



Analisis Kelayakan Usaha Telur Asin Ridho Jaya Desa Kaligangsa Kulon Kecamatan Brebes Kabupaten Brebes

Feasibility Analysis of Salted Egg Business Ridho Jaya in Kaligangsa Kulon Village, Brebes District, Brebes Regency

Azmi Asmuni Majid¹, Muhammad Yusuf², Nurhidajah³

¹ Politeknik Harapan Bersama, Tegal

^{2,3} Program Studi Teknologi Pangan, Fakultas Ilmu Keperawatan dan Kesehatan Universitas
Muhammadiyah Semarang, Semarang

Corresponding author : azmimajid01@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini menggambarkan kondisi usaha telur asin Ridho Jaya meliputi rangkaian kegiatan, analisis finansial dan bauran pemasaran. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengukur kelayakan usaha telur asin Ridho Jaya. Hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan tentang usaha telur asin bagi usaha kecil menengah dan memberikan fakta layak atau tidaknya usaha telur asin di Kabupaten Brebes dalam pengaruh tol Trans Jawa sekaligus kondisi pandemi Covid-19. Analisis rangkaian kegiatan meliputi struktur organisasi, alur distribusi, penanganan produk, diversifikasi produk, layout kerja, dan tenaga kerja. Analisis finansial meliputi Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Benefit Cost Ratio (BCR), dan Payback Period (PP). Analisis bauran pemasaran meliputi aspek Produk, Harga, Tempat, dan Promosi. Analisis finansial dari usaha telur asin Ridho Jaya memiliki nilai NPV 6.315.682.681, BCR 1,27, IRR 487%, dan PP 0,21. Hasil tersebut menandakan bahwa usaha telur asin Ridho Jaya layak dijalankan. Analisis bauran pemasaran menghasilkan nilai kategori Produk 3,84 dan Tempat 3,68 termasuk kriteria sangat baik dan menjadi keunggulan dari usaha tersebut. Sedangkan untuk Harga 3,48 dan Promosi 3,01 termasuk kriteria baik. Model bisnis dengan alur distribusi yang sederhana dan didukung dengan lokasi jaringan toko yang strategis memberikan keuntungan tersendiri bagi usaha telur asin Ridho Jaya.

Kata Kunci: telur asin, analisis finansial, bauran pemasaran, kelayakan usaha.

Abstract

The research will describe the condition of Ridho Jaya's salted egg business including of activities, financial analysis and marketing mix. The purpose of this study is to measure the feasibility of the salted egg business. The results of this study can be used as a reference for the MSMEs and also provide facts about whether or not the salted egg business in Brebes is affected by the Trans Java toll road as well as the Covid-19 pandemic. Analysis of the activities includes organizational structure, distribution flow, product handling process, product diversification, work layout, and workforce. Financial analysis includes Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Benefit Cost Ratio (BCR), and Payback Period (PP). Analysis of the marketing mix includes Product, Price, Place and Promotion. The financial analysis results are NPV 6,315,682,681, BCR 1.27, IRR 487%, PP 0.21. These results state that the business is feasible to be maintained. Marketing mix analysis resulted in Product 3.84 and Place 3.68 including very good criteria and became the advantages, while for Price 3.48 and Promotion 3.01 including good criteria. The business model with the simple distribution and supported by the good stores location provides distinct advantages for Ridho Jaya.

Keywords : salted egg, financial analysis, marketing mix, business feasibility.

PENDAHULUAN

Telur asin merupakan makanan khas dari Kabupaten Brebes, Provinsi Jawa Tengah, yang sudah sangat populer. Belum lama ini telur asin ditetapkan sebagai Warisan Budaya Takbenda (WBTb) dalam sidang Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia (Kemdikbud) pada tanggal 6-9 Oktober 2020. Telur asin brebes ini bukan sekadar produk kuliner, namun di dalamnya terkandung pengetahuan dan keterampilan tradisional, filosofi kegotong-royongan, serta identitas sosial masyarakat Brebes.

