

Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Makanan Jajan Sushi

Baeti Sarif Hidayatullah, Luqman Hafidz Kusuma, Muhamad Yusup, Opie Oktavia Yuliani, Romadi

Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Pelita Bangsa

*Email korespondensi penulis: sarifbaeti@gmail.com,

Abstrak

Studi kelayakan ini mengevaluasi usaha makanan Jajan Sushi yang didirikan pada tahun 2021 di Kabupaten Bekasi. Tujuannya adalah untuk menganalisis berbagai aspek terkait pendirian usaha, termasuk analisis pasar, teknis, manajemen, dan keuangan. Indonesia dikenal dengan keragaman kuliner yang kaya, dan sushi, sebagai makanan internasional dari Jepang, telah menjadi tren yang diminati masyarakat. Namun, harga tinggi dan lokasi terbatas sering menjadi hambatan. Jajan Sushi melihat peluang dengan menawarkan sushi yang terjangkau dan disesuaikan dengan selera lokal. Analisis pasar menunjukkan permintaan yang tinggi untuk produk ini, terutama di kalangan masyarakat urban yang peduli kesehatan. Metode penelitian yang digunakan meliputi studi literatur dan wawancara dengan pendiri untuk memahami visi dan misi bisnis, pengenalan konsep melalui survei awal dan observasi lapangan, serta validasi konsep dipasar menggunakan survei kuesioner untuk mengetahui preferensi konsumen dan harga yang dapat diterima. Analisis kompetitor dan evaluasi risiko juga dilakukan untuk mengidentifikasi keunggulan, kelemahan, peluang, serta potensi risiko yang dapat mempengaruhi bisnis. Aspek teknis meliputi kebutuhan operasional dan logistik, sedangkan aspek manajemen membahas struktur organisasi dan strategi pemasaran. Aspek keuangan mengevaluasi proyeksi pendapatan, biaya, dan profitabilitas. Kesimpulan dari studi ini menunjukkan bahwa usaha Jajan Sushi memiliki prospek yang baik dengan keunggulan harga yang terjangkau, lokasi strategis, dan variasi menu. Namun, ada beberapa kelemahan seperti produk yang mudah ditiru dan ketahanan produk yang pendek. Saran untuk perbaikan mencakup inovasi produk, peningkatan pelayanan, pemasaran yang efektif, dan pengelolaan bahan baku yang lebih baik.

Kata Kunci: Kuliner, Logistik, Produk, Studi Kelayakan Bisnis

Abstract

This feasibility study evaluates the Jajan Sushi food business, which was established in 2021 in Bekasi Regency. The purpose is to analyze various aspects related to the establishment of the business, including market, technical, management, and financial analysis. Indonesia is known for its rich culinary diversity, and sushi, as an international dish from Japan, has become a popular trend among the public. However, high prices and limited locations often pose obstacles. Jajan Sushi sees an opportunity by offering affordable sushi tailored to local tastes. Market analysis indicates high demand for this product, especially among urban communities that are health-conscious. The technical aspect covers operational and logistical needs, while the management aspect discusses organizational structure and marketing strategies. The financial aspect evaluates revenue projections, costs, and profitability. The conclusion of this study shows that the Jajan Sushi business has good prospects with advantages such as affordable prices, strategic location, and menu variety. However, there are some weaknesses, such as the product being easily imitated and having a short shelf life. Recommendations for improvement include product innovation, service enhancement, effective marketing, and better raw material management.

Keywords: Culinary, Logistical, Product Business Plan Analysis

1. Pendahuluan

Indonesia memiliki keanekaragaman kuliner yang sangat kaya, dan dalam beberapa tahun terakhir, makanan internasional seperti sushi telah menjadi bagian dari tren kuliner yang diminati oleh



