital. In the marketing aspect, the Ayam Geprek Crunchy business utilizes direct marketing, social media, and delivery services to expand market reach, as well as segmenting and targeting consumers appropriately to increase competitiveness in the midst of intense market competition. From a financial perspective, the analysis shows that the geprek chicken business has a large enough profit margin, relatively low operating costs, and high sales potential, making it possible to reach the break-even point in a short time and providing promising profit prospects. The results of this study conclude that the Ayam Geprek Crunchy business is feasible to run, with a note of the need for risk management and sustainable business development strategies.

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia bisnis saat ini maju sangat pesat. Berbagai bentuk bisnis bisa dijumpai dalam kehidupan sehari – hari. Berbisnis dapat menjadi suatu peluang untuk memperoleh kehidupan yang lebih baik dan kegiatan berbisnis dapat dilakukan oleh siapa saja yang berniat untuk melakukannya. Pada era sekarang ini, bila seseorang mampu melihat peluang untuk melakukan bisnis maka orang tersebut bisa berhasil karena bisnis yang ditekuninya.

Bisnis merupakan seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang berkecimpung di dalam bidang perniagaan (produsen, pedagang, konsumen, dan industri dimana perusahaan berada) dalam rangka memperbaiki standar serta kualitas hidup para pelaku usaha. Studi kelayakan bisnis merupakan penelaahan atau analisis tentang apakah suatu kegiatan investasi memberikan manfaat atau hasil bila dilaksanakan. Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru sampai pada pengembangan. Arti dari studi kelayakan bisnis yaitu penelitian tentang layak tidaknya suatu proyek (biasanya tentang proyek investasi) dilaksanakan

dengan berhasil. Criteria berhasil ada dua yaitu berhasil dalam arti luas dan dalam arti yang terbatas (Hilmi et al., 2018)

Studi kelayakan bisnis atau yang biasa disingkat dengan SKB adalah kegiatan terencana yang dilakukan untuk mempelajari secara lebih mendalam mengenai suatu usaha ataupun bisnis yang akan dijalankan, usaha tersebut pada akhirnya akan memberikan kesimpulan mengenai layak atau tidaknya sebuah usaha bisnis dijalankan. Studi kelayakan bisnis sangat penting karena untuk kebaikan kelangsungan kehidupan perusahaan di masa yang akan datang, dan agar tidak ada pihak-pihak yang merasa dirugikan dari terlaksananya sebuah usaha bisnis. Secara lebih lengkap, berikut ini merupakan beberapa tujuan yang ingin dicapai dari pelaksanaan sebuah Studi Kelayakan Bisnis (SKB) (Hilmi et al., 2018)

Kehidupan yang sejahtera menjadi dambaan setiap orang untuk memenuhi hasrat ekonominya berupa segala kebutuhan baik sandang, pangan dan papan dalam menjalani kehidupan sehari-harinya. Upaya yang dilakukan agar tujuan tercapai masyarakat akan terus berusaha melakukan berbagai usaha. Upaya yang dapat ditempuh yaitu dengan mendirikan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM merupakan salah satu jenis usaha kecil yang sangat berperan dalam peningkatan dan pertumbuhan perekonomian masyarakat. Karena keberadaan UMKM mampu bertahan dalam situasi apapun untuk tercapainya kesejahteraan masyarakat. Ketangguhan UMKM terbukti saat terjadi krisis moneter tahun 1998 banyak usaha-usaha besar yang berjatuh namun UMKM tetap bertahan dan bahkan bertambah. Dengan begitu besarnya andil UMKM dalam menopang perekonomian suatu negara sehingga keberadaan UMKM sangat diharapkan oleh suatu negara manapun karena perannya yang vital dalam perkembangan dan kemajuan perekonomian untuk mencapai kesejahteraan masyarakat. (Al Farisi et al., 2022)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah suatu usaha yang memiliki kontribusi penting terhadap perekonomian di Indonesia. UMKM mampu menyerap tenaga kerja, mengurangi pengangguran dan kemiskinan. Hal ini juga bisa dijadikan peluang oleh masyarakat untuk membuka usaha. Namun dalam pengembangannya UMKM masih memiliki keterbatasan dalam permodalan. Sehingga menjadi tantangan sendiri untuk pemerintah maupun lembaga keuangan. Hal ini menjadi peluang bagi masyarakat yang memiliki kemampuan dalam bidang usaha. Namun faktanya banyak masyarakat belum memiliki modal finansial yang cukup. Para pelaku usaha biasanya memperoleh modal finansial melalui lembaga perbankan. Hal ini dikarenakan akses perbankan saat ini sangat mudah dijangkau baik di kota maupun di desa. (Putri, 2021)