Akibat dampak pandemi Covid-19 saat ini, produksi telur asin di Kabupaten Brebes mengalami penurunan. Para produsen telur asin memilih memproduksi dalam jumlah sedikit. Selain pembatasan yang diterapkan pemerintah dan biaya produksi yang tidak lagi murah. Kondisi saat ini sudah lebih baik daripada pada saat awal pandemi Covid-19. Banyak perajin telur asin yang produksinya membusuk akibat tak laku. Momentum itu dialami ketika mendekati lebaran Idul Fitri tahun 2020. Biasanya saat mendekati lebaran para pelaku usaha telur asin menggandakan produksi untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat, mengingat Brebes menjadi jalur arus mudik dan arus balik lebaran. Berdasarkan penjelasan dari latar belakang tersebut, maka perlu dianalisis kelayakan usaha telur asin dengan mengambil studi kasus salah satu usaha telur asin di Kabupaten Brebes.

Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah analisis kelayakan usaha berdasarkan rangkaian kegiatan dan analisis finansial serta bauran pemasaran wirausaha salah satu perajin telur asin di Kabupaten Brebes. Tujuan umum dari penelitian ini adalah untuk mengukur potensi dan kelayakan usaha telur asin. Sedangkan tujuan khususnya antara lain: a) Menerangkan proses wirausaha telur asin; b) Menganalisis faktor finansial kegiatan wirausaha telur asin; dan c) Mengetahui bauran pemasaran kegiatan wirausaha telur asin. Manfaat penelitian adalah untuk menjadi acuan tentang usaha telur asin bagi UMKM dan memberikan fakta layak atau tidaknya usaha telur asin di Kabupaten Brebes dalam pengaruh tol Trans Jawa sekaligus kondisi pandemi Covid-19.

METODE

Penelitian dilaksanakan di lokasi perajin telur asin Ridho Jaya Desa Kaligangsa Kulon Kecamatan Brebes, Kabupaten Brebes pada bulan April 2021. Media penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah formulir kuesioner yang meliputi data penyelenggaraan kegiatan dan data keuangan perajin telur asin.



Observasi lapangan dilakukan sebagai langkah awal penelitian untuk mengenal lebih dalam obyek penelitian dan sebagai dasar pengambilan langkah selanjutnya. Observasi dilakukan dengan melakukan pendekatan pada pelaku wirausaha telur asin. Pengambilan data dilakukan secara langsung dengan teknik wawancara mengenai penyelenggaraan kegiatan wirausaha telur asin. Penentuan perajin telur asin dilakukan dengan melakukan pendekatan untuk mengetahui perajin telur asin yang bertahan dalam menghadapi dua kondisi yaitu pengaruh tol Trans Jawa dan pandemi Covid-19. Kapasitas produksi, respon dan kemudahan untuk memperoleh data ataupun keterbukaan informasi baik proses kewirausahaan maupun keuangan menjadi pertimbangan utama dalam penentuan objek penelitian. Menurut Indriantoro dan Supomo (2002), pertanyaan yang sensitif meliputi aspek keuangan dan produksi terkadang membuat responden tidak menjawab dengan fakta sebenarnya. Keterbukaan informasi keuangan adalah faktor penting keberhasilan analisis finansial dalam penelitian ini.

Rangkaian kegiatan wirausaha telur asin diambil dari data kuesioner yang meliputi keadaan umum terkait dengan sejarah berdiri, tujuan, lokasi, dan struktur organisasi. Selain itu, menggambarkan teknologi perusahaan terkait dengan alur distribusi, penanganan produk, spesifikasi produk, layout kerja, dan tenaga kerja.

Analisis finansial pada penelitian ini menggunakan analisis NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate of Return), BCR (Benefit Cost Ratio), dan PP (Payback Period) (Rustiadi et al., 2011; Tarigan, 2010; Zacoeb, 2014; Dewi dan Yadnya, 2013). Pengambilan data finansial menggunakan kuesioner yang menggambarkan cash flow dari objek penelitian yang umum menggambarkan total pengeluaran meliputi biaya tetap dan biaya tidak tetap serta total pemasukan dari pendapatan yang diperoleh objek penelitian.