masyarakat. Sushi, yang berasal dari Jepang, terkenal dengan rasa yang lezat dan tampilan yang menarik. Namun, harga yang relatif tinggi dan lokasi penjualan yang terbatas sering kali menjadi hambatan bagi banyak konsumen yang ingin menikmatinya. Di sinilah Jajan Sushi melihat peluang bisnis yang menjanjikan. Dengan membawa konsep sushi yang terjangkau dan ramah bagi lidah lokal, Jajan Sushi berupaya untuk mengisi celah di pasar kuliner Indonesia. Tujuan utama kami adalah untuk menawarkan sushi dengan cita rasa yang disesuaikan dengan selera lokal dan harga yang kompetitif, sehingga dapat dinikmati oleh berbagai kalangan, mulai dari pelajar hingga profesional muda. Pendirian usaha ini didasarkan pada beberapa alasan utama. Pertama, tren makanan sehat dan praktis semakin populer di kalangan masyarakat urban. Sushi, dengan komposisinya yang seimbang antara karbohidrat, protein, dan sayuran, menjadi pilihan yang menarik bagi konsumen yang peduli terhadap kesehatan. Kedua, meningkatnya minat terhadap makanan internasional di kalangan masyarakat Indonesia menciptakan peluang pasar yang besar untuk produk-produk kuliner seperti sushi. Selain itu, sebagai usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), Jajan Sushi berpotensi memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan memberdayakan sumber daya lokal (Tsamrotur Rofa et al., 2018). Oleh karena itu, penting untuk melakukan studi kelayakan bisnis yang komprehensif guna memastikan bahwa usaha ini dapat berjalan secara efektif dan berkelanjutan. Studi kelayakan ini mencakup analisis pasar, aspek teknis, manajemen, dan keuangan. Analisis pasar akan mengidentifikasi peluang dan tantangan di pasar kuliner sushi, sedangkan aspek teknis akan menilai kebutuhan operasional dan logistik. Aspek manajemen akan membahas struktur organisasi dan strategi pemasaran yang tepat, sementara analisis keuangan akan mengevaluasi proyeksi pendapatan, biaya, dan profitabilitas usaha. Dengan demikian, laporan ini diharapkan dapat memberikan panduan yang jelas dan rinci bagi calon pengusaha dan investor untuk memahami potensi dan risiko yang terkait dengan pendirian usaha Jajan Sushi. Kami berharap usaha ini dapat berkontribusi positif terhadap industri kuliner Indonesia dan memberikan pilihan baru yang menarik bagi konsumen. (Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi Wahyuni et al., 2022)

2. Metodologi

Metode penelitian untuk mengkaji kelayakan bisnis Jajan Sushi melibatkan beberapa tahap yang sistematis. Pertama, ide bisnis Jajan Sushi ditentukan melalui studi literatur dan wawancara dengan pendiri usaha untuk memahami visi, misi, serta inspirasi di balik bisnis ini. Selanjutnya, pengenalan konsep dilakukan melalui survei awal dan observasi lapangan dengan kegiatan promosi di bazar dan media sosial. Ini membantu mengumpulkan tanggapan awal dari masyarakat mengenai produk Jajan Sushi.

Tahap pengujian melibatkan validasi konsep bisnis di pasar melalui berbagai metode. Survei pasar dengan menggunakan kuesioner bertujuan untuk mengetahui preferensi konsumen, tingkat harga yang dapat diterima, dan kebiasaan pembelian. Selain itu, analisis kompetitor dilakukan untuk mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan pesaing yang ada. Evaluasi risiko juga penting untuk mengidentifikasi dan menganalisis potensi risiko seperti perubahan tren pasar dan regulasi yang dapat mempengaruhi bisnis.

Pada tahap penelitian, dilakukan analisis mendalam terhadap berbagai aspek internal dan eksternal yang mempengaruhi bisnis. Metode yang digunakan termasuk analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Aspek-aspek kelayakan bisnis yang dianalisis meliputi aspek hukum, pasar dan pemasaran, manajemen sumber daya manusia, teknik dan operasional, keuangan, ekonomi dan sosial, risiko bisnis, serta lingkungan. Aspek hukum mencakup pemeriksaan dokumen legalitas seperti izin usaha dan peraturan yang berlaku. Aspek pasar dan pemasaran mencakup segmentasi pasar, targeting, dan strategi pemasaran. Evaluasi struktur organisasi dan kinerja sumber daya manusia dilakukan dalam aspek manajemen SDM. Penilaian lokasi, fasilitas, dan efisiensi operasional dilakukan dalam aspek teknik dan operasional. Analisis biaya bahan baku, investasi, operasional, dan tenaga kerja untuk menghitung proyeksi pendapatan dan profitabilitas dilakukan dalam aspek keuangan. (Assylla & Nugraha, 2022) Dampak usaha terhadap perekonomian lokal dan masyarakat sekitar dianalisis dalam aspek ekonomi dan sosial, sedangkan evaluasi risiko potensial dan strategi mitigasi dilakukan dalam aspek risiko bisnis. Terakhir, analisis dampak lingkungan dari operasional bisnis dilakukan dalam aspek lingkungan.

Analisis data dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif dari wawancara, observasi, dan survei awal dianalisis secara deskriptif untuk memberikan gambaran umum tentang respons masyarakat terhadap konsep Jajan Sushi. Data kuantitatif dari survei pasar dan analisis keuangan dihitung dan dipresentasikan dalam bentuk tabel dan grafik untuk menilai potensi permintaan, biaya, dan profitabilitas usaha. Dengan metode penelitian yang komprehensif ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran mendetail tentang kelayakan bisnis Jajan Sushi, sehingga dapat membantu dalam pengambilan keputusan strategis untuk pengembangan usaha di masa depan. (Widowati, 2022)

Strategi Pemasaran

Untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang serta mengatasi kelemahan dan ancaman yang diidentifikasi dalam analisis SWOT, berikut adalah strategi pemasaran yang dapat diterapkan oleh Jajan Sushi:

1. Pemasaran Digital

Memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk meningkatkan visibilitas dan keterlibatan dengan pelanggan. Konten menarik seperti video pembuatan sushi, ulasan pelanggan, dan promosi khusus dapat menarik perhatian audiens yang lebih luas.

2. Promosi dan Diskon

Mengadakan promosi seperti diskon pada hari-hari tertentu, program loyalitas pelanggan, atau bundling menu untuk meningkatkan penjualan. Misalnya, diskon 10% untuk pembelian pertama atau setiap pembelian di atas jumlah tertentu mendapatkan satu menu gratis.

3. Kemitraan dengan Platform Pengiriman

Bekerjasama dengan layanan pengiriman makanan seperti GoFood, GrabFood, dan ShopeeFood untuk memperluas jangkauan distribusi produk. Kemitraan ini juga dapat mencakup promosi bersama untuk menarik lebih banyak pelanggan.

4. Event dan Pop-Up Store

Mengadakan event atau membuka pop-up store di lokasi strategis seperti pusat perbelanjaan, event kuliner, dan festival lokal untuk memperkenalkan produk kepada audiens baru dan meningkatkan kesadaran merek.

5. Pengembangan Produk Baru

Mengembangkan varian menu baru yang inovatif dan menarik untuk mempertahankan minat pelanggan. Misalnya, sushi dengan bahan-bahan lokal yang unik atau menu spesial berdasarkan musim dan tren kuliner.

6. Peningkatan Layanan Pelanggan

Memberikan pelatihan kepada staf untuk meningkatkan layanan pelanggan. Layanan yang ramah dan responsif dapat meningkatkan pengalaman pelanggan dan loyalitas terhadap merek.

7. Pengelolaan Komunitas

Membangun komunitas pelanggan setia melalui program keanggotaan atau grup media sosial eksklusif. Ini memungkinkan Jajan Sushi untuk mendapatkan masukan langsung dari pelanggan dan membangun hubungan yang lebih dekat.

8. Pemanfaatan Teknologi

Menggunakan teknologi terkini dalam pengolahan dan penyajian makanan serta dalam operasional sehari-hari untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan. Selain itu, platform digital dapat digunakan untuk analisis data pelanggan untuk strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran.

Dengan menerapkan Strategi pemasaran yang tepat dan terus berinovasi dalam produk dan layanan, Jajan Sushi dapat memaksimalkan peluang pasar dan mengatasi tantangan yang ada, sehingga mampu bersaing secara efektif di industri kuliner. Hal ini akan membantu bisnis dalam mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan kesuksesan jangka panjang. (Hendika et al, 2015)

3. Analisis Hasil dan Pembahasan

3.1. Analisis Studi Kelayakan

Aspek Hukum

Aspek hukum ini berkaitan dengan legalitas Jajan Sushi sebagai bisnis yang berbadan hukum dan memenuhi syarat sebagai UMKM. Persyaratan untuk mengajukan izin ini mencakup identitas diri, akta notaris, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), dan Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU). SKDU adalah izin usaha yang dikeluarkan oleh kantor kelurahan di lokasi usaha. Alamat usaha harus sesuai dengan alamat yang tertera di KTP dan KK karena terkait dengan surat pengantar dari RT atau RW. Jika alamatnya tidak cocok, maka surat pengantar baru perlu dibuat atau alternatif lain adalah mengubah KTP dan KK agar alamatnya sesuai dengan lokasi usaha. Seperti SIUP, TDP, dan NPWP, dokumen ini dirancang untuk mengumpulkan semua dokumen yang diperlukan dalam mendirikan bisnis.

Aspek Pasar dan Pemasaran

Segmentasi Pasar Jajan Sushi berfokus pada segmentasi pasar untuk kalangan menengah, pekerja, dan lainnya. Segmentasi pasarnya mencakup semua usia, mulai dari anak-anak hingga remaja dan dewasa, serta berbagai tingkat pendidikan, pekerjaan, dan tingkat penghasilan. Fokus utamanya adalah tempat makan di jalan dengan lokasi yang memiliki kualitas yang baik.

Target konsumen dari Jajan Sushi adalah beragam. Oleh karena itu, Jajan Sushi menyediakan berbagai varian menu dan harga yang murah hingga mahal, tersedia dalam berbagai rasa original dan mentai, serta berbagai pilihan yang ditampilkan dalam menu.

Aspek Manajemen SDM

SDM merupakan bagian penting dari setiap organisasi atau perusahaan Untuk itu perlu adanya perhatian lebih terhadap kinerja dari pemeran utama Jajan Sushi ini. Sumber Daya Manusia yang digunakan oleh Jajan Sushi yaitu Pelayan Toko.

Aspek Manajemen dan Organisasi

Karena bisnis ini beroperasi sebagai waralaba, pemilik langsung menangani modal, kepemilikan, pemasaran, dan manajemen. Sejak tahun 2021, pemilik usaha bertanggung jawab penuh atas bisnis ini, mulai dari 4 memilih bahan baku, membeli bahan baku, dan mengirimkan bahan baku ke toko.

Aspek Teknik dan Operasional

Pemilihan lokasi bisnis Jajan Sushi ini cukup strategis dikarenakan didaerah tersebut berada dalam lingkup foodcorner dan berada dalam lingkup perumahan. Tujuan lokasi ini harus strategis adalah agar dapat mencakup semua kalangan.

Aspek Keuangan

Biaya Bahan Baku Bahan baku yang dibutuhkan oleh Jajan Sushi meliputi bahan baku utama dan bahan tambahan. Total biaya bahan baku per bulan sekitar Rp. 1.465.000.

Biaya Investasi

Biaya ini mencakup pembelian alat dan perlengkapan serta pembangunan fasilitas.

Biaya Operasional

Umum biaya ini meliputi pembayaran listrik, air, bangunan, dan gas setiap bulan. Total biaya operasional bulanan diperlukan adalah Rp. 875.000

Biaya Tenaga Kerja

Biaya ini digunakan untuk membayar gaji karyawan Jajan Sushi. Total biaya gaji karyawan per bulan sekitar Rp. 1.440.000.

Aspek Ekonomi dan Sosial

Selama hampir tiga tahun berdiri, Jajan Sushi telah memberikan pengaruh finansial yang signifikan bagi

pemasok dan karyawannya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan menambah variasi menu produk yang dijual.

Aspek Resiko

Bisnis Perubahan Preferensi Konsumen Risiko : Preferensi konsumen terhadap makanan dapat berubah dengan cepat, terutama dalam industry kulliner yang sangat dianamis. Tren makanan baru dapat menggeser popularitas sushi.

Industri Kuliner memiliki banyak pesaing yang mudah muncul dengan produk serupa, terutama dengan konsep sushi yang dapat dengan mudah ditiru oleh pesaing

Penggunaan api dalam proses memasak isian menu menambah risiko kebakaran, yang dapat menyebabkan kerusakan besar dan kehilangan aset.

Bahan makanan yang tidak disimpan dengan benar dapat 5 mengalami kontaminasi atau pembusukan, yang bisa berdampak negative pada Kesehatan konsumen dan reputasi usaha.

Fluktuasi ekonomi, seperti penurunan daya beli Masyarakat, dapat mempengaruhi jumlah penjualan dan profitabilitas usaha.

Kenaikan harga bahan baku dapat mengurangi margin keuntungan dan mempengaruhi harga jual produk. Konsumen bisa merasa bosan dengan menu yang tidak bervariasi, sehingga menurunkan minat mereka untuk membeli produk.

Analisis SWOT

Analisis SWOT (Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats) adalah alat yang penting untuk memahami posisi strategis dan potensi pengembangan usaha Jajan Sushi. Berikut adlah analisis SWOT yang lebih mendalam:

Strenghts (Kekuatan)

1. Harga Terjangkau: Harga yang kompetitif membuat Jajan Sushi dapat diakses oleh berbagai segmen pasar, termasuk pelajar dan pekerja.
2. Lokasi Strategis: Gerai yang ditempatkan di food corner dan area perumahan meningkatkan visibilitas dan kemudahan akses bagi pelanggan.
3. Kualitas Bahan Baku: Menggunakan bahan baku berkualitas baik yang memastikan rasa dan standar kesehatan yang baik.
4. Keunikan Produk: Menggabungkan cita rasa lokal dengan konsep sushi, menciptakan daya tarik unik bagi konsumen.

Weaknesses (Kelemahan)

1. Produk Mudah Ditiru: Konsep dan produk sushi mudah ditiru oleh pesaing, membutuhkan inovasi berkelanjutan untuk mempertahankan keunikan.
2. Ketahanan Produk: Sushi memiliki umur simpan yang pendek, memerlukan manajemen stok dan pengelolaan bahan baku yang efisien untuk menghindari kerugian.
3. Pengalaman Manajemen Terbatas: pendiri dan tim manajemen mungkin masih kurang berpengalaman dalam operasional dan strategi pemasaran yang efektif

Opportunities (Peluang)

1. Tren Makanan Sehat: Semakin tingginya kesadaran masyarakat terhadap makanan sehat membuka peluang besar bagi produk sushi yang dikenal sehat dan praktis.
2. Pertumbuhan Pasar Kuliner: Minat terhadap makanan internasional seperti sushi terus meningkat di indonesia, dapat menciptakan pasar yang berkembang.
3. Kolaborasi dan Kemitraan: Peluang untuk berkolaborasi dengan platform pengiriman makanan atau membuka kemitraan dengan bisnis lokal lainnya untuk memperluas jangkauan pasar.

4. Peningkatan Teknologi: Kemajuan dalam teknologi pengolahan makanan dan pemasaran digital dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi dan mencapai audiens yang lebih luas.

Threats (Ancaman)

1. Persaingan yang ketat: Banyaknya usaha kuliner yang menawarkan produk serupa, sehingga meningkatkan persaingan di pasar.
2. Perubahan Tren Konsumen: Preferensi konsumen dapat berubah dengan cepat, mengharuskan bisnis untuk selalu beradaptasi dengan tren terbaru.
3. Fluktuasi Ekonomi: Perubahan kondisi ekonomi dapat mempengaruhi daya beli masyarakat dan penjualan produk
4. Regulasi Ketat: Peraturan pemerintah terkait keamanan makanan dan usaha kecil dapat menjadi tantangan bagi operasional bisnis.

Pembahasan

Analisis SWOT ini memberikan pandangan mendalam tentang berbagai aspek yang mempengaruhi kelayakan bisnis Jajan Sushi. Kekuatan utama terletak pada harga yang terjangkau, lokasi strategis, dan kualitas bahan baku yang baik. Namun, kelemahan dalam hal ketahanan produk dan pengalaman manajemen perlu diatasi dengan inovasi dan pelatihan yang berkelanjutan (Hardana et al., 2022).

Peluang yang ada seperti tren makanan sehat dan pertumbuhan pasar kuliner harus dimanfaatkan melalui strategi pemasaran yang efektif dan kolaborasi dengan platform digital. Sementara itu, ancaman dari persaingan ketat dan perubahan tren konsumen memerlukan strategi adaptif dan fleksibel.

Dengan demikian, Jajan Sushi memiliki prospek yang baik untuk berkembang jika dapat mengelola kekuatan dan peluangnya sambil mengatasi kelemahan dan ancamannya dengan tepat. Serta dengan mengidentifikasi risiko ini, Langkah-langkah mitigasi dapat dirancang untuk mengurangi dampak negatifnya (Supriono, 2022) (Hidayat et al., 2018) .

3.2. Diskusi

Penelitian ini telah memberikan wawasan mendalam tentang kelayakan bisnis Jajan Sushi melalui analisis berbagai aspek penting. Berdasarkan hasil survei pasar, preferensi konsumen menunjukkan minat yang tinggi terhadap produk sushi yang terjangkau dan disesuaikan dengan selera lokal. Ini menunjukkan bahwa ide bisnis Jajan Sushi memiliki potensi besar untuk diterima oleh pasar. Survei juga mengungkapkan bahwa segmen pasar yang paling tertarik adalah kalangan muda dan pekerja kantoran yang mencari alternatif makanan sehat dengan harga terjangkau.

Analisis SWOT menunjukkan bahwa kekuatan utama Jajan Sushi terletak pada inovasi produk dan kemampuan untuk memenuhi selera lokal. Namun, kelemahan yang perlu diperhatikan adalah kurangnya pengalaman dalam manajemen operasional dan pemasaran yang efektif. Peluang besar terdapat dalam tren meningkatnya permintaan akan makanan sehat dan cepat saji, sementara ancaman utamanya adalah persaingan yang ketat dan perubahan tren makanan.

Dari aspek keuangan, analisis biaya bahan baku, investasi, operasional, dan tenaga kerja menunjukkan bahwa bisnis ini memiliki potensi untuk mencapai profitabilitas dalam waktu yang relatif singkat. Proyeksi pendapatan dan laba menunjukkan hasil yang positif, terutama jika strategi pemasaran yang tepat diterapkan untuk menjangkau target pasar secara efektif.

Penelitian ini memberikan kontribusi penting terhadap ilmu pengetahuan dan masyarakat dengan menawarkan pemahaman baru tentang peluang dan tantangan dalam bisnis makanan sehat yang terjangkau. Studi ini menunjukkan bahwa ada permintaan nyata untuk produk sushi yang sesuai dengan selera lokal, yang merupakan segmen pasar yang belum sepenuhnya tergarap oleh kompetitor besar. Dengan demikian, Jajan Sushi tidak hanya berpotensi memenuhi kebutuhan konsumen tetapi juga berkontribusi pada diversifikasi pilihan makanan sehat di masyarakat (Pratama et al., 2019).

Selain itu, temuan penelitian ini juga memberikan panduan praktis bagi pengusaha lain yang tertarik untuk memasuki pasar makanan cepat saji dengan produk yang inovatif dan terjangkau. Analisis

menyeluruh terhadap berbagai aspek bisnis membantu dalam memahami langkah-langkah strategis yang perlu diambil untuk memitigasi risiko dan memaksimalkan peluang keberhasilan.

Pertanyaan penelitian yang diajukan dalam pendahuluan adalah apakah bisnis Jajan Sushi layak untuk dijalankan berdasarkan analisis aspek pasar, teknis, manajemen, dan keuangan. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa bisnis ini memiliki prospek yang menjanjikan dengan strategi yang tepat. Temuan ini mendukung hipotesis awal bahwa ada pasar potensial untuk produk sushi yang terjangkau dan disesuaikan dengan selera lokal (Andayani & Wahyuni, 2022)

Secara keseluruhan, penelitian ini tidak hanya mengkonfirmasi kelayakan bisnis Jajan Sushi tetapi juga memberikan peta jalan strategis untuk pengembangan usaha yang berkelanjutan. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang preferensi konsumen dan dinamika pasar, Jajan Sushi dapat menjadi contoh sukses dari usaha kecil yang mampu bersaing dan berkembang di pasar makanan cepat saji. Penelitian ini, oleh karena itu, berkontribusi pada peningkatan pengetahuan dalam bidang kewirausahaan dan pengembangan usaha kecil di sektor makanan dan minuman.

4. Kesimpulan dan Saran

Penelitian ini telah mengkaji kelayakan bisnis Jajan Sushi melalui analisis berbagai aspek seperti pasar, teknis, manajemen, dan keuangan. Berdasarkan hasil yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa bisnis Jajan Sushi memiliki prospek yang menjanjikan untuk dikembangkan. Analisis pasar menunjukkan adanya minat yang tinggi dari konsumen terhadap produk sushi yang terjangkau dan disesuaikan dengan selera lokal, terutama di kalangan muda dan pekerja kantoran.

Aspek keuangan menunjukkan bahwa bisnis ini berpotensi untuk mencapai profitabilitas dalam waktu yang relatif singkat, dengan proyeksi pendapatan dan laba yang positif. Meskipun terdapat beberapa kelemahan seperti kurangnya pengalaman dalam manajemen operasional dan pemasaran, kekuatan utama Jajan Sushi terletak pada inovasi produk dan kemampuan untuk memenuhi selera lokal. Peluang besar terlihat dalam tren meningkatnya permintaan akan makanan sehat dan cepat saji, meskipun persaingan yang ketat dan perubahan tren makanan menjadi ancaman yang perlu diwaspadai.

Pentingnya hasil penelitian ini terletak pada pemahaman baru tentang peluang dan tantangan dalam bisnis makanan sehat yang terjangkau, serta panduan praktis bagi pengusaha lain yang tertarik untuk memasuki pasar ini. Penelitian ini memberikan peta jalan strategis untuk pengembangan usaha yang berkelanjutan, serta contoh sukses dari usaha kecil yang mampu bersaing di pasar makanan cepat saji.

Untuk penelitian lanjut, disarankan untuk melakukan studi yang lebih mendalam mengenai strategi pemasaran yang efektif dan pengelolaan operasional yang efisien untuk meningkatkan daya saing bisnis. Selain itu, penelitian tentang dampak lingkungan dan sosial dari operasional bisnis juga penting untuk memastikan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Daftar Pustaka

- Andayani, N., & Wahyuni, S. (2022). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM di Bidang Pangan pada Usaha Corn Dog Mozzarella dan Sosis*. 2(2), 143.
- Assylla, S., & Nugraha. (2022). Perancangan Strategi Pemasaran dengan Pendekatan Analisis SWOT dan Metode TOPSIS. *Jurnal Riset Teknik Industri*, 129–140. <https://doi.org/10.29313/jrti.v2i2.1283>
- Hardana, A., Nasution, far, Damisa, A., & Syahada Padangsidimpuan, U. (2022). *Pelatihan Manajemen Usaha Dalam Meningkatkan Usaha UMKM Kuliner* (Vol. 01, Issue 01).
- Hendika Wibowo Zainul Arifin Sunarti Fakultas Ilmu Administrasi, D. (2015). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo). In *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)/Vol* (Vol. 29, Issue 1). www.depkop.go.id
- Hidayat, F. N., Husni, I., & Amin, A. (2018). Implementasi Metode First In First Out (Fifo) Untuk Analisa Sistem Antrian Pengaduan Pelanggan Internet Service Provider (ISP). *Implementasi*

Metode First In First Out Untuk Analisa Sistem Antrian Pengaduan Pelanggan Internet Service Provider, 23(2), 73–79.

- Pratama, B. C., Bagis, F., Retnaningrum, M., & Innayah, M. N. (2019). Peningkatan Kompetensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Analisa Studi Kelayakan Bisnis. *BERDIKARI : Jurnal Inovasi Dan Penerapan Ipteks*, 7(2). <https://doi.org/10.18196/bdr.7262>
- Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi Wahyuni, A., Muthia Syahrani Hsb, R., & Latiful fatih, M. (2022). *VISA: Journal of Visions and Ideas*.
- Supriono, A. (2022). Analisis Dan Perancangan Sistem Antrian Tiket Dan Penjadwalan Dokter Dengan Algoritma First In First Out (Fifo) Berbasis Web. *OKTAL : Jurnal Ilmu Komputer Dan Sains*, 1(06).
- Tsamrotur Rofa, I., Rizki Meilani, A., Mija Hasibuan, N., Kurnia Nasution, A., & Islam Negeri Sumatera Utara, U. (2018). *VISA: Journal of Visions and Ideas Analisis Aspek Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis*.
- Widowati, I. (2022). *Analisis Swot Untuk Pengembangan Bisnis Kuliner (Studi Kasus Pada Umkm Papat Sodara Food Purwakarta)*.