Salah satu UMKM yang mulai menarik perhatian masyarakat yaitu Ayam Chiken Crunchy merupakan salah satu usaha UMKM yang ada di kota Bengkulu yang berlokasi di Jl Sepakat Sawah Lebar Kota Bengkulu. UMKM ini bergerak di bidang Makanan. Ayam Chiken Crunchy berhasil memanfaatkan platform digital untuk memperluas pangsa pasarnya serta menawarkan produk dengan menu sambal yang khas yang menjadi daya tarik bagi konsumen lokal. Dengan strategi ini, UMKM tersebut menjadi salah satu contoh keberhasilan pelaku usaha mikro dalam meningkatkan kualitas dan daya saing produk mereka.

Usaha UMKM Ayam Chiken Crunchy memberikan dampak positif yang nyata bagi masyarakat lokal. Selain memenuhi kebutuhan konsumen dengan produk berkualitas, UMKM ini juga membuka lapangan kerja bagi masyarakat setempat, sehingga turut meningkatkan kesejahteraan ekonomi wilayah. Keberhasilan ini menunjukkan bagaimana UMKM mampu memberikan kontribusi sosial dan ekonomi secara bersamaan. Ayam Chiken Crunchy juga menginspirasi pelaku usaha lainnya untuk mengembangkan potensi lokal. Namun, seperti halnya UMKM lain, Ayam Chiken Crunchy masih menghadapi tantangan dalam beberapa aspek kelayakan bisnis, termasuk legalitas, pemasaran, dan keuangan. Legalitas mencakup kepatuhan terhadap regulasi usaha dan perlindungan terhadap hak intelektual. Dalam aspek pemasaran, strategi penetrasi pasar dan branding memerlukan peningkatan untuk memperkuat posisi bisnis. Sementara itu, aspek keuangan mencakup manajemen kas yang efektif dan penyusunan laporan keuangan yang transparan sebagai dasar pengambilan keputusan strategis.

Penelitian ini memiliki ketertarikan khusus untuk melakukan studi pada UMKM Ayam Chiken Crunchy karena potensinya sebagai model bisnis UMKM yang adaptif di tengah dinamika pasar. UMKM ini tidak hanya menawarkan produk berkualitas dengan ciri khas lokal, tetapi juga berhasil memanfaatkan inovasi teknologi digital dalam proses operasional dan pemasaran. Ayam Chiken Crunchy memiliki daya tarik unik karena mampu bertahan di tengah kompetisi industri makanan yang semakin ketat dan tetap memberikan kontribusi positif bagi ekonomi masyarakat lokal. Melalui judul penelitian "Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Ayam Chiken Crunchy: Tinjauan Aspek Legalitas, Sistem Pemasaran, dan Keuangan" penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan komprehensif mengenai tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMKM ini. Secara khusus, peneliti ingin menggali lebih dalam bagaimana

Ayam Chiken Crunchy dapat mengelola aspek legalitas, seperti pengurusan perizinan dan hak merek, sebagai upaya memperkuat fondasi hukum usahanya. Selain itu, penelitian ini juga ingin

menganalisis efektivitas strategi pemasaran Ayam Chiken Crunchy, termasuk penggunaan media sosial dan promosi berbasis digital, yang memungkinkan UMKM ini menjangkau pasar yang lebih luas. Dari aspek keuangan, penelitian ini bertujuan mengevaluasi pengelolaan keuangan Ayam Chiken Crunchy, mencakup pengaturan aliran kas, efisiensi biaya, hingga potensi pengembangan bisnis melalui analisis kelayakan keuangan. Peneliti yakin bahwa dengan memberikan perhatian pada aspek-aspek tersebut, UMKM Ayam Chiken Crunchy tidak hanya dapat memperkuat keberlanjutan bisnisnya tetapi juga berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian regional di Kota Bengkulu. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis yang aplikatif, yang dapat diadopsi oleh UMKM lain untuk menghadapi tantangan serupa, serta mendorong perkembangan UMKM sebagai sektor penting dalam pembangunan ekonomi nasional.

