

## **Analisis Kelayakan Bisnis Toko Sola Pancing**

**Putri Kemala Dewi Lubis<sup>1</sup> Fitry Ulinda Tinambunan<sup>2</sup> Eka Valentina Manurung<sup>3</sup> Eny Juliana Siagian<sup>4</sup>**

Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara, Indonesia<sup>1,2,3,4</sup>  
Email: [fitry.7213341014@mhs.unimed.ac.id](mailto:fitry.7213341014@mhs.unimed.ac.id)<sup>2</sup>

### **Abstract**

*A business feasibility study is an important step in determining the potential success of a business, including a shop. This article analyses various aspects that affect the operation and profitability of such businesses, including legal, marketing, and financial aspects. In the legal aspect, the importance of licensing and regulatory compliance are identified as determinants of consumer confidence. In terms of marketing, strategies such as market segmentation, promotion, and strategic location selection can increase the attractiveness of stores to customers. Financial analyses were conducted by assessing revenue, costs, profitability, as well as liquidity and solvency ratios to gauge profit potential. The results of the analysis show that this grocery store has a great opportunity to grow if managed properly. In conclusion, a comprehensive feasibility study is essential to ensure long-term success in business.*

**Keywords:** Feasibility Study, Marketing



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

## **PENDAHULUAN**

Sasaran yang harus dicapai dalam pembangunan ekonomi nasional adalah pertumbuhan ekonomi yang dapat mempercepat peningkatan pendapatan dan kesempatan kerja. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran strategis dalam pembangunan nasional, selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi juga berperan dalam penyerapan tenaga kerja dan penyebaran industri (Sukmawati & Nasution, 2019). Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia, termasuk Toko Sola di Jl. Rel a no 114 Pancing, Medan Tembung, memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional dengan kontribusi signifikan dalam penciptaan lapangan kerja dan Produk Domestik Bruto (PDB). Studi kelayakan bisnis ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan Toko Sola dari berbagai aspek, termasuk pasar dan pemasaran, aspek hukum, teknis, manajemen, ekonomi, sosial, serta dampak lingkungan. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia, termasuk Toko Sola di Jl. Rel a no 114 Pancing, Medan Tembung, memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional dengan kontribusi signifikan dalam penciptaan lapangan kerja dan Produk Domestik Bruto (PDB). Studi kelayakan bisnis ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan Toko Sola dari berbagai aspek, termasuk pasar dan pemasaran, aspek hukum, teknis, manajemen, ekonomi, sosial, serta dampak lingkungan. Dalam era modern ini, kebutuhan masyarakat akan barang kebutuhan pokok, seperti sembako, semakin meningkat. Toko sola menjadi salah satu usaha yang menjanjikan, terutama di daerah perkotaan dan pemukiman padat penduduk. Dengan semakin tingginya permintaan, banyak pelaku usaha yang tertarik untuk membuka toko sembako sebagai sumber pendapatan. Namun, sebelum memulai usaha tersebut, penting untuk melakukan studi kelayakan bisnis yang komprehensif.

Studi kelayakan bisnis berfungsi untuk mengevaluasi berbagai aspek yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha. Hal ini mencakup analisis hukum, pemasaran, dan keuangan. Aspek hukum meliputi perizinan dan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku, yang sangat penting untuk membangun kepercayaan konsumen dan memastikan kelangsungan

usaha. Di sisi lain, aspek pemasaran berperan dalam menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan melalui strategi yang tepat. Terakhir, analisis keuangan memberikan gambaran mengenai potensi keuntungan dan risiko yang mungkin dihadapi oleh pemilik usaha. Dengan mempertimbangkan berbagai faktor ini, artikel ini bertujuan untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai kelayakan bisnis toko sola. Melalui analisis yang mendalam, diharapkan calon pengusaha dapat membuat keputusan yang lebih baik dalam merencanakan dan menjalankan usaha mereka. Dengan demikian, studi kelayakan ini tidak hanya membantu dalam mengidentifikasi peluang pasar tetapi juga meminimalkan risiko yang mungkin timbul selama operasional bisnis.