Analisis bauran pemasaran digunakan untuk menganalisis objek penelitian pada aspek Product (produk), Price (harga), Place (tempat), dan Promotion (promosi) atau disebut sebagai teori Marketing Mix (4P) (Kotler, 2008). Pengambilan data kuisisioner dilakukan pada 30 responden. Responden memberikan penilaian dengan skala 1- 4 dengan keterangan 1 (sangat buruk), 2 (buruk), 3 (baik) dan 4 (sangat baik) pada masing-masing pertanyaan (Buntoni, 2011). Responden adalah konsumen langsung dari jaringan toko Ridho Jaya. Adapun jumlah pembagian kuisisioner yaitu toko utama 6 formulir dan toko rest area 24 formulir, masing-masing toko rest area 4 formulir.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Kegiatan

Sejarah berdirinya Ridho Jaya. Ridho Jaya adalah nama usaha telur asin dari bapak Cakyana yang berlokasi di Jl. Pemuda No.99 Desa Kaligangsa Kulon Kecamatan Brebes. Bapak Cakyana merintis usahanya sejak tahun 2015 (hampir 6 tahun) yang sebelumnya merupakan usaha orang tua. Pada tahun tersebutlah dibangun toko utama sekaligus sebagai lokasi rumah produksi telur asin. Usaha telur asin orang tua kurang berkembang karena sering tertipu oleh pedagang besar di Jakarta. Tidak mau terjebak di model bisnis yang lama, Bapak Cakyana melihat peluang untuk mengembangkan usaha telur asin ini dengan memasarkan langsung ke konsumen melalui jaringan toko, warung makan, instansi, dll.

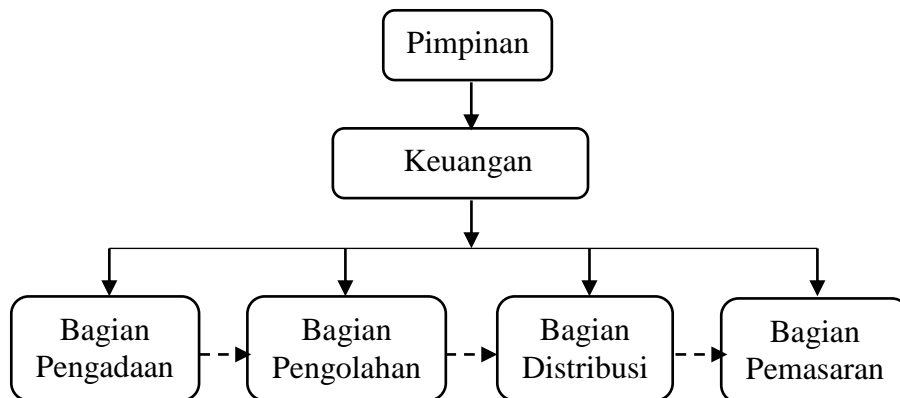
Sampai pada dimulainya tol Trans Jawa, Ridho Jaya fokus pada segmen pasar telur asin kategori oleh-oleh. Maksud dari segementasi oleh-oleh adalah telur asin yang diproduksi hanya diperuntukan untuk pasar eceran khususnya untuk keperluan oleh-oleh yang akan dibawa oleh pengendara yang lewat pantura dan Tol Trans Jawa. Setelah dirintisnya model usaha ini –alur distribusi langsung-, usahanya menunjukkan perkembangan yang sangat positif. Toko pertama yang berlokasi di jalur pantura tepatnya setelah pintu tol keluar Brebes Timur atau lebih dikenal dengan sebutan exit toll “Brexite” membuat penjualan oleh-oleh telur asin semakin meningkat. Adanya rest area di jalur tol membuat Ridho Jaya mempertimbangkan untuk membuka usaha lanjutan sehingga pada tahun 2017 dibuka toko ke-2 dan ke-3 di rest area tol Pejagan-Pemalang km 294. Sampai dengan tahun 2020, Ridho Jaya sudah membuka toko oleh-oleh sebanyak 7 unit (Tabel 1).

Tabel 1. Daftar jaringan toko Ridho Jaya

No.	Nama Toko	Alamat	Tahun
1	Ridho Jaya	Jalur Pantura, Jl. Pemuda No.99, Kaligangsa Kulon, Brebes	2015
2	Ridho Jaya	rest area tol Pejagan - Pemalang km 294, Harjasari, Suradadi, Tegal	2017
3	Raja Pangon	rest area tol Pejagan - Pemalang km 294, Harjasari, Suradadi, Tegal	2017
4	Raja Pangon	rest area tol Pejagan - Pemalang km 282, Lebeteng, Tarub, Tegal	2019
5	Ridho Jaya	rest area tol Pejagan - Pemalang km 282, Lebeteng, Tarub, Tegal	2019
6	Ridho Jaya	rest area tol Pejagan - Pemalang km 275, Penarukan, Adiwerna, Tegal	2019
7	Raja Pangon	rest area tol Pejagan - Pemalang km 275, Penarukan, Adiwerna, Tegal	2020

Tujuan Berdirinya Ridho Jaya yaitu: a) Memaksimalkan perolehan laba untuk mempertahankan usaha dan melestarikan warisan usaha keluarga turun temurun; b) Menjadi perajin sekaligus distributor langsung telur asin yang unggul dalam kualitas produk dan pelayanan. Tujuan tersebut dijadikan landasan setiap aktivitas perusahaan sehingga fokus mengarah kepada kesuksesan usaha.

