

## STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA TOKO BUAH ATTAYA FRUITS

Putri Wulansari<sup>1</sup>, Siti Indri Rahmawati<sup>2</sup>, Siti Aliya.H<sup>3</sup>, Ramayani Yusuf<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Administrasi Perkantoran/Politeknik Pajajaran, Bandung, Indonesia

putri.wulansari@poljan.ac.id<sup>1</sup>, siti.indrirahmawati@poljan.ac.id<sup>2</sup>, siti.aliya.h@poljan.ac.id<sup>3</sup>,

ramayani.yusuf@poljan.ac.id<sup>4</sup>

### *Abstract*

*This research aims to assess the feasibility of a fruit shop management business. This research uses the SWOT analysis method (Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats) and involves observational research.. The results of the SWOT analysis show that the strengths of this fruit shop are complete and fresh fruit, strategic location, an army of fruit from direct suppliers and having regular buyers. The disadvantages are that the fruit doesn't last long (easily rots), the price is more expensive because the quality is good, capital is limited and the product is vulnerable during the rainy season. The opportunity is a broad target market because it is liked by all groups, market demand is increasing, marketing with social media, making a positive contribution to society in creating a healthy lifestyle. The threats are that the fruit does not last long (easily rots), the price is more expensive because the quality is good, capital is limited and the product is vulnerable during the rainy season. The conclusion of this study is that the management of the fruit shop is carried out well. However, managers must pay attention to quality, cleanliness, comfort and good service to customers in order to continue to maintain customer loyalty in buying fruit at the shop.*

**Keywords:** Fruit; Business Feasibility Study; SWOT Analysis

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menilai kelayakan bisnis pengelolaan toko buah. Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT (Kelebihan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman) dan melibatkan penelitian observasi. Hasil analisis SWOT menunjukkan kekuatan dari toko buah ini adalah buah-buahan yang lengkap dan segar, lokasi strategis, pasukan buah dari pemasoknya langsung dan mempunyai pembeli tetap. Kelemahannya buah tidak bertahan lama (gampang busuk), harga lebih mahal karena kualitasnya bagus, modal yang terbatas dan produk yang rentan bila musim hujan. Peluangnya adalah target pasar yang luas karena disukai semua kalangan, permintaan pasar yang semakin meningkat, memasarkan dengan media social, memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dalam menciptakan pola hidup sehat. Ancamannya adalah buah tidak bertahan lama (gampang busuk), harga lebih mahal karena kualitasnya bagus, modal yang terbatas dan produk yang rentan bila musim hujan. Kesimpulan dari studi ini adalah bahwa pengelolaan toko buah dilakukan dengan baik. Tetapi Pengelola harus memperhatikan kualitas, kebersihan, kenyamanan dan pelayanan kepada pelanggan dengan baik agar dapat terus menjaga kesetiaan pelanggan untuk membeli buah di toko.

**Kata kunci :** Buah; Studi Kelayakan Bisnis; Analisis SWOT

**Corresponding author :**putri.wulansari@poljan.ac.id<sup>1</sup>

## PENDAHULUAN

Meningkatnya konsumsi buah-buahan secara nasional menciptakan peluang usaha di bidang tersebut, salah satunya adalah usaha Toko buah. Untuk membuat suatu usaha Toko buah yang efektif dan efisien, maka perlu diperhatikan Studi kelayakannya. Tujuannya adalah untuk mengetahui kelayakan usaha Toko buah dan meminimalkan tingkat ketidakpastian dalam menjalankannya serta mengurangi rasa takut para pengusaha baru dalam menjalankan usaha dan membuat strategi kedepannya agar Toko buah tersebut bisa lebih berkembang kedepannya.

ATTAYA FRUITS merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam penjualan buah segar dan makanan. Toko Ini menyediakan berbagai macam buah seperti apel, mangga, semangka, melon, dan anggur segar. Selain itu, Toko Ini juga menyediakan olahan buah seperti es buah, smoothies, dan jus buah segar. Kualitas dan kebersihan produk Toko Ini dijamin melalui proses olahan yang modern dan high tech. Semua buah yang Toko Ini jual adalah hasil panen dari petani terpercaya dan diperiksa secara ketat untuk keselamatan masyarakat (KSM) sebelum dijual kepada pelanggan.

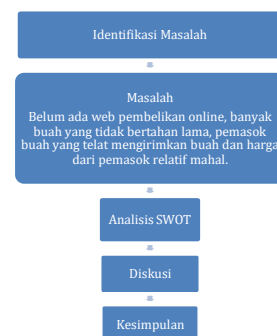
ATTAYA FRUITS memiliki SOP Pelayanan yang siap melayani pelanggan dengan baik dan memenuhi kebutuhan mereka. Toko Ini juga menyediakan layanan pengiriman online untuk pelanggan yang tidak bisa datang langsung ke toko. Toko Ini berusaha untuk memberikan pelayanan terbaik dan menghasilkan produk yang berkualitas tinggi untuk setiap pelanggan. Toko Ini juga menghadiri acara-acara lokal dan menjadi partner utama dari berbagai organisasi komunitas di wilayah Toko Ini.

Toko Ini menghadiri program pendidikan kesehatan masyarakat untuk membantu masyarakat memahami aspek kesehatan yang

berhubungan dengan produk buah Toko Ini. Toko Ini menjamin harga kompetitif dan memberikan diskon untuk pelanggan yang berbelanja secara sering. Toko Ini juga memberikan promo spesial untuk acara-acara lokal dan untuk pelanggan baru. Toko Ini berusaha untuk menjadi toko buah yang terkemuka di wilayah Toko Ini dan membantu masyarakat dalam menghadirkan produk buah segar dan olahan buah dengan kualitas tinggi dan harga kompetitif.

Analisis kelayakan bisnis bertujuan membantu dalam memilih investasi proyek yang tepat (Bambang 2001). Di toko buah Athaya Fruits ini belum menerapkan sistem pembelian online melalui website sehingga nantinya akan mempermudah pembeli untuk membeli buah di toko ini tanpa harus datang langsung ke toko. Selain itu permasalahan yang terjadi di toko ini banyak buah yang tidak bertahan lama, pemasok buah yang telat mengirimkan buah dan harga dari pemasok relatif mahal, karena permasalahan diatas kami mengambil judul analisis studi kelayakan bisnis pada toko buah Attaya Fruits untuk membantu pemilik agar tetap bisa mempertahankan bisnisnya dan dapat bersaing dengan kompetitor lain.

## METODOLOGI PENELITIAN



Gambar 1. Metode Konseptual

Metode penelitian yang dilakukan menggunakan metode wawancara langsung dengan pemilik toko buah Attaya Fruits dan menggunakan metode literatur dari jurnal-jurnal yang sudah dipublikasikan sesuai judul yang dibahas. Penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif dan analisis, yaitu Suatu metode yang menggambarkan keadaan nyata berdasarkan fakta atau peristiwa dan data yang ada. Kemudian berdasarkan teori-teori yang dipelajari, data-data tersebut diolah, dianalisis, dan diolah lebih lanjut serta dijadikan bahan penelitian dan pembahasan, sehingga pada akhirnya ditarik kesimpulan yang mendalam yang dapat dijadikan landasan saran yang optimal sehingga bisa menghasilkan kesimpulan yang dapat digunakan untuk memberikan saran terbaik bagi perusahaan.

Sugiyono (2008:53) mengatakan bahwa penelitian deskriptif merupakan penelitian dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik itu satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan dengan variabel lain. Tujuan penelitian ini adalah untuk menciptakan gambaran, gambaran atau lukisan yang sistematis, faktual dan akurat tentang fakta, ciri-ciri dan hubungan antar fenomena yang diteliti.

Proses penelitian dimulai dengan mengumpulkan data informasi tentang Toko buah, mengidentifikasi masalah untuk mengetahui kendala yang sedang terjadi atau mungkin akan terjadi, melakukan analisis SWOT yang ditinjau dari 4 hal yaitu Strengths, Weakness, Opportunities dan Threats, kemudian melakukan diskusi untuk memecahkan masalah untuk bisa membuat kesimpulan.

Penelitian masalah yang dilakukan untuk mengetahui peluang pasar terkait dengan belum ada pembelian online melalui website, banyak buah yang tidak bertahan lama,

pemasok buah yang telat mengirimkan buah, buah yang musiman dan harga dari pemasok relatif mahal. Setelah melakukan analisis kami memberikan kesimpulan.

## **KAJIAN PUSTAKA**

Kasmir dan Jafkar (2012:7) mengatakan bahwa studi kelayakan usaha adalah kegiatan yang mempelajari dengan mendalam tentang suatu usaha untuk menentukan apakah usaha tersebut akan dijalankan atau tidak. Studi kelayakan merupakan analisis mengenai seberapa hal sukses atau tidaknya suatu usaha yang sedang dikembangkan dapat diselesaikan, diperhitungkan dan dipertimbangkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhinya antara lain faktor ekonomi, teknologi, dan hukum. studi kelayakan digunakan untuk menentukan potensi hasil positif dan negatifnya dari suatu usaha. Studi kelayakan bisnis umumnya dilakukan untuk menilai potensi dan keberlanjutan suatu usaha. Sebagai contoh, para ahli bisnis akan menganalisis beberapa hal seperti aspek keuangan, pasar, teknis, hukum, dan manajemen dalam studi kelayakan. Studi ini membantu pengusaha membuat keputusan yang lebih informatif sebelum memulai atau mengembangkan bisnis tersebut. Studi kelayakan bisnis umumnya juga dilakukan untuk menilai potensi dan keberlanjutan suatu usaha. Misalnya suatu pengusaha ingin menganalisis aspek keuangan, pasar, teknis, hukum, dan manajemen menggunakan studi kelayakan. Studi ini membantu pengusaha membuat keputusan yang lebih informatif sebelum memulai atau mengembangkan bisnis.

Tujuan utama studi kelayakan ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana ide bisnis yang direncanakan dapat dilaksanakan. Jika ide bisnis tersebut dapat dan layak dilaksanakan, rencana bisnis dapat disusun

dengan baik untuk mendapatkan hasil yang lebih baik. Terutama pada toko buah pada era modern ini dengan strategi pemasaran yang kreatif, inovatif, mempunyai ciri khas dan berbeda-beda, hingga saat ini tentunya ada banyak perusahaan yang menawarkan produk buah-buahan yang berkualitas, hal ini menyebabkan konsumen memiliki pilihan yang semakin banyak, dengan demikian kekuatan tawar menawar konsumen semakin besar. Oleh karena itu, perusahaan seharusnya mengetahui segmen pasar, apa saja kebutuhan dan keinginan konsumen, kemudian berusaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut dengan lebih lengkap lagi. Hasil pemasaran suatu perusahaan akan dijadikan sebagai salah satu syarat untuk mengetahui maju dan mundurnya perusahaan dan berkembang atau tidaknya perusahaan dimasa yang akan datang.

Maka dari itu dengan menerapkan strategi SWOT dapat Membantu menganalisis studi kelayakan bisnis pada toko buah Attaya Fruits ini. SWOT penting untuk membantu pemilik mengembangkan empat jenis strategi: strategi SO (Strenght–Opportunities) yaitu kekuatan dan peluang, strategi WO (Weakness–Opportunities) yaitu kelemahan dan peluang, strategi ST (Strenght–Treats) yaitu kelebihan dan ancaman, dan strategi WT (Weakness–Treats) yaitu kelemahan dan ancaman. Ini adalah alat yang hebat. Strategi ini merupakan alternatif strategi pemasaran yang cocok untuk diterapkan oleh perusahaan dilapangan. Sehingga para pelaku usaha dapat menjalankan strategi dengan baik, terarah, dan menghasilkan hasil yang sesuai harapan.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Setelah melakukan penelitian dan observasi langsung ke tempat dengan mewawancarai pemilik toko buah Attaya Fruits

kami mendapatkan permasalahan yang ada di toko buah tersebut dengan menggunakan analisis SWOT diantaranya sebagai berikut:

#### **STRENGTHS**

- buah-buahan yang lengkap dan segar.
- lokasi strategis.
- pasukan buah dari pemasoknya langsung.
- mempunyai pembeli tetap.

#### **WEAKNESS**

- buah tidak bertahan lama (gampang busuk).
- harga lebih mahal karena kualitasnya bagus.
- modal yangterbatas.
- produk yang rentan bila musim hujan.

#### **OPPORTUNITIES**

- target pasar yang luas karena disukai semua kalangan.
- permintaan pasar yang semakin meningkat.
- memasarkan dengan media sosial.
- Memberikan dukungan yang baik untuk masyarakat yang ingin hidup sehat.

#### **TREATHS**

- banyak buah yang musiman.
- stok buah yang tidak layak dijual.
- telatnya pengiriman pasokan buah
- banyaknya persaingan

Dengan adanya masalah tersebut kami berencana membuat rancangan strategi SWOT sebagai berikut:

#### **SW**

- potongan harga discount 5% untuk pelanggan setia.

- bekerjasama dengan pemasok borongan buah.
- menyediakan pemesanan antar.
- menerima pesanan parsel buah custom.