## **Tinjauan Pustaka**

### **Pengertian Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan adalah evaluasi dari kelayakan dari suatu usaha yang harus ditangani. Studi kelayakan mengharuskan untuk mengetahui secara tidak memihak dan bijaksana, manfaat dan kerugian dari kegiatan yang ada dan yang akan datang, serta pengaruhnya terhadap kehidupan, aset yang dibutuhkan, dan akhirnya kemungkinan usaha. Secara langsung, dua aturan untuk mensurvei kelayakan adalah biaya yang diperlukan dan nilai yang diperoleh (Adnyana, 2020). Studi kelayakan bisnis adalah analisis yang dilakukan untuk menilai apakah suatu proyek atau usaha dapat dilaksanakan dengan sukses. Menurut Kasmir dan Jafkar (2012), studi ini bertujuan untuk mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha yang akan dijalankan, guna menentukan kelayakan operasional dan potensi keuntungan dari usaha tersebut. Hal ini mencakup analisis terhadap berbagai faktor yang mempengaruhi, seperti aspek ekonomi, teknologi, hukum, dan penjadwalan.

### **Tujuan Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut (Purnomo Waluyo et al., 2023), Tujuan utama dari studi kelayakan bisnis adalah untuk mengidentifikasi apakah ide bisnis tersebut dapat direalisasikan dengan baik. Kasmir dan Jakfar (2003) menyebutkan lima tujuan penting dari studi kelayakan, yaitu:

1. Menghindari Risiko Kerugian. Apapun jenis bisnisnya, apabila melalui persiapan yang matang, tentunya akan di kembalikan sedikit kemalangan yang akan diperoleh oleh pemilik (pemilik) bisnis. Itulah tujuan utama dari studi kelayakan yang selalu menjadi pemikiran bagi para pemula bisnis. Dengan melakukan studi kelayakan, calon investor dapat mencegah kerugian di masa depan.
2. Memudahkan perencanaan bisnis. Studi kelayakan bisnis dapat membantu pelaku bisnis merancang latihan untuk organisasi. studi kelayakan bisnis yang dilakukan sebelum bisnis dibuat akan memudahkan penghibur bisnis untuk mengetahui jenis proyek organisasi apa yang dapat membawa lebih banyak keuntungan bagi perusahaan.
3. Memudahkan pelaksanaan bisnis. Pelaku bisnis dapat menilai strategi apa yang akan memberikan manfaat studi kelayakan bisnis dan pendekatan apa yang benar-benar akan menyebabkan kerugian.
4. Memudahkan pengawasan. Laporan dari berbagai sudut pandang yang terkonsentrasi di studi kelayakan bisnis nantinya akan mempermudah Pelaku bisnis untuk mengawasi organisasi mereka. SKB juga memudahkan atasan untuk memberikan informasi jika review selesai kapanpun, baik secara internal maupun eksternal.
5. Memudahkan pengendalian. Jika setiap kali pengaruh yang mengganggu terjadi, pelaku bisnis dapat dengan cepat mengetahui sudut pandang mana yang menjadi titik fokus gangguan tersebut. Selain itu, pelaku bisnis juga dapat dengan cepat mengontrol masalah yang muncul dengan mencari pengaturan berdasarkan apa yang telah dilakukan sebelumnya.

### **Tahapan Melakukan Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut Sunarya, dkk (2011: 34) (Bakri Katti & Mutmainah, 2020), studi kelayakan usaha dapat dilakukan melalui tahap-tahap berikut:

1. Tahap penemuan ide atau perumusan gagasan (persiapan). Tahap penentuan ide adalah tahap dimana wirausaha memiliki ide untuk merintis usaha barunya. Ide tersebut kemudian dirumuskan dan diidentifikasi. misalnya kemungkinan bisnis yang paling memberikan peluang untuk dilakukan dan menguntungkan dalam jangka waktu panjang. Banyak kemungkinannya, misalnya bisnis industri, perakitan, perdagangan usaha jasa, atau jenis usaha lainnya yang dianggap paling layak.
2. Tahap perumusan visi dan misi. Tahap ini adalah perumusan visi dan misi bisnis, seperti visi dan misi bisnis yang hendak diemban setelah bisnis tersebut diidentifikasi. apakah misalnya untuk menciptakan barang dan jasa yang sangat diperlukan masyarakat sepanjang waktu ataukah untuk menciptakan keuntungan yang langgeng, atau apakah Visi dan Misi bisnis yang dapat dikembangkan tersebut benar-benar menjadi kenyataan atau tidak? Semuanya dirumuskan dalam bentuk tujuan.
3. Tahap analisis data. Tahap penelitian yaitu proses sistematis yang dilakukan untuk membuat suatu keputusan apakah bisnis itu layak dilaksanakan atau tidak. Tahapan ini dilakukan seperti prosedur penelitian ilmiah lainnya, yaitu dimulai dengan mengumpulkan data, mengolah, menganalisis dan menarik kesimpulan. Kesimpulan dalam studi kelayakan usaha hanya dua yaitu dilaksanakan atau tidak.
4. Tahap keputusan (penyusunan laporan). Setelah dievaluasi, dipelajari, dianalisis, dan hasilnya meyakinkan, maka langkah berikutnya adalah tahap pengambilan keputusan apakah bisnis tersebut layak dilaksanakan atau tidak. Karena menyangkut keperluan untuk investasi yang mengandung resiko, maka keputusan bisnis biasanya berdasarkan beberapa kriteria, seperti periode pembayaran kembali (Payback Period – PP), nilai sekarang bersih (Net Present Value – NPV), Tingkat pengembalian internal (Internal Rate of Return – IRR), dan sebagainya. Masyarakat sangat antusias dalam mengikuti kegiatan ini. Terlihat dari beberapa warga mengajukan pertanyaan mengenai pencatatan pembukuan dan studi kelayakan usaha.

