

Analisis Kelayakan Usaha Tahu Kriuk Sebagai Salah Satu Inovasi UMKM Guna Meningkatkan Selera Masyarakat

Lusi Lusmawati ¹, Della Filyanti ², Siti Noer Hafifah ³, Intan Roisah Maulidah ⁴, Nuril
Aprisia Rokhmawan ⁵, Taufiqurrozzaq ⁶

^{1,2,3,4,5,6} Politeknik Negeri Jember

Email : lusmawatilusi62@gmail.com, dellafilyanti03@gmail.com, sitinoerhafifah9@gmail.com,
intanroisah8@gmail.com, nurilwinner100@gmail.com, taufiqurrozzaq21@gmail.com

Abstract. Many people like packaged food that tastes good and is relatively cheap. This research aims to analyze the feasibility of the crispy tofu business as one of the UMKM innovations to increase people's tastes. This research method is descriptive qualitative which uses primary data and secondary data. The data collection techniques used were interviews and documentation. The results of this research indicate that the crispy tofu business is feasible to continue running based on financial aspects.

Keywords: Entrepreneurship, UMKM, Innovation, Business

Abstrak. Banyak masyarakat yang menyukai makanan kemasan dengan rasa yang enak dan harga relatif murah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha tahu kriuk sebagai salah satu inovasi UMKM guna meningkatkan selera masyarakat. Metode penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif yang menggunakan data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha tahu kriuk layak untuk terus dijalankan berdasarkan aspek keuangan.

Kata kunci: Kewirausahaan, UMKM, Inovasi, Bisnis

LATAR BELAKANG

Dalam suatu pemasaran banyak sekali bentuk dan macam-macam aneka ragam makanan dari yang kecil hingga yang besar dan dari yang murah hingga sampai yang mahal. Pada saat ini banyak sekali masyarakat yang lebih menyukai makanan kemasan dengan rasa yang enak dan harga relatif murah, namun kualitas tetap terjamin. Untuk memenuhi permintaan masyarakat tersebut harus diciptakan suatu kegiatan usaha yang sifatnya kreatif, inovatif dan memiliki daya saing yang tinggi, sehingga dapat menarik perhatian masyarakat untuk membeli produk yang kita tawarkan.

Usaha tahu kriuk ini merupakan salah satu makanan ringan yang bersumber dari bahan baku tahu yang dipadukan dengan tepung terigu. Tahu kriuk merupakan salah satu gorengan yang populer di Indonesia. Tekstur renyah dan rasa gurihnya bikin ketagihan penikmatnya dan bisa jadi peluang usaha UMKM yang menjanjikan. Tahu kriuk banyak dikonsumsi dan populer di Indonesia. Tidak hanya harga yang relative murah akan tetapi juga varian rasa yang berbagai macam sehingga dapat menarik perhatian pembeli.

Tahu kriuk menjadi salah satu dari usaha olahan tahu yang terletak di depan Indomaret Jalan Mastrip Kabupaten Jember. Usaha ini bergerak di bidang produksi tahu kriuk dengan melalui proses pengolahan mulai dari pemotongan tahu berbentuk dadu, lalu dibaluri dengan tepung terigu, sesaat sebelum digoreng pastikan minyak di dalam wajan benar benar panas

sebelum menggoreng tahu lalu goreng hingga berubah warna sampai kecokelatan lalu diberi bumbu tabur dan pengemasan produk. Tahu kriuk merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang dimiliki perseorangan. Berdirinya usaha ini sudah dimulai sejak 15 tahun lalu dimana pemiliknya ingin menambah pendapatan dan memanfaatkan peluang usaha yang ada.

Adanya kelebihan yang tertera diatas masih belum dapat dipastikan terkait kelayakan usaha yang dijalankan sehingga masih diperlukan adanya pemahaman layak atau tidak layak usaha tersebut untuk di bangun guna memperkecil resiko baik resiko yang dapat dikendalikan maupun meminimalisir resiko yang tidak dapat dikendalikan.

Dalam penelitian ini studi kelayakan bisnis merupakan suatu metode atau cara yang terdiri dari berbagai aspek penilaian untuk mengetahui apakah suatu usaha yang akan dikerjakan layak atau tidak. Sehingga dapat dikatakan juga suatu alat peramalan yang sangat mumpuni untuk mengetahui kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi, serta dapat segera mengambil keputusan atas hasil yang diperoleh yakni menerima atau menolak usaha tersebut.

KAJIAN TEORITIS

Kondisi Umum Lingkungan

Tahu kriuk merupakan camilan yang sangat diminati oleh banyak kalangan baik anak-anak, remaja maupun orang tua karena dinilai memiliki kandungan protein tinggi dari tahu menjadikan tahu kriuk sebagai alternatif camilan yang lebih sehat. Dilihat dari banyaknya penggemar makanan ini, maka dapat diketahui bahwa tahu krispi memiliki peluang usaha yang sangat besar dikarenakan adanya persepsi masyarakat yang menilai tahu kriuk adalah makanan yang sehat dan enak.

Potensi Sumber Daya

Berdasarkan data Kementerian Pertanian (Kementan), rata-rata produksi kedelai nasional adalah sebesar **687.151 ton per tahun**. Dengan tersedianya sumber daya yang besar tersebut usaha ini memanfaatkan kedelai tersebut dengan membuat produk yang unik, enak sekaligus menyehatkan. Berdasarkan data perolehan dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember memperoleh produksi kedelai sebesar 7.737,43 ton pertahun. Hal ini menjadikan tahu sangat dibutuhkan untuk mengolah sumber daya yang ada. Sedangkan jumlah penduduk kabupaten jember menurut Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Jember, Jawa Timur, menyebutkan mencapai **2.54 jiwa**.



Gambar 1. Jumlah penduduk Kabupaten Jember Tahun 2020 berdasarkan hasil SP2020
(Sumber: Dinas Kependudukan Dan Pencatatan Sipil Kab. Jember)

Peluang Pasar

Produk tahu kriuk merupakan makanan ringan atau camilan yang memiliki pangsa pasar yang cukup luas. Berikut analisis SWOT produk Tahu kriuk :

- Strength
 1. Bahan baku tahu kriuk mudah didapatkan dan relatif murah
 2. Produk memiliki rasa yang enak dengan berbagai varian rasa sehingga dapat memenuhi selera konsumen.
 3. Usaha ini terletak di tempat yang strategis, dekat dengan area pemukiman, sekolah, dan kampus.
 4. Proses produksi yang relatif sederhana dapat menghasilkan tahu kriuk dengan biaya produksi yang rendah.
- Weakness
 1. Usaha ini lebih fokus pada penjualan offline, sehingga belum dapat memanfaatkan potensi penjualan online secara maksimal.
 2. Usaha ini belum melakukan promosi dan pemasaran yang aktif dan massif untuk menjangkau lebih banyak konsumen potensial di luar area sekitar usaha.
 3. Bergantung pada kualitas bahan baku tahu yang sering tidak konsisten
 4. Ketergantungan pada suhu ruang
- Oppoturnities
 1. Peningkatan minat masyarakat terhadap makanan sehat
 2. Produk Tahu kriuk dapat mengembangkan inovasi varian rasa agar menarik minat konsumen
 3. Usaha dapat bekerja sama dengan produsen tahu lokal untuk memastikan pasokan bahan baku yang stabil dan berkualitas tinggi.
 4. Mengemas Tahu kriuk semenarik mungkin untuk menarik minat para konsumen

- Threats
 1. Banyaknya jumlah pesaing dalam usaha tahu kriuk
 2. Konsumen yang mudah bosan
 3. Harga bahan baku yang bisa saja berubah-ubah terutama kacang kedelai
 4. Perubahan selera dan preferensi pelanggan

Analisis Kelayakan Usaha

1. HPP (Harga Pokok Produksi)

Dalam empat bulan dibuat produk tahu kriuk sebanyak 3.000 bungkus selama empat bulan maka, harga pokok produksi yang didapat adalah sebesar :

HPP = Biaya habis pakai : Total produk = Rp 4.000.000 : 3.000 = Rp 1.333. Artinya untuk mendapatkan keuntungan, harga pokok produksi harus diatas Rp.1.333 per bungkus. Berdasarkan Harga Pokok Produksi diatas, harga tahu kriuk ditetapkan sebagai Rp 5.000 per bungkus. Untuk per bungkus dengan isi 15 potong tahu krispi.

2. BEP (*Break Event Point*)

BEP = Total biaya produksi: Harga jual perbungkus = Rp 4.000.000: Rp 5.000 = Rp 800, hasil BEP menunjukkan bahwa produksi tahu krispi akan mencapai titik seimbang atau impas, yaitu keadaan tidak rugi maupun tidak untung jika menjual 3.000 bungkus selama empat bulan dengan harga Rp 5.000 per bungkus.

3. Hasil Penjualan (*Omzet*)

Omzet atau hasil penjualan dalam sekali produksi tahu kriuk yaitu sebesar Rp.5000 x 3.000 = Rp 15.000.000.

4. B/C Ratio (*Benefit and Cost Ratio*)

B/C Ratio = Hasil penjualan : total biaya produksi = Rp 15.000.000: Rp 4.000.000 = 3,75 Karena nilai ratio lebih dari 1, maka usaha ini layak dijalankan. Artinya satuan biaya dikeluarkan diperoleh dari hasil penjualan sebesar 75% dari biaya yang dikeluarkan.

5. Keuntungan

Keuntungan per bungkus = Harga jual per bungkus - HPP per bungkus = Rp 5.000 - Rp 1.333 = Rp 3.667 perbungkus. Jadi, keuntungan produksi Rp 3.667 x 3.000 = Rp 11.001.000 dalam empat bulan produksi.

6. PBP (*Payback Period*)

PBP = Total investasi : (BEP x keuntungan per bungkus) = Rp. 15.000.000 : (Rp. 800 x Rp. 3.667) = 5,1 kali produksi (5 kali)

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dimana data yang digunakan yaitu berupa data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dengan pemilik usaha Tahu Kriuk sebagai respondennya, data sekunder diperoleh dari dokumentasi berupa foto dan video proses pembuatan Tahu Kriuk. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dan dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap Persiapan

Tahap ini merupakan tahap pertama dalam memulai usaha tahu kriuk. Proses yang dilakukan yaitu melakukan studi mengenai produk olahan tahu kriuk serta membeli alat dan bahan penunjang usaha selain itu dipersiapkan desain untuk kemasan dari produk tahu kriuk.

Persiapan Peralatan

No.	Peralatan	Keterangan
1.	Wajan	2 Buah
2.	Tabung Gas	2 Buah
3.	Kompore	1 Buah
4.	Spatula	1 Buah
5.	Saringan	1 Buah
6.	Peniris	2 Buah
7.	Sendok	2 Buah
8.	Toples	8 Buah
9.	Timba	2 Buah
10.	Staplerr	1 Buah

Persiapan Bahan

No.	Peralatan	Keterangan
1.	Tahu	30 Buah
2.	Tepung	5 kg
3.	Minyak	5 liter
4.	Bumbu Tabur Balado	1 Bungkus
5.	Bumbu Tabur Ayam	1 Bungkus
6.	Bumbu Tabur Keju	1Bungkus
7.	Bumbu Tabur Barbeque	1Bungkus
8.	Bumbu Tabur Pedas Asin	1 Bungkus
9.	Bumbu Tabur Pedas Manis	1 Bungkus

10.	Bumbu Tabur Ekstra Pedas	1 Bungkus
-----	--------------------------	-----------

Untuk memproduksi dalam jumlah besar maka perbandingan di lakukan sesuai dengan takaran yang telah di tentukan di atas

Tahap Produksi

Tahap produksi meliputi proses pembuatan tahu kriuk dan pembuatan kemasan produk.

1. Tahap pembuatan tahu kriuk dimulai dari proses pemotongan tahu berbentuk dadu.



2. Setelah dipastikan tahu terpotong semua kemudian masuk pada tahap penepungan. Pada tahap ini tahu dibalurkan pada tepung tapioka secara merata.



3. Tahap selanjutnya yaitu tahap penggorengan dengan memanaskan minyak terlebih dahulu.
4. Jika dipastikan minyak sudah panas maka goreng tahu menggunakan teknik *deep frying* guna menciptakan rasa gurih dan krispi.



5. Jika sudah dipastikan matang dengan ciri tahu sudah berwarna *golden brown* maka tiriskan tahu agar tidak terlalu banyak kadar minyak pada tahu.



6. Setelah tahu setengah dingin taburi tahu dengan bubuk perasa sesuai dengan yang diinginkan.



7. Setelah bubuk perasa merata kemas tahu kriuk pada kemasan yang sudah disediakan.



Tahap Pengemasan

Kemasan yang digunakan pada tahu kriuk menggunakan *kraft paper* berbahan kertas. *Kraft paper* ini digunakan untuk memastikan kualitas tahu agar tetap krispi dan higienis hingga sampai pada konsumen.

Tahap Pemasaran

Tahap pemasaran pada tahu kriuk ini adalah dengan melakukan penjualan secara *offline*, dimana penjual memasarkan produknya di depan Indomaret di Jalan Mastrip dengan target pemasaran yaitu mahasiswa, anak sekolah, dan penduduk setempat.

Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan secara berkala yaitu seminggu sekali terhadap produk meliputi cita rasa, teknik pembuatan dan kemasan. Hal tersebut dapat dilihat berdasarkan jumlah produk yang terjual selama seminggu dan ketahanan makanan maupun perubahan cita rasa makanan. Evaluasi ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan minat konsumen terhadap produk.

KESIMPULAN DAN SARAN

Tahu kriuk merupakan makanan yang memiliki potensi untuk dijadikan sebagai cemilan ringan yang sehat bagi semua kalangan dengan berbagai varian rasa yang tersedia. Tahu kriuk ini dikemas dengan menggunakan *kraft paper* berbahan kertas dengan tujuan menjaga kualitas produk hingga sampai pada konsumen. Produk ini dibuat dengan higienis guna menjaga kebersihan produk. Proses pemasaran tahu kriuk dilakukan secara *offline* dengan target pemasaran yaitu mahasiswa, anak sekolah dan penduduk setempat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih penulis ucapkan kepada program studi Akuntansi Sektor Publik yang sudah menjadi fasilitator bagi penulis dalam menyusun artikel ini. Terima kasih penulis ucapkan kepada para penulis dari artikel maupun jurnal yang sudah menjadi referensi dalam penelitian ini.

DAFTAR REFERENSI

- Badan Pusat Statistika. 2022. Kabupaten Jember Dalam Angka 2021. URL : <https://jemberkab.bps.go.id/subject/12/kependudukan.html>. Diakses tanggal 22 Februari 2024
- Reni Edinda, dkk (2023). Analisis Kelayakan Usaha Brownies Edamame Sebagai Sumber Makanan Fungsional dan Pusat Oleh-Oleh Khas Jember. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Nusantara*, 23 (1), 134-140.
- Aliyudin Mochamad Raaf, (2021). Laporan Studi Kelayakan Bisnis “Tahu Crispy Mozarella”. Banten: Jurusan Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Banten, 1-11.