METODE



Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yang memungkinkan eksplorasi mendalam mengenai aspek aspek kelayakan bisnis pada UMKM Ayam Chiken Crunchy, khususnya dalam hal legalitas, sistem pemasaran, dan keuangan. Pendekatan ini dipilih karena dianggap mampu memberikan gambaran terperinci tentang dinamika internal dan eksternal usaha Ayam Chiken Crunchy. Penelitian ini memanfaatkan dua jenis data, yaitu data primer dan sekunder. Data primer ialah data yang bersumber dari pihak pertama. Data primer diperoleh melalui observasi langsung terhadap operasional bisnis serta wawancara mendalam dengan Meiza Handayani merupakan Owner dari Ayam chiken Crunchy selaku pemilik usaha, untuk memahami sejarah, strategi, serta tantangan bisnisnya. Data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan, diolah, dan disajikan oleh pihak lain selain peneliti yang sedang ataupun telah melakukan penelitian. Data sekunder dikumpulkan dari dokumen usaha seperti laporan keuangan, data perizinan, serta literatur pendukung lainnya seperti jurnal akademik, buku, dan sumber online yang relevan. Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa tahap, dimulai dari persiapan yang melibatkan identifikasi masalah dan penyusunan pedoman wawancara serta observasi. Tahap selanjutnya adalah observasi lapangan untuk memahami situasi operasional usaha secara langsung, diikuti dengan wawancara mendalam untuk menggali informasi yang lebih spesifik terkait aspek legalitas, pemasaran, dan keuangan. Data sekunder dikumpulkan dari sumber-sumber terpercaya untuk melengkapi data primer yang telah diperoleh. Data yang dikumpulkan diinterpretasikan melalui proses reduksi data untuk menyaring informasi yang relevan, diikuti dengan kategorisasi berdasarkan aspek yang diteliti. Analisis deskriptif digunakan untuk menginterpretasikan data, dan triangulasi dilakukan untuk memverifikasi keabsahan informasi dengan membandingkan data primer dan sekunder. Proses ini diakhiri dengan penarikan kesimpulan yang memberikan gambaran mengenai kelayakan bisnis Ayam chiken Crunchy serta rekomendasi strategis yang dapat mendukung keberlanjutan usahanya. Pendekatan ini tidak hanya relevan untuk menghasilkan pemahaman yang komprehensif mengenai kondisi UMKM ini, tetapi juga berpotensi memberikan kontribusi praktis bagi pengembangan UMKM lainnya.



Gambar 1. Dokumentasi Bersama Pemilik Usaha UMKM Ayam Chiken Crunchy



Gambar 2. Menjelaskan Tinjauan Aspek Legalitas, Sistem Pemasaran, Dan Keuangan Bersama Pemilik Usaha UMKM Ayam Chiken Crunchy

HASIL DAN PEMBAHASAN

Meiza Handayani merupakan Owner dari Ayam chiken Crunchy yang mendirikan usahanya pada bulan juli 2023, Produk yang di jual merupakan produk yang dihasilkan sendiri, sedangkan ayamnya dibeli Mba meiza di pasar, untuk pengelolaan daging ayamnya di kelola oleh mba meiza sendiri. Minat pasar pada chiken crunchy sejauh ini sudah Berkembang, bertambah sedikit demi sedikit, selama ini minat masih dalam kategori Aman. Untuk keuntungan usaha chiken crunchy Jika disimpulkan dari perharinya masih naik turun akan tetapi jika disimpulkan dari lapora Keuangan dalam perbulan Alhamdulillah meningkat. Kepuasan jelas menjadi salah satu acuan untuk mendapatkan kepercayaan konsumen dalam menjalankan usahanya

Temuan penelitian pada aspek legalitas menunjukkan bahwa UMKM Ayam Chiken Crunchy telah memiliki sejumlah dokumen legal yang menjadi fondasi penting bagi keberlanjutan usaha Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis pada UMKM Ayam Geprek Crunchy Sawah Lebar Kota Bengkulu, dapat dijelaskan sebagai berikut: Dari aspek legalitas, usaha ini telah memenuhi persyaratan hukum yang berlaku, seperti kepemilikan izin usaha dan sertifikat halal, sehingga dapat menjalankan operasional bisnis secara legal dan meminimalisir risiko hukum di kemudian hari. Legalitas yang jelas juga meningkatkan kepercayaan konsumen dan mitra usaha, serta memudahkan akses terhadap program bantuan atau pembinaan dari pemerintah.

Pada aspek pemasaran, UMKM Ayam Geprek Crunchy telah menerapkan strategi bauran pemasaran (marketing mix) yang efektif, meliputi produk yang variatif dan sesuai dengan selera pasar, penetapan harga yang kompetitif, pemilihan lokasi usaha yang strategis di kawasan padat penduduk ,di kota Bengkulu dekat dengan kampus Universitas Dehasen , serta promosi melalui media sosial dan kerjasama dengan layanan pesan antar ojol. Berdasarkan hasil survei dan wawancara, pemasaran yang dilakukan sudah mampu menjangkau target pasar utama, yaitu masyarakat sekitar dan mahasiswa, serta bersaing dengan pelaku usaha sejenis di wilayah Sawah Lebar. Tidak ditemukan kendala signifikan dalam proses pemasaran, dan strategi yang diterapkan dinilai mampu mendukung pertumbuhan bisnis ke depan