#### ST

- tidak menyetok buah banyak.
- sering mensortir buah (mendahulukan buah yang mudah busuk).
- bekerjasama dengan pemasok beberapa pemasok.
- potongan harga discount 5% untuk pelanggan setia.

#### OT

- membuat toko online.
- mengeluarkan menu sehat.
- penyusunan buah yang menarik.
- iklan/promosi dengan konten yang menarik.

#### WO

- menyediakan buah potong.
- membuat iklan di media sosial.
- menyediakan menu sehat seperti salad.
- bekerjasama dengan pemasok borongan .

Setelah menemukan permasalahan dan membuat perancangan dengan strategi SWOT kami memberi masukan salah satunya dengan membuat pemasaran melalui situs web atau situs online. Kemudian dengan adanya permasalahan buah-buahan yang mudah busuk kami memberi saran kepada pemilik untuk mendahulukan penjualan buah-buahan yang sudah matang. Untuk mengatasi pemasok yang telat mengirimkan buah-buahan kami memberi saran agar pemasok mempunyai pemasok cadangan atau bisa juga dengan memesan sebelum buah-buahannya habis. Untuk harga

dari pemasok yang lebih mahal kami memberi saran untuk bernegosiasi dengan pemasok agar mendapatkan harga yang lebih murah dan dapat menjadi pelanggan setia bagi pemasok.

#### KESIMPULAN DAN SARAN

Penulis menyimpulkan bahwa toko buah Attaya Fruits ini untuk lebih mengembangkan pemasaran bukan hanya offline melainkan online juga dengan memasarkan di berbagai media karena usaha ini layak untuk dipertahankan dan terus dijalankan mengingat pelanggan toko buah tersebut sudah memiliki pelanggan yang tetap dan memiliki pemasok dari pemasoknya langsung sehingga tidak susah untuk menambah pasokan buah yang lebih banyak lagi.

Kemudian saran dari penulis untuk Attaya Fruits adalah peningkatan di bidang pemasaran online, agar toko Attaya Fruits lebih dikenali dan penjualan buah lebih lancar agar dapat bersaing dengan kompetitor. Kami sarankan juga untuk memprioritaskan penjualan buah matang untuk menghindari buah busuk. Untuk mengatasi pemasok yang telat mengirimkan buah-buahan, kami menyarankan agar mereka memiliki pemasok cadangan atau memesan sebelum buah-buahan habis. Untuk harga yang lebih mahal, kami menyarankan bernegosiasi dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih murah dan menjadi pelanggan setia.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Dian Lovenia, D. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Umkm Toko Buah dalam Menghadapi Persaingan Pasar. *Ekonomi dan Keuangan Islam*, 290-294.

- Hendra Sucipto, D. (2018). Strategi Bauran Pemasaran Buah-Buahan Dan Implikasinya Terhadap Perilaku Konsumen Pada Toko Buah. *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 67-84.
- L.Renfiana. (2023). Analisis Strategi Pemasaran UMKM toko Buah Dalam Menghadapi Persiapan Pasar. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam* , 290-332.
- Muhammad, M. (2018). Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga erah (*Hylocereus costaricensis*) Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur. *Agribisnis Perikanan* , 29-31.
- Mulia Annisa Rahma, D. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Buah Naga Menggunakan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Dan Swot (Studi Kasus di UD Sabila Farm, Kabupaten Sleman, Yogyakarta). *AgriFo*, 58-67.
- N.Ningsih, V. D. (2022). Kelayakan Perkebunan Buah Naga Di Kota Lubuklinggau Verry Yarda Ningsih, Nenny Wahyuni Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Musi Rawas. *Agribis*, 1910-1917.
- Rahmat Mudzakir Husayn, D. (2022). Strategi digital Marketing Toko Buah Di Kota Malang. *Agribisnis Dan Komunikasi Pertanian*, 116-117.
- Rahmawati, D. (2021). Analisis Studi Kelayakan Pada Usaha Sop Buah. *Kewirausahaan Dan Bisnis*, 130-132.
- Setiawati, I. (2017). Pengaruh Strategi Pemasaran Online Terhadap Peningkatan Laba Umkm. *Strategi Komunikasi pemasaran*, 1-5.
- Yulidar, R. (2021). Studi Kelayakan Bisnis Untuk Pabrik Pengolahan Buah (Studi Kasus Pt.Pangan Nusantara Sehat), *Universitas Islam Indonesia*, 63-73