### **Aspek-aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut (Purnomo Waluyo et al., 2023), Secara umum, prioritas aspek-aspek yang perlu dilakukan studi kelayakan adalah sebagai berikut.

1. Aspek Hukum. Dalam aspek ini, yang akan dibahas adalah masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki.
2. Aspek Pasar dan Pemasaran. Aspek ini perlu dianalisis untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak.
3. Aspek Keuangan Penelitian, dalam aspek ini dilakukan untuk menilai biaya-biaya apa saja yang akan dikeluarkan dan seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan.
4. Aspek Teknis/Operasi. Dalam aspek ini, yang akan diteliti adalah mengenai lokasi usaha, baik kantor pusat, cabang, atau gudang. Kemudian penentuan layout gedung, mesin, dan peralatan serta layout ruangan sampai kepada usaha perluasan selanjutnya
5. Aspek Manajemen/Organisasi. Hal-hal yang dinilai dalam aspek ini adalah para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada. Proyek yang dijalankan akan berhasil apabila dijalankan oleh orang-orang yang profesional, mulai dari merencanakan, melaksanakan sampai dengan mengendalikannya apabila terjadi penyimpangan.

6. Aspek Ekonomi Sosial. Penelitian dalam aspek ekonomi adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika proyek ini dijalankan. Pengaruh ini terutama terhadap ekonomi secara luas serta dampak sosialnya terhadap masyarakat secara keseluruhan.
7. Aspek Dampak Lingkungan. Aspek ini merupakan analisis yang paling dibutuhkan pada saat ini karena tiao proyek yang dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan di sekitarnya, baik terhadap darat, air, dan udara, yang pada akhirnya akan berdampak terhadap kehidupan manusia, binatang, dan tumbuh-tumbuhan yang ada di sekitarnya.

### **Pentingnya Analisis Keuangan dalam Studi Kelayakan**

Analisis keuangan menjadi bagian integral dalam studi kelayakan bisnis, karena memungkinkan evaluasi mendalam terhadap potensi finansial suatu proyek. Metodologi ini mencakup identifikasi tujuan keuangan, perencanaan keuangan, analisis biaya, proyeksi arus kas, serta penilaian risiko keuangan. Dengan demikian, studi kelayakan tidak hanya membantu dalam menentukan kelayakan suatu usaha tetapi juga memberikan panduan bagi pengambilan keputusan investasi yang lebih baik. Pengambilan keputusan bisnis menggunakan laporan keuangan merupakan suatu langkah penting yang menentukan keberhasilan perusahaan. Informasi keuangan suatu usaha bisnis dapat diperoleh melalui catatan keuangan atau laporan keuangan. Melalui informasi keuangan tersebut selanjutnya dapat dilakukan analisis menggunakan rasio-rasio keuangan. Sedangkan informasi non-keuangan dapat diperoleh melalui penerapan manajemen apakah sudah sesuai dengan kaidah-kaidah dan konsep manajemen yang berlaku (Bakri Katti & Mutmainah, 2020).

### **METODE PENELITIAN**

#### **Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian**

Nama usaha: Toko Sola. Lokasi Penelitian : Jl. Rel a no 114 Pancing Medan Tembung, Kota Medan, Sumatera Utara. Subjek penelitian ini adalah pemilik usaha Toko Sola, yaitu Pak Sola Sianipar. Metode pengumpulan data yang kami lakukan yaitu metode penelitian kualitatif yang merupakan pembicaraan yang mempunyai tujuan dan didahului beberapa pertanyaan informal. Wawancara penelitian lebih dari sekedar percakapan dan berkisar dari informal ke formal. Mengumpulkan data dengan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh bisnis ini dan mengkaji literatur terkait bisnis Toko Sola dan tren pasar terbaru. Metode analisis data yang kami lakukan yaitu dengan mengaplikasikan hasil dari wawancara yang kami lakukan dan kami kaitkan dengan materi yang akan kami bahas pada penelitian ini.