Organisasi Usaha Telur Asin Ridho Jaya belum memiliki struktur organisasi yang baku. Menurut Amrillah (2013), industri telur asin dapat dikatakan industri yang cenderung dikelola oleh keluarga, sehingga dalam sistem managerial atau pengelolaan usahanya dipegang oleh keluarga. Namun secara aktivitas pekerjaan yang ada maka struktur organisasi Ridho Jaya digambarkan seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Struktur organisasi usaha telur asin Ridho Jaya

Pimpinan usaha telur asin Ridho Jaya adalah pemilik sendiri usaha tersebut yakni bapak Cakyana. Pimpinan menyusun rencana kegiatan perusahaan, menyusun strategi dan menemukan inovasi baru untuk menjaga keberlangsungan perusahaan agar perusahaan tetap hidup. Ibu Cakyana yang merupakan istri dari bapak Cakyana adalah orang yang membidangi keuangan perusahaan. Bidang keuangan bertugas untuk mengendalikan keuangan, melakukan pembayaran kepada supplier bahan baku, memantau penerimaan uang dari toko ataupun dari mitra yang bekerjasama dengan perusahaan. Bidang keuangan juga memantau dan melaksanakan pengawasan pembayaran perusahaan termasuk di dalam pembayaran gaji atau upah karyawan.

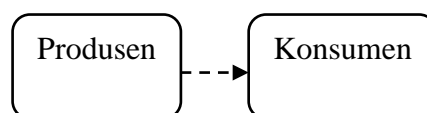
Bagian pengadaan bekerjasama dengan bidang keuangan bertugas memantau ketersediaan barang dan membuat laporan stock barang setiap dibutuhkan. Pengadaan material ini harus memperhatikan kebutuhan bagian pengolahan dalam memproduksi telur asin. Pola pembelian dan penyimpanan barang produksi dilakukan dengan memastikan terpenuhinya seluruh kebutuhan bahan produksi

pada bagian pengolahan. Bagian pengadaan menggunakan sistem FIFO (Frist In Frist Out), dimana material yang pertama kali masuk gudang akan dipastikan keluar/ digunakan terlebih dahulu.

Bagian pengolahan bertugas melakukan pengolahan telur asin sehingga bertanggung jawab penuh atas keseluruhan kegiatan pengolahan mulai dari pemilihan bahan baku sampai produk akhir. Pimpinan juga membantu bagian pengolahan dalam mengawasi atau memberikan pengawasan terhadap hasil pekerjaan pengolahan. Proses pengawasan ini dilakukan pada pengawasan kualitas dari produk yang dihasilkan agar terjamin mutu sehingga tidak mengecewakan konsumen. Bagian distribusi bertanggung jawab terhadap pengiriman produk terkait distribusi produk siap jual dari rumah produksi (bagian pengolahan) ke jaringan toko Ridho Jaya (bagian pemasaran). Bagian pemasaran bertugas meningkatkan omset penjualan di jaringan toko Ridho Jaya. Bagian ini juga dituntut memiliki sikap pelayanan yang prima sehingga menarik minat konsumen dalam berbelanja produk Ridho Jaya.

Teknologi Perusahaan

Alur distribusi yang dilakukan Ridho Jaya adalah distribusi langsung, yaitu dari produsen langsung ke konsumen (Gambar 2). Model bisnis ini tergolong baru, karena kebanyakan perajin telur asin di Brebes selain produksi untuk pasar lokal biasanya sebagai pedagang grosir untuk kebutuhan luar Kabupaten Brebes. Kegiatan usaha akan berkaitan dengan alur bahan baku hingga menjadi produk yang dikonsumsi oleh konsumen. Alur ini melibatkan bagian pengadaan, pengolahan, distribusi dan pemasaran yang dikuasai dalam satu manajemen dari Ridho Jaya.



Gambar 2 Alur distribusi telur asin Ridho Jaya

Proses penanganan produk. kapasitas produksi telur asin Ridho Jaya saat ini sekitar 40.000 butir/minggu. Bahan baku telur itik didatangkan langsung dari Blitar Jawa Timur. Ada beberapa perbedaan yang menentukan pengadaan bahan baku lebih memilih dari Blitar dibandingkan dari lokal Brebes sendiri (Tabel 2). Untuk mencegah telur pecah atau retak, telur ditempatkan pada baki kertas

Tabel 2. Perbedaan asal telur itik mentah dari Blitar dan Brebes

No.	Uraian	Asal telur itik	
		Blitar	Brebes
1	Ukuran telur	Seragam	Kurang seragam

2	Harga	Lebih murah	Lebih mahal
3	Ketersediaan pasokan	Selalu ada (ready)	Tidak pasti
4	Keawetan setelah pengasinan	Lebih lama	Lebih cepat
5	Jenis pengamanan dalam pengiriman telur	Baki telur	Jerami

Penyortiran telur bertujuan untuk memisahkan telur yang retak akibat benturan. Tidak dilakukan sortir berdasarkan ukuran telur karena barang yang dikirim sudah dijamin keseragaman ukurannya.

Pengasinan yang dilakukan oleh Ridho Jaya terbilang unik atau belum banyak dilakukan oleh pengrajin telur asin di Brebes. Bahan pemeraman telur itik hanya menggunakan adonan air, garam dan tanah. Pemeraman juga tanpa dilakukan pembalutan adonan per butir tetapi dengan pemeraman adonan dalam satu kantong plastik dengan jumlah telur 200 butir/kantong. Kebutuhan garam dan tanah dalam satu periode pengasinan sejumlah 40.000 butir adalah 60 kg, sedangkan kebutuhan tanahnya sekitar 2 m³. Lamanya waktu pemeraman hanya sekitar 7-8 hari yang biasanya pengrajin telur asin yang lain memeram telur selama 14 hari. Hal tersebut dapat dilakukan dengan meningkatkan konsentrasi garam yang digunakan dalam adonan. Konsekuensi yang didapat dari pemeraman yang dipercepat adalah biaya garam bertambah dua kali lipat dan lamanya waktu kadaluarsa telur asin lebih cepat. Telur asin dengan pemeraman konvensional memiliki waktu kadaluarsa sekitar 2 minggu sedangkan pemeraman dengan metode yang dilakukan Ridho Jaya hanya sekitar 10 hari. Selama ini Ridho Jaya tidak pernah mengalami produknya sampai kadaluarsa karena produk selalu habis sebelum melewati masa kadaluarsa. Di balik resiko tersebut terdapat keuntungan yaitu perputaran modal yang lebih cepat.

Perebusan dilakukan setelah pemeraman yang selanjutnya telur dibersihkan dari adonan dengan cara dicuci di dalam bak air sebelum dilakukan proses perebusan. Perebusan telur bertujuan untuk mematangkan telur menjadi telur asin yang siap dikonsumsi. Telur direbus di dalam dandang yang berkapasitas 1.200 butir selama 1,5 jam dengan menggunakan api kecil. Penggunaan api kecil untuk meminimalisasi benturan antar telur saat air mendidih oleh karena itu diperlukan api kecil agar air tidak sampai mendidih tetapi tujuan mematangkan telur tercapai. Rata-rata dalam satu kali perebusan akan ada telur rusak/retak sebanyak 30 butir/dandang.

Diversifikasi produk. Selain memproduksi telur asin varian rebus (original), Ridho Jaya juga melakukan diversifikasi produk yaitu telur asin bakar dan telur asin pindang. Persentase jumlah dari varian telur asin yang diproduksi adalah varian rebus 50%, bakar 30% dan pindang 20% (Gambar 3).



Gambar 2. Diversifikasi produk telur asin Ridho Jaya

Telur asin bakar merupakan telur asin rebus yang melalui tahapan selanjutnya dengan cara dibakar. Ridho Jaya tidak melakukan sendiri proses pembakaran telur asin tetapi dengan cara diborongkan kepada pihak lain dengan jasa Rp.200/butir. Telur asin pindang dibuat dari telur asin rebus yang dipanggang menggunakan kompor oven. Sebelum dipanggang, telur asin rebus dilumuri bumbu pindang terlebih dahulu. Dibutuhkan 6 kg bumbu pindang racikan untuk sekitar 8.000 butir.

Layout kerja merupakan penataan area kerja dalam suatu rangkaian proses pengolahan produk. Lokasi pengolahan telur asin Ridho Jaya menyatu dengan toko utama. Layout kerja pengolahan telur asin Ridho Jaya disajikan pada Gambar 4.

Tempat bahan baku dan sortir	Tempat pengasinan
Tempat perebusan	Tempat pencucian
Tempat pengemasan	Tempat administrasi
Toko utama	
Parkir	

Gambar 3. Layout kerja pengolahan telur asin Ridho Jaya

Tenaga kerja merupakan salah satu komponen yang harus dipenuhi oleh suatu kegiatan wirausaha. Pekerja memiliki 8 jam kerja dengan jam mulai kerjanya ditentukan sesuai bagian. Untuk pekerja pemasaran dalam hal ini pekerja toko yang berada di rest area tol diatur dengan sistem shift karena toko buka 24 jam. Jumlah total pekerja adalah 30 orang dengan gaji rata-rata Rp.1.742.000/bulan.

Analisis Finansial

Untuk mempermudah dalam menganalisis kelayakan usaha diperlukan penyusunan asumsi penting yang terkait dengan usaha telur asin Ridho Jaya (Tabel 3). Telah diidentifikasi biaya-biaya yang dibutuhkan untuk investasi usaha telur asin Ridho Jaya. Biaya investasi tersebut secara umum terbagi dua yaitu: 1) Biaya untuk renovasi dan perlengkapan toko dan 2) Biaya alat produksi (Tabel 4). Kondisi toko saat disewa adalah hanya bangunan kosong sehingga perlu direnovasi layaknya toko oleh-oleh. Termasuk di dalamnya perlengkapan peralatan toko seperti mesin kasir, etalase untuk display produk, dll. Biaya alat produksi adalah biaya investasi yang berkaitan dengan pengadaan peralatan dari pembuatan telur asin sampai dengan distribusi telur asin termasuk kendaraan angkut.

Tabel 1. Asumsi untuk analisis kelayakan usaha telur asin Ridho Jaya

No	Asumsi	Satuan	Nilai / Jumlah
1	Jumlah bulan kerja per tahun	bulan	12
2	Input telur itik per bulan	bulan	160.000
3	Harga telur itik mentah	Rp/butir	2.150
4	Tingkat kerusakan telur itik mentah		4,8%
5	Harga penjualan telur itik retak/rusak	Rp/butir	1.500
6	Produksi total telur asin per bulan	butir	152.320
7	Tingkat kerusakan telur asin matang		2,5%
8	Harga penjualan telur asin retak/rusak	Rp/butir	1.000
9	Output telur asin matang per bulan	butir	148.512
10	Produk siap jual telur asin rebus		50%
11	Produk siap jual telur asin bakar		30%
12	Produk siap jual telur asin pindang		20%
13	Harga telur asin semua varian	Rp/butir	4.300
14	Lama menunggu pendapatan	minggu	3
15	Kerusakan produk setelah distribusi		0,1%
16	Proporsi modal: sendiri		100%
17	Suku bunga		8%
18	Masa analisis	Tahun	5

Tabel 2. Biaya investasi usaha telur asin Ridho Jaya

No.	Uraian	Jumlah (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan per tahun (Rp)
1	Renovasi dan perlengkapan toko	176.000.000		17.600.000
2	Alat Produksi	166.000.000		18.380.000

No.	Uraian	Jumlah (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan per tahun (Rp)
	Jumlah	342.000.000		35.980.000

Cash flow dihitung berdasarkan pengeluaran dan pendapatan per bulan. Dengan menggunakan asumsi jumlah bulan kerja per tahun adalah 12 bulan maka didapat *cash flow* per tahun (Tabel 5). Hasil dari analisis finansial pada usaha telur asin Ridho Jaya ditunjukkan pada Tabel 6.

Tabel 3. *Cash flow* usaha telur asin Ridho Jaya

No.	Uraian	Jumlah per Bulan (Rp)	Jumlah per Tahun (Rp)
I	Pengeluaran	515.874.633	6.190.495.600
A	Biaya Tetap	138.893.333	1.666.720.000
B	Biaya Tidak Tetap	376.981.300	4.523.775.600
II	Pemasukan	654.829.600	7.857.955.200

Tabel 4. Hasil analisis finansial usaha telur asin Ridho Jaya

No.	Analisis Finansial	Nilai	Keterangan
1	NPV	6.315.682.681	Nilai > 0, layak dipertahankan
2	BCR	1,27	Nilai > 0, layak dipertahankan
3	IRR	487%	Nilai > 8%, layak dipertahankan
4	PP	0,21	Mendekati 0, lebih baik

Nilai NPV di atas menggambar bahwa arus kas yang diperkirakan selama 5 tahun kedepan adalah senilai Rp. 6.315.682.681 berdasarkan kondisi perhitungan saat ini dengan suku bunga 8%. Nilai NPV > 0 mengartikan bahwa usaha telur asin Ridho Jaya dinyatakan layak untuk dipertahankan. Terlihat laba atau keuntungan usaha telur asin Ridho Jaya mencapai lebih dari 1,5 miliar rupiah tepatnya Rp. 1.667.459.600 atau sekitar 27% dari total biaya. Nilai BCR yang diperoleh adalah 1,27 artinya usaha tersebut dinyatakan layak untuk dipertahankan karena nilai BCR > 1. IRR bernilai 487% > suku bunga 8% dan nilai NPV > 0 sehingga usaha telur asin Ridho Jaya layak untuk dipertahankan. PP diperoleh 0,21 tahun, artinya dengan kondisi memperhitungkan biaya pengeluaran dan pemasukan yang dilakukan usaha selama 1 tahun, pelaku usaha dapat mengembalikan modal hanya dalam 0,21 tahun. Hasil PP ini sejalan dengan Dewi dan Yadnya (2013), jika analisis Payback Period lebih pendek waktunya dibandingkan waktu proyek yang ditentukan maka investasi layak dipertahankan. Masa analisis yang dilakukan pada penelitian ini adalah kurun waktu 5 tahun sehingga usaha telur asin Ridho Jaya layak dipertahankan. Berdasarkan lamanya siklus pendapatan yaitu 3 minggu (Tabel 3) maka PP dari usaha telur asin Ridho Jaya hanya cukup melakukan 4 kali siklus pendapatan.

Bauran Pemasaran

Model bisnis yang dijalankan oleh usaha telur asin Ridho Jaya sudah mulai banyak yang meniru. Persaingan dengan kompetitor lain merupakan hal yang harus diatasi lebih lanjut untuk keberlangsungan suatu usaha. Oleh karena itu perlu dikaji bauran pemasaran usaha telur asin Ridho Jaya. Hasil analisis bauran pemasaran usaha telur asin Ridho Jaya disajikan pada Tabel 7.

Tabel 5. Hasil analisis bauran pemasaran usaha telur asin Ridho Jaya

No	Analisis Pemasaran	Nilai	Pembulatan	Keterangan
1.	<i>Product</i> (Produk)	3,84	4	Sangat Baik
2.	<i>Price</i> (Harga)	3,48	3	Baik
3.	<i>Place</i> (Tempat)	3,68	4	Sangat Baik
4.	<i>Promotion</i> (Promosi)	3,01	3	Baik

Product (Produk). Analisis produk meliputi aspek kualitas telur asin dan pelayanan terhadap konsumen. Kategori Produk memiliki nilai 3,84 jika dibulatkan menjadi 4 yang termasuk pada kriteria sangat baik. Dengan kriteria sangat baik maka dapat dikatakan nilai produk menjadi nilai keunggulan dari usaha telur asin Ridho Jaya. Hal ini menggambarkan bahwa aspek kualitas produk dan cara pelayan terhadap konsumen sudah sangat baik. Menurut Aditia dan Suhaji (2012), perusahaan harus menjaga kualitas produk dan pelayanan yang menjadi faktor pendorong kepuasan pelanggan.

Price (Harga). Analisis harga meliputi harga jual, keterjangkauan, dan kesesuaian harga dengan kualitas. Kategori Harga memiliki nilai 3,48 jika dibulatkan menjadi 3 yang termasuk pada kriteria baik. Kategori Harga cukup menjadi nilai keunggulan dari usaha telur asin Ridho Jaya, karena ada beberapa toko pusat oleh-oleh yang menjual telur asin rebus dengan harga Rp.5.000/butir. Tetapi kategori Harga tidak tercapai nilai paling baik karena banyak juga kompetitor terutama yang berlokasi di luar rest area, menjual di bawah harga jual telur asin Ridho Jaya. Hasil ini dapat menggambarkan telur asin Ridho Jaya telah memiliki konsumen yang loyal. Hal ini memperkuat penelitian yang dilakukan Aditia dan Suhaji (2012), peningkatan harga tidak akan mempengaruhi kepuasan pelanggan jika konsumen sudah loyal.

Place (Tempat). Analisis Tempat meliputi kestrategisan, sanitasi, dan layout kerja. Kategori Tempat memiliki nilai 3,68 jika dibulatkan menjadi 4 yang termasuk pada kriteria sangat baik. Seluruh jaringan toko Ridho Jaya berada di lokasi yang sangat strategis. Ridho Jaya juga sangat ketat dalam memberikan perhatian masalah kebersihan. Sanitasi yang sering diperhatikan adalah kebersihan tempat display produk dan toilet toko.



Promotion (Promosi). Analisis promosi meliputi sumber konsumen mengenal produk dan teknik promosi. Kategori Promosi memiliki nilai 3,01 jika dibulatkan menjadi 3 yang termasuk pada kriteri baik tetapi mendekati buruk yang artinya promosi dinilai kurang menarik. Promosi yang dilakukan oleh Ridho Jaya yaitu promosi hanya dari mulut ke mulut. Disamping itu, masih terdapat kekurangan pada aspek promosi visual. Hal ini dapat dianalisis dari tidak adanya atribut visual seperti sticker, leflet dan lain sebagainya di tempat usaha. Menurut Sunarya dan Assyifa (2015), media visual sangat besar pengaruhnya terhadap penyampaian informasi yang dibutuhkan oleh masyarakat. Promosi visual dapat dijadikan tanda pengenalan dan menarik perhatian konsumen sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan.

KESIMPULAN

Usaha telur asin Ridho Jaya sangat layak dijalankan karena dari hasil analisis finansial menghasilkan nilai NPV 6.315.682.681, BCR 1,27, IRR 487%, dan PP 0,21. Dari hasil analisis bauran pemasaran menghasilkan nilai kategori Produk 3,84 dan Tempat 3,68 yang tergolong dalam kriteria sangat baik dan menjadi keunggulan dari usaha tersebut. Sedangkan untuk Harga 3,48 dan Promosi 3,01 tergolong dalam kriteria baik. Model bisnis dengan alur distribusi yang sederhana dan didukung lokasi jaringan toko yang strategis di jalan raya pantura dan rest area tol memberikan keuntungan tersendiri bagi pelaku usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditia, Indra dan Suhaji. (2012). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan pada UD Panda Wangi Semarang*. Jurnal Widya Manggala.
- Al-Buntoni, A.A. (2017). Analisis Kelayakan Usaha Distributor Buah Kelapa di Bangetayu Wetan Genuk Semarang. (Skripsi). Program Studi Teknologi Pangan, Fakultas Ilmu Keperawatan dan Kesehatan, UNIMUS, Semarang.
- Amrillah, D.H. (2013). Perkembangan Industri Telur Asin di Desa Limbangan Wetan Kecamatan Brebes dan Pengaruhnya Terhadap Sosial Ekonomi Masyarakat Tahun 1980-2005. (Skripsi). Jurusan Ilmu Sejarah Fakultas Ilmu Sosial UNS, Semarang.
- Dewi, Ni Luh P. M. K., I.P. Yadnya. (2013). Studi kelayakan investasi dari aspek finansial untuk pendirian naya salon depansar. *Jurnal Portal Garuda*, 32-50.
- Indriantoro, N., B. Supomo. (2002). *Metodologi Penelitian Bisnis: Untuk Akuntansi dan Manajemen*. BPFE, Yogyakarta.
- Kotler, P. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Prenhallindo, Jakarta.
- Rustiadi, E., Susun S. dan Dyah R. (2011). *Perencanaan dan Pengembangan Wilayah*. Yayasan Pustaka Obor Rakyat, Jakarta.



Sunarya, L. Po, A. Sunarya, J.D. Assyifa. (2015). *Keefektifan Media Komunikasi Visual sebagai Penunjang Promosi pada Perguruan Tinggi Raharja*. Jurnal Raharja, 9(1):77-86.

Zacoeb, A.(2014). *Benefit Cost Ratio*. UB, Malang.