Dari aspek keuangan, perhitungan kelayakan usaha menunjukkan hasil yang positif. Analisis menggunakan indikator Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Payback Period (PBP) memperlihatkan bahwa usaha ini layak dijalankan. NPV bernilai positif, IRR lebih tinggi dari tingkat suku bunga pinjaman, dan PBP berada di bawah lima tahun, yang berarti modal usaha dapat kembali



dalam waktu yang relatif singkat. Selain itu, proyeksi keuntungan bulanan juga menunjukkan tren peningkatan, sejalan dengan optimalisasi produksi dan efisiensi biaya operasional Hal ini memperkuat kesimpulan bahwa secara finansial, UMKM Ayam Geprek Crunchy memiliki prospek yang baik untuk berkembang.

Secara keseluruhan, hasil studi kelayakan bisnis menunjukkan bahwa UMKM Ayam Geprek Crunchy Sawah Lebar Kota Bengkulu dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut. Aspek legalitas yang kuat, strategi pemasaran yang tepat sasaran, serta kondisi keuangan yang sehat menjadi faktor utama yang mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha ini di masa mendatang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis pada usaha UMKM Ayam Geprek Crunchy Sawah Lebar Kota Bengkulu, dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan. Dari aspek legalitas, usaha telah memenuhi persyaratan perizinan yang mendukung kelangsungan operasionalnya. Aspek sistem pemasaran menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan, seperti pemanfaatan media sosial dan penentuan harga kompetitif, efektif dalam menjangkau target pasar dan meningkatkan penjualan.

Dari sisi keuangan, analisis menunjukkan bahwa usaha memiliki proyeksi keuntungan yang positif dengan nilai indikator finansial yang mendukung kelayakan investasi, seperti NPV, IRR, dan Payback Period yang menguntungkan. Dengan demikian, usaha ayam geprek ini memiliki potensi untuk berkembang dan memberikan kontribusi ekonomi yang signifikan bagi pelaku UMKM di wilayah tersebut.

Saran agar pelaku UMKM terus memperkuat aspek legalitas dengan memastikan seluruh perizinan selalu diperbarui dan sesuai regulasi yang berlaku. Dalam hal pemasaran, perlu dilakukan inovasi produk dan diversifikasi menu untuk menarik lebih banyak pelanggan serta memperluas jangkauan pasar melalui kolaborasi dengan platform digital dan influencer lokal. Dari sisi keuangan, pengelolaan keuangan harus dilakukan secara disiplin dan transparan agar dapat memantau arus kas dan mengantisipasi risiko kerugian.

Selain itu, pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan manajemen usaha dan pelayanan pelanggan juga penting untuk meningkatkan kualitas operasional dan daya saing usaha secara berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terimakasih kepada :

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ibu Dr. Suwarni, S.Kom, M.M.
2. Bapak Yudi Irawan Abi, S.E, M.M
3. Bapak/Ibu Dosen selingkup Universitas Dehasen yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat.
4. Ibu Meiza Handayani Owner dari Ayam chicken Crunchy yang telah mengizinkan kami untuk pengabdian masyarakat ini di kota Bengkulu lebih tepatnya lagi di Jln.Sawah Lebar.
5. Teman sekaligus anggota kelompok pengabdian ini yang sudah kompak dalam pengabdian ini.
6. Teman-teman yang ikut mensupport dan berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian masyarakat terutama kepada teman sekelas kami.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Farisi, S., Iqbal Fasa, M., & Suharto. (2022). Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73–84.
- Broto Legowo, M., Harya Damar Widiiputra, & Trinandari Prasetya Nugrahanti. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis Aplikasi Digital Untuk UMKM di Wilayah Jakarta Timur. *Jurnal Abdimas Perbanas*, 2(2), 76–90. <https://doi.org/10.56174/jap.v2i2.432>
- Dewi, L. (2023). Comparison Of Android-Based Personal Financial Management Applications With Variative Financial Conditions. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 7(1), 102–114. <https://doi.org/10.46367/jas.v7i1.1098><https://doi.org/10.53429/jdes.v9ino.1.307>

- Hilmi, R. Z., Hurriyati, R., & Lisnawati. (2018). *Peran Studi Kelayakan Bisnis Dalam Peningkatan UMKM (Studi Kasus UMKM di Kabupaten Kudus)*. 3(2), 91–102.
- Putri, S. (2021). Peran Pembiayaan Syariah Dalam Pengembangan Umkm Di Indonesia. *Al Hisab: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(2), 1–11. <https://doi.org/10.59755/alhisab.v1i2.67>