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Toko Sola, yang terletak di Jl. Rel a No. 114, Pancing, Medan Tembung, menunjukkan kelayakan yang sangat baik dari berbagai aspek penting bisnis, menurut hasil wawancara dan pemeriksaan menyeluruh. Dalam hal pasar dan pemasaran, Toko Sola telah menggunakan marketing mix, atau bauran pemasaran, dengan sukses. Pengusaha telah menetapkan target pasar yang tepat, melakukan segmentasi pasar dengan cermat, dan memposisikan produk mereka dengan strategi yang jelas. Toko Sola berhasil menarik minat pelanggan yang cukup tinggi dengan memasang iklan yang tepat di media yang tepat dan aktif menggali masukan dari pelanggan. Ini menunjukkan permintaan yang besar terhadap produk yang ditawarkan serta kemampuan Toko Sola untuk mengelola komunikasi dan hubungan pelanggan secara efektif. Selain itu, toko ini menjadi relevan dan mudah dijangkau oleh konsumen potensial berkat strategi pemasaran yang berbasis pada kebutuhan pasar lokal. Dari segi hukum, Toko Sola telah memenuhi semua persyaratan legalitas untuk menjalankan usahanya. Usaha ini menunjukkan



komitmennya untuk mematuhi peraturan yang berlaku dengan memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Izin Mendirikan Bangunan (IMB). Bagi calon investor dan mitra bisnis yang ingin bergabung, jaminan hukum yang lebih besar tersedia. Selain itu, izin usaha yang lengkap memastikan bahwa operasi bisnis dapat berlangsung tanpa hambatan hukum yang merugikan. Toko Sola juga dapat meningkatkan kepercayaan publik dan membangun hubungan yang transparan dengan pihak-pihak terkait dengan memenuhi kewajiban hukum ini. Untuk analisis teknis, Toko Sola memiliki lokasi yang strategis karena berada di area yang mudah diakses oleh konsumen dan dekat dengan banyak fasilitas publik seperti rumah, sekolah, dan pusat kegiatan. Tidak diragukan lagi, lokasi strategis ini sangat membantu operasi toko berjalan lancar, baik dalam hal distribusi barang maupun kedatangan pelanggan. Salah satu daya tarik bagi pengunjung adalah tata letak toko yang rapi dan modern. Toko Sola menawarkan pengalaman berbelanja yang menyenangkan bagi pelanggan dengan desain interior yang mengutamakan kenyamanan dan produk yang tepat dengan kualitas yang terjaga. Lokasi yang tepat dan suasana toko yang nyaman juga menjadikan toko sebagai tempat untuk berinteraksi sosial dan membeli barang.

Salah satu kekuatan utama Toko Sola adalah manajemen dan sumber daya manusia (SDM). Ini karena struktur organisasi yang jelas dan terorganisir dengan baik memungkinkan proses bisnis berjalan dengan efisien. Toko Sola sangat memperhatikan pengembangan karyawannya. Mereka memberikan pelatihan dan kesempatan untuk terus mengembangkan kemampuan mereka. Hal ini dapat meningkatkan motivasi dan loyalitas karyawan terhadap perusahaan selain meningkatkan kualitas layanan. Pengusaha harus mempertimbangkan untuk mendaftarkan kompensasi karyawan secara resmi untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan mereka dan membuat mereka merasa lebih dihargai di tempat kerja mereka. Kualitas layanan pelanggan dan kelancaran operasional pasti akan meningkat dengan kebijakan pengelolaan SDM yang baik. Toko Sola memberikan dampak ekonomi, sosial, dan budaya yang signifikan terhadap masyarakat sekitar. Dengan meningkatkan pendapatan setiap orang dan perekonomian lokal secara keseluruhan, usaha ini memberikan peluang kerja kepada penduduk lokal. Pembukaan lapangan kerja ini juga meningkatkan stabilitas ekonomi di lingkungan bisnis. Toko Sola juga mengambil tanggung jawab sosialnya dengan berpartisipasi dalam kegiatan amal yang berkala untuk meningkatkan keadaan sosial. Toko Sola memperhatikan masalah sosial dan budaya ini dan menjadi bagian dari komunitas lebih besar daripada hanya bisnis yang mencari keuntungan.

Toko Sola menunjukkan komitmennya terhadap kelestarian lingkungan dalam Analisis Dampak Lingkungan Hidup (AMDAL). Bisnis ini bekerja sama dengan distributor yang menyediakan barang yang bersih dan siap dijual, serta berkomitmen untuk menjaga toko dan lingkungan sekitarnya bersih. Untuk memastikan bahwa operasi tidak membahayakan lingkungan, karyawan secara rutin membuang sampah di tempatnya. Ini menunjukkan bahwa Toko Sola mempertimbangkan keberlanjutan dan tanggung jawab lingkungan dalam setiap langkah operasionalnya, bukan hanya keuntungan. Secara keseluruhan, berbagai elemen yang dievaluasi menunjukkan bahwa Toko Sola memiliki potensi besar untuk maju dan sukses dalam jangka panjang. Usaha ini tidak hanya memenuhi syarat kelayakan bisnis dalam hal pasar, hukum, dan manajemen, tetapi juga berkomitmen untuk berdampak positif pada masyarakat dan lingkungan. Toko Sola dapat terus menjadi model bisnis yang patut dicontoh dengan mengoptimalkan strategi pemasaran, menjaga kualitas layanan yang konsisten, dan berpegang pada prinsip-prinsip hukum dan sosial yang baik. Pengusaha disarankan untuk mempertahankan daya saing dan keberlanjutan bisnis mereka di masa depan dengan mengamati tren pasar dan menyesuaikan diri dengan perubahan kebutuhan pelanggan.

## **KESIMPULAN**

Toko Sola, yang terletak di Jl. Reli No. 114, Medan Tembung, menunjukkan kelayakan yang baik dari berbagai aspek bisnis. Dengan menggunakan strategi pemasaran yang efektif, perusahaan ini telah menarik pelanggan dengan menggunakan segmentasi, targeting, dan positioning yang tepat. Toko Sola juga memiliki izin usaha yang sah dan mengutamakan manajemen sumber daya manusia melalui pelatihan dan pengembangan karyawan. Toko Sola diposisikan sebagai bisnis yang berkelanjutan dan bermanfaat bagi masyarakat sekitar berkat kontribusi sosial melalui lapangan pekerjaan dan kegiatan amal serta kepedulian terhadap lingkungan.

## **Saran**

Toko Sola harus terus mengamati tren pasar dan membuat produk baru untuk tetap relevan agar bisnisnya dapat bertahan dan berkembang. Untuk meningkatkan efisiensi operasional dan meningkatkan kredibilitas, pengelolaan keuangan yang lebih terbuka dan profesional juga penting. Selain itu, peningkatan kesejahteraan karyawan melalui kompensasi yang lebih baik dan pengembangan program yang lebih bertanggung jawab terhadap lingkungan dapat meningkatkan reputasi perusahaan. Untuk mempertahankan daya saing dan memperluas pangsa pasar, disarankan untuk memasuki pasar baru dan melakukan evaluasi kinerja secara berkala. Toko Sola akan dapat terus berkembang dan menjadi model bisnis yang sukses dan berkelanjutan dengan tindakan ini.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Adnyana, I. M. (2020). Studi Kelayakan Bisnis I. In Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS).
- Bakri Katti, S. W., & Mutmainah, M. (2020). Penyuluhan Pentingnya Pembukuan Umkm Sederhana Dan Tahapan Penyusunan Studi Kelayakan Usaha. *Jurnal Daya-Mas*, 5(2), 58–60. <https://doi.org/10.33319/dymas.v5i2.48>
- Purnomo Waluyo, B., Mareta, Z., Yanto Rukmana, A., Harto, B., Widayati, T., Masithoh Haryadi, R., Safa, N., Hidayat Sopotra, J., Daeng Siang, R., Atas Aji, A., Kristanti, D., & Agdhi Rahwana, K. (2023). Studi Kelayakan Studi Kelayakan Bisnis. September. [www.globaleksekutifteknologi.co.id](http://www.globaleksekutifteknologi.co.id)
- Sukmawati, H., & Nasution, F. Z. (2019). Analisis Kelayakan Bisnis Syariah Pada Usaha Mikro Tempe. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(1), 38–48. <https://doi.org/10.37058/jes.v4i1.801>
- Supriadi, A., Taufan, A., Febrianty, F., Utomo, K. P., Wulansari, A. S., Yuniati, U., ... & Rini, N. K. (2021). Studi Kelayakan Bisnis (Sebuah Tinjauan Teori Dan Praktis).