

## ANALISIS KELAYAKAN USAHA PADA PENGEMBANGAN PRODUK SUNFLOWSTICKS BERDASARKAN PERSPEKTIF BISNIS ISLAM

Indana Zulfa

e-mail: [indana.21004@mhs.unesa.ac.id](mailto:indana.21004@mhs.unesa.ac.id)

Universitas Negeri Surabaya

Ahmad Ajib Ridlwan

e-mail: [ahmadajibridlwan@unesa.ac.id](mailto:ahmadajibridlwan@unesa.ac.id)

Universitas Negeri Surabaya

### **Abstract**

*This study aims to analyze the level of health crises in Indonesia through the introduction of the Sunflowsticks product and to evaluate a business using a feasibility study analysis method based on Islamic business perspectives. The method employed is qualitative research with a descriptive approach, involving primary data obtained through unstructured interviews with relevant parties such as business owners, nutritionists, and consumers, as well as secondary data comprising operational and financial documents. The analysis results indicate that Sunflowsticks hold significant potential in raising awareness about the importance of healthy snacks made from sunflower seeds, with strengths in human resources, operations, marketing, and financial aspects. Effective management of human resources, increased production capacity, and the adoption of technology are key to optimizing the business potential. In marketing, strategies rooted in Islamic moral values—such as honesty (shiddiq), trustworthiness (amanah), intelligence (fathanah), and clear communication (tabligh)—are applied to establish sustainable relationships with consumers. Financially, the business is deemed viable, with a positive NPV value and an IRR indicating attractive profit potential. By strengthening the supply chain and increasing production capacity, Sunflowsticks has the potential to become a healthy snack solution that contributes to addressing obesity and diabetes issues in Indonesia.*

**Keywords:** *Sunflowsticks, business feasibility study, Islamic business perspective, healthy snack.*

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat krisis kesehatan di Indonesia melalui pengenalan produk Sunflowsticks, serta mengevaluasi suatu bisnis dengan menggunakan metode analisis studi kelayakan bisnis berdasarkan perspektif bisnis Islam. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, melibatkan data primer yang diperoleh melalui wawancara tidak terstruktur dengan pihak terkait, seperti pemilik usaha, ahli gizi, dan konsumen, serta data sekunder yang mencakup dokumen operasional dan keuangan. Hasil analisis menunjukkan bahwa Sunflowsticks memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesadaran akan pentingnya camilan sehat berbasis biji bunga matahari, dengan keunggulan pada aspek sumber daya manusia, operasional, pemasaran, dan keuangan. Pengelolaan sumber daya insani yang efektif, peningkatan kapasitas produksi, serta adopsi teknologi menjadi kunci dalam mengoptimalkan potensi usaha. Dalam aspek pemasaran, strategi berbasis nilai-nilai moral Islam, seperti kejujuran

(shiddiq), kepercayaan (amanah), kecerdasan (fathanah), dan komunikasi yang jelas (tabligh), diaplikasikan untuk menciptakan hubungan yang berkelanjutan dengan konsumen. Secara finansial, usaha ini dinyatakan layak dengan nilai NPV positif dan IRR yang menunjukkan potensi keuntungan yang menarik. Dengan terus memperkuat rantai pasok dan memperbesar kapasitas produksi, Sunflowsticks berpotensi menjadi solusi camilan sehat yang dapat membantu mengatasi masalah obesitas dan diabetes di Indonesia.

**Kata kunci:** Sunflowsticks, studi kelayakan bisnis, perspektif bisnis Islam, camilan sehat.

## Pendahuluan

Di tahun 2020, perhatian terhadap kesehatan masyarakat global semakin meningkat seiring dengan munculnya berbagai fenomena kesehatan seperti obesitas dan diabetes tipe 2 (Ardiani et al., 2021). Dari munculnya fenomena masalah kesehatan saat ini dipengaruhi oleh gaya hidup modern yang ditandai dengan pola makan tidak sehat dan kurangnya aktivitas fisik, sehingga signifikan meningkatkan risiko obesitas dan berbagai penyakit metabolik lainnya (Suresh et al., 2022). Penyakit-penyakit metabolik yang diketahui, seperti stroke, kardiovaskular, kanker, obesitas, dan diabetes (Nurzakiah et al., 2021). Salah satu penyakit metabolik, yaitu obesitas menjadi salah satu faktor risiko utama yang berkontribusi terhadap peningkatan jumlah penderita diabetes tipe 2 (Amalia et al., 2022). Menurut *World Health Organization* (WHO) melaporkan bahwa sekitar 44% kasus diabetes tipe 2 diakibatkan oleh obesitas, di mana akumulasi lemak berlebih dalam tubuh dapat menyebabkan resistensi insulin, yaitu kondisi di mana tubuh tidak merespons insulin secara efektif, sehingga memicu peningkatan kadar gula darah (WHO, 2023). Fenomena ini juga diiringi dengan data dari *International Diabetes Federation* (IDF) tahun 2021 melaporkan bahwa 537 juta orang di dunia hidup dengan diabetes, dan angka ini diprediksi akan meningkat menjadi 783 juta pada tahun 2045, menunjukkan bahwa diabetes merupakan salah satu tantangan kesehatan yang semakin mendesak (IDF, 2021). Di Indonesia sendiri, pada tahun 2021 tercatat sebanyak 19,47 juta orang menderita diabetes, dengan prevalensi mencapai 10,6%, menjadikan Indonesia sebagai negara dengan jumlah penderita diabetes terbesar kelima di dunia (IDF, 2021).

Data Preverensi diabetes di Indonesia diperkuat oleh laporan Kementerian Kesehatan yang menekankan bahwa diabetes dapat menyebabkan komplikasi serius, termasuk gangguan jantung, kerusakan saraf, serta masalah pada mata dan ginjal, sehingga diperlukan manajemen yang efektif (Kemenkes, 2016). Oleh karena itu, melalui penelitian

dari Leverrier, (2019) membahas fenomena obesitas dengan salah satu pendekatan untuk mengelola obesitas dan menurunkan risiko diabetes dengan perubahan pola makan sehat, termasuk konsumsi biji bunga matahari (*Helianthus annuus*). Adanya peran efek biji bunga matahari yang kaya akan nutrisi seperti lemak sehat, serat, dan vitamin E. Penelitian menunjukkan bahwa biji bunga matahari tidak hanya membantu penurunan berat badan melalui pengurangan lemak tubuh dan penurunan kadar kolesterol, tetapi juga mengandung asam klorogenik dapat meningkatkan sensitivitas insulin dan menurunkan kadar glukosa darah, sehingga membantu mengurangi risiko dan komplikasi terkait diabetes tipe 2 (Leverrier et al., 2019). Namun pada penelitian tersebut tidak membahas terkait dengan efek samping dari mengkonsumsi biji bunga matahari. Pemahaman ini memberikan landasan penting bagi akademisi, masyarakat, dan pemerintah tentang pentingnya menjaga keseimbangan dalam pola hidup sehat serta produksi dan konsumsi berkelanjutan untuk mendukung kesehatan jangka panjang.

Untuk mendukung kesehatan jangka panjang, melalui penelitian yang dilakukan oleh (Sahib & Ifna, 2024), dilihat dari bagaimana cara untuk memilih makanan konsumen muslim di Indonesia semakin memperhatikan aspek kesehatan dalam memilih produk makanan, dengan preferensi yang kuat terhadap produk yang tidak hanya halal, tetapi juga memiliki manfaat kesehatan. Penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat kesadaran yang tinggi di kalangan konsumen Muslim terhadap pentingnya memilih makanan yang mendukung kesehatan tubuh dan selaras dengan prinsip-prinsip agama. Dalam, bisnis Islam, menekankan pentingnya kesejahteraan sosial dan keadilan dalam distribusi kekayaan (Kalsum, 2018). Ini berarti bahwa bisnis tidak hanya harus mengejar keuntungan finansial, tetapi juga harus berusaha untuk memberikan manfaat bagi masyarakat luas, termasuk dalam hal kesehatan dan kesejahteraan (Abdurrahman & Mondika, 2023). Studi kelayakan bisnis syariah juga mencakup masalah ibadah, akhlak, makanan, minuman, pakaian, serta muamalah (interaksi sesama manusia dalam berbagai aspek kehidupan) dengan tujuan meraih kebahagiaan di dunia dan akhirat (Mongkito, 2021). Hal tersebut merupakan bentuk contoh konkret dari bagaimana prinsip-prinsip Islam dapat diimplementasikan dalam praktik bisnis (Rahmah, 2020).

Dalam melakukan praktik bisnis yang ada, tidak cukup untuk memperoleh laba dan kekayaan semata (Asril, 2019). Dalam implementasi praktik bisnis perlu juga dilakukan uji akan kelayakan usaha dalam perspektif syariat islam, seperti yang dilakukan oleh Sa'id,

et al., (2020) serta (Ilyas et al., 2022), sehingga membutuhkan beberapa aspek yang perlu diketahui, seperti pada analisis finansial dan aspek pasar, tetapi kurang memperhatikan faktor-faktor keberlanjutan lingkungan dan sosial yang dapat memengaruhi kelayakan usaha dalam jangka panjang. Selain itu, penelitian oleh Aulia, et al., (2023) belum mengkaji dampak sosial dari penerapan model bisnis syariah dalam konteks usaha kuliner, yang merupakan aspek penting untuk memahami bagaimana usaha tersebut berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat.

Oleh karena itu, menurut penelitian (Apriliani et al., 2024) diperlukan camilan yang kaya akan nutrisi, seperti biji bunga matahari, sebagai alternatif untuk mencegah berbagai penyakit. Produk sunflowsticks, sebagai camilan berbentuk batang atau stick yang berbahan dasar biji bunga matahari, menawarkan solusi praktis dan mudah dibawa. Kehadiran Sunflowsticks juga sejalan dengan tujuan ekonomi Islam, yang berfokus pada kemaslahatan bersama, baik melalui muamalah yang adil maupun manfaat dari produk yang dijual.

Maka hal tersebut, penting untuk mengeksplorasi hubungan antara kelayakan usaha, keberlanjutan, dan dampak sosial dalam kerangka ekonomi syariah, sehingga dapat memberikan wawasan baru untuk pengembangan kebijakan dan praktik bisnis yang lebih berkelanjutan. Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat krisis kesehatan di Indonesia dengan menghadirkan produk Sunflowsticks, serta mengkaji kelayakan bisnisnya menggunakan metode analisis studi kelayakan bisnis berdasarkan perspektif bisnis Islam.

## **Kajian Teori**

### **Studi Kelayakan Usaha dalam Bisnis Islam**

Dalam studi kelayakan bisnis, terdapat berbagai aspek yang relevan perlu dikaji dan dianalisis secara menyeluruh. Langkah ini bertujuan untuk memastikan pengambilan keputusan yang tepat mengenai kelayakan bisnis tersebut untuk dijalankan. Berikut adalah Aspek-aspek yang perlu diperhatikan sebelum memulai studi kelayakan bisnis islam dapat dibagi menjadi sebagai berikut dalam penelitian (Rahman & Oktaviana, 2022) :

#### **1. Analisis Aspek Sumber Daya Insani (SDI)**

Sumber Daya Insani atau SDI adalah kekuatan utama dalam pengelolaan seluruh sumber daya di bumi. Manusia, sebagai khalifah yang diciptakan oleh Allah SWT,

bertugas untuk mengelola bumi dan sumber daya demi kesejahteraan umat manusia dan seluruh alam, karena semua ciptaan Allah diciptakan untuk kemaslahatan umat manusia (Handana, 2015). Hal tersebut telah ditegaskan oleh firman Allah dalam al-qur'an surat al-Jatsiyah ayat 13:

Terjemah:

*“Dia telah menundukkan (pula) untukmu apa yang ada di langit dan apa yang ada di bumi semuanya (sebagai rahmat) dari-Nya. Sesungguhnya pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda-tanda (kebesaran Allah) bagi kaum yang berpikir.”*

Dalam ayat tersebut dijelaskan dengan tafsir Al-Wajiz bahwa Allah menundukkan semua makhluk-Nya, dari apa yang ada dilangit, dari matahari, bulan, hujan dan angin, serta apa yang ada di bumi dari kebaikan, ilmu dan kemanfaatan, sesungguhnya semua itu adalah bukti jelas atas kekuasaan dan keesaan Allah bagi orang-orang yang berfikir (Syaikh prof. Dr. Wahbah Az-Zuhaili, 2024). Pada tafsir ini menunjukkan bahwa manusia harus berusaha untuk menemukan manfaat dari ciptaan Allah. Kuncinya adalah kemauan berusaha dan keinginan untuk memahami sebagian dari pengetahuan Allah. Sejak zaman dahulu hingga kini, semakin lama manusia mendiami bumi, semakin banyak pengetahuan yang mereka peroleh dan manfaat alam semesta yang mereka temukan.

## 2. Analisis Aspek Operasional

Aspek operasional menurut Fuadiyah dan Rohman, (2024) dipahami sebagai elemen yang berkaitan dengan upaya pelaksanaan proyek pembangunan, mencakup faktor lokasi, luas produksi, proses produksi, pemanfaatan teknologi atau mesin, serta kondisi lingkungan yang memengaruhi jalannya proses produksi.

## 3. Analisis Aspek Pemasaran

Menurut penelitian Rahman & Oktaviana, (2022), pemasaran sering dikaitkan dengan aktivitas perdagangan. Rasulullah SAW, dalam berdagang, sangat menjunjung tinggi adab dan etika yang luar biasa, yang kemudian disebut sebagai strategi perdagangan. Beberapa etika dagang menurut hadist Rasulullah SAW meliputi: tidak menjual barang yang haram, menghindari sistem perdagangan yang dilarang, tidak mengambil keuntungan berlebihan, tidak bersumpah dalam berdagang, tidak berbohong, penjual harus memberikan timbangan yang lebih, bersikap pemaaf, mempermudah transaksi, bersikap lembut, serta tidak memakan atau memonopoli barang dagangan tertentu.

## 4. Analisis Aspek Keuangan

Menurut (Kasmir & Jakfar, 2013), aspek keuangan adalah komponen yang digunakan untuk mengevaluasi kondisi keuangan perusahaan secara menyeluruh. Aspek ini menjadi salah satu elemen penting yang harus diteliti kelayakannya. Sedangkan menurut (Agustin, 2017) analisis aspek keuangan syariah merupakan kegiatan mencapai tujuan usaha melalui perhitungan keuangan dengan prinsip-prinsip syariah. Adapun beberapa alat yang digunakan untuk keuangan suatu usaha, di antaranya adalah:

1. *Payback Period* (PP)/Periode Pengembalian
2. *Internal Rate of Return* (IRR)/ Tingkat Pengembalian Internal.

Bisnis yang didasarkan pada Al-Qur'an dan hadis disebut sebagai bisnis syariah, di mana kegiatan bisnis harus sesuai dengan hukum Islam sebagai ibadah kepada Allah Ta'ala untuk mendapatkan ridha-Nya. Studi Kelayakan Bisnis Syariah menurut (Agustin, 2017) adalah suatu laporan sistem penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak (ditolak) usulam suatu usaha bisnis yang halal menurut pandangan syariah Islam dalam rangka rencana investasi perusahaan.

Sehingga semua kegiatan bisnis yang dilakukan harus sesuai dengan aturan dalam agama Islam (halal dan haram). Dalam hal ini studi kelayakan bisnis konvensional dan studi kelayakan bisnis Islam dibedakan melalui ciri dan karakter dari bisnis Islam yang memiliki keunikan dan ciri tersendiri, di antara lain: (1) Memiliki pemahaman terhadap bisnis yang halal dan haram. (2) selalu berpijak pada nilai-nilai ruhiyah. (3) Praktik bisnis sesuai syariah yang benar. (4) Berorientasi pada ibadah kepada Allah Ta'ala (Febriani, 2023).

Dalam studi kelayakan bisnis Islam terdapat unsur ikhtiar untuk mencapai sebuah kesuksesan dan ridha Allah SWT dan berdo'a yang merupakan tindakan paling utama dengan meminta kepada Allah semoga usaha yang akan dibuat dimudahkan dalam menjalankannya.

### **Pengembangan Produk Baru**

Pengembangan adalah perluasan atau pendalaman suatu hal yang dapat menghasilkan produk baru (Ilmiawan & Arif, 2018). Lalu produk menurut Kotler et al. (2020), memiliki arti sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memperoleh perhatian, akuisisi, penggunaan, dan konsumsi terhadap pemenuhan keinginan atau kebutuhan. Sehingga pengembangan terhadap suatu produk di definisikan sebagai perencanaan untuk menyempurnakan eksistensi suatu produk untuk mampu bertahan dari

perubahan selera, teknologi, dan persaingan dalam memenuhi suatu permintaan yang ada di pasar (Martootmodjo, 2024).

### **Metode Penelitian**

Pada metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif dapat digunakan untuk menyelidiki, menemukan, menggambarkan, dan menjelaskan kualitas serta keistimewaan dari pengaruh sosial yang tidak dapat dijelaskan ke dalam bentuk angka, sehingga diukur atau digambarkan melalui pendekatan kualitatif (Nasution, 2023). Dari penelitian ini dimaksudkan untuk analisis kelayakan usaha syariah melalui berbagai aspek yang meliputi, aspek sumber daya insani, aspek operasional, aspek pemasaran, dan aspek financial (Rahman, 2022).

Penelitian ini menggunakan dua jenis data, yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh langsung melalui wawancara tidak terstruktur dengan pihak-pihak yang terlibat dalam usaha Sunflowstick, seperti pemilik usaha, ahli gizi, dan konsumen. Pendekatan wawancara ini memungkinkan peneliti untuk memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai kondisi usaha dan strategi yang diterapkan, sehingga memberikan gambaran yang lebih komperhensif. Data sekunder berupa dokumen yang telah tersedia sebelumnya, seperti catatan keuangan harian, laporan penjualan, dan dokumentasi operasional lainnya yang relevan. Peneliti mengumpulkan data melalui wawancara lisan dengan pihak-pihak terkait. Wawancara bersifat terbuka, memungkinkan narasumber memberikan penjelasan rinci mengenai operasional, tantangan, dan peluang usaha Sunflowstick (Fitriah, 2018). Hal ini memberikan fleksibilitas kepada narasumber untuk memberikan informasi yang lebih mendetail tentang operasional, tantangan, dan peluang yang dihadapi oleh usaha Sunflowsticks.

Setelah data terkumpul, analisis dilakukan menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan menyaring dan menyusun data dalam narasi terstruktur. Hasil analisis bertujuan memberikan gambaran menyeluruh mengenai kelayakan usaha Sunflowsticks, serta menilai potensi usaha untuk menarik investor atau memperoleh pembiayaan, yang akan dijadikan dasar untuk memberikan rekomendasi.

## Hasil Dan Pembahasan

Pada penyajian data wawancara menggunakan teknik triangulasi sumber melalui pengecekan dan perbandingan dari informasi yang diperoleh dari beberapa informan yaitu produsen, ahli gizi, dan konsumen. Dari hal tersebut bermaksud menguji kebenaran dari informan 1 dengan informan lainnya (Frendika, 2023). Dari data penelitian yang dilakukan terhadap analisis produk sunflowstick disajikan melalui tabel 1., sebagai berikut:

**Tabel 1. Tringulasi Sumber**

No.	Kriteria	Informan	
1.	Aspek SDI	<p><b>Produsen</b> kualitas sumber daya manusia yang dimiliki berfokus pada keterampilan di bidang pekerjaan dan pengetahuan yang dibuktikan dari adanya motivasi semangat kerja, kepatuhan, kejelasan, ketepatan dan ketelitian dalam prosedur kerja.</p> <p>Oleh karena itu, ketaatan yang dimaksud, yaitu adanya kewajiban memberikan ruang bagi karyawan untuk beribadah, ruang beribadah, program pengajian, santunan dan kegiatan positif lainnya</p> <p>Karena ini adalah produk baru maka tentu saja diadakan program pelatihan berkelanjutan, setiap hari sabtu diadakan pelatihan di setengah hari kerja jadi karyawan selalu dapat meningkatkan keterampilan dalam memproduksi. Terdapat juga manajemen kinerja yang efektif. Perlu juga pelatihan literasi digital serta literasi budaya inovasi, dan pelatihan terkait gizi.</p>	<p><b>Ahli Gizi</b> Sudah melibatkan ahli gizi dalam proses produksi</p> <p>SDI sudah mengetahui manfaat dari biji bunga matahari</p>
		<p><b>Konsumen</b> Ketika mendengar produk dari biji bunga matahari sudah pastinya memiliki banyak nutrisi oleh karena itu, ketika menciptakan camilan dari biji bunga matahari bisa terus mempertahankan nutrisi yang ada juga cita rasa yang enak agar disukai semua kalangan</p>	
2.	Aspek Operasional	<p><b>Produsen</b> Melakukan riset pasar terlebih dahulu, selanjutnya pada pra produksi mengumpulkan resep, alat, dan bahan baku yang akan digunakan. Lalu kegiatan operasional melalui tempat, karyawan dan beberapa aspek</p>	<p><b>Ahli Gizi</b> Sudah baik untuk proses pengolahannya</p> <p>Dengan menentukan kualifikasi control bahan baku makanan, dan disesuaikan dengan standar bahan</p>



		<p>seperti listrik, dan alat transportasi. Pada saat proses produksi dengan memanfaatkan fungsi biji bunga matahari di beberapa bahan produksi setelah masa produksi produk dikemas dan siap untuk dipasarkan</p> <p>Ada beberapa tantangan dan hambatan dalam aspek operasional, seperti supplier bahan baku biji bunga matahari yang kadang mengalami kendala terkait musim atau cuaca.</p> <p>Dalam teknologi mesin kami memang rencana, untuk menambah mesin penggiling, pengaduk, dan mesin packaging serta menyesuaikan dengan investor</p>	<p>baku produk saat pembelian produk saat berada di supplier.</p>
		<p><b>Konsumen</b>                  Beberapa produk terkait biji bunga matahari yang paling sering saya temui adalah kuaci. Lalu kuaci juga saya rasa camilan favorite semua orang sehingga ketika menciptakan camilan biji bunga matahari juga harus bisa menjadi favorite semua orang seperti kuaci.</p>	
<p>3.</p>	<p><b>Aspek Pemasaran</b></p>	<p><b>Produsen</b></p> <p>Menggunakan 3 jenis branding pemasaran melalui beberapa media seperti, online dan offline. Lalu menerapkan segi customer realtionship sebagai bentuk peningkatkan hubungan dengan konsumen.</p>	<p><b>Ahli Gizi</b></p> <p>Produk ini akan laku di pasaran dikarenakan unik, dari biji bunga matahari karena dapat meredakan obesitas dan diabetes konsumen akan tertarik pada produk Sunflowsticks ini.</p> <p>Perlu ditekankan pada manfaat biji bunga mataharinya, yang memiliki kandungan lemak sehat, serat dan vitamin E yang dapat menurunkan obesitas dan diabetes, karna hal itu perlu ditingkatkan manfaat-manfaatnya.</p> <p>Dalam pemasaran dapat dipromosikan menggunakan media sosial secara online beserta edukasi mengenai kesehatan</p>
		<p><b>Konsumen</b>                  dengan harga Rp10.000 itu sudah <i>wort it</i>/sudah sesuai dengan kantong segala kalangan usia apalagi camilan ini memiliki kandungan nutrisi yang banyak</p>	

4.	<b>Aspek Keuangan</b>	<b>Produsen</b> Terdapat biaya ( <i>cost structure</i> ) biaya bahan baku, biaya pemasaran, biaya sewa, biaya riset, biaya perlengkapan dan peralatan biaya distribusi dan biaya lain lain. Estimasi produk ini dijual dengan harga Rp 10.000  Laporan dengan menggunakan analisis keuangan yang berisi total biaya, variable dan biaya tetap, lalu ada biaya lain-lain seperti biaya transportasi dan biaya pemasaran. Maka keuntungan suatu usaha di analisis dari modal 1 kali produksi, menghitung HPP dan harga jual. Sehingga dapat menghitung pendapatan dan keuntungan 1 kali produksi yang dibuktikan dengan analisis BEP.	<b>Ahli Gizi</b> Saat menetapkan harga produk perlu memperhatikan harga bahan baku, <i>overhead</i> dan menentukan laba sekitar 20% dari bahan baku produksi
		<b>Konsumen</b> Jadi, sudah pasti sesuai dikarenakan sangat jarang camilan-camilan sehat yang kita dapatkan dengan harga murah sehingga ini merupakan point plus untuk sunflowstick menjadi produk baru.	

Sumber 1: Data Penulis, 2024

Sunflowsticks merupakan camilan sehat dari bahan utama biji bunga matahari. Sunflowsticks hadir sebagai solusi masyarakat untuk menjadi camilan pengganti agar merasa kenyang lebih lama sehingga mengurangi keinginan untuk makan berlebihan. Produk Sunflowsticks diolah dengan proses yang lama dengan memperhatikan sisi komposisi keseimbangan gizi. Produk ini juga diperuntukkan seseorang yang mengidap penyakit diabetes dan obesitas. Proses pembuatan Sunflowsticks dimulai dari penggilingan biji bunga matahari sebagai bahan utama, dan perasa makanan sebagai varian. Dari proses awal dan akhir produk dikatakan layak sebagai camilan sehat berbahan dasar biji bunga matahari.

Dengan demikian, diharapkan produk sunflowstick dapat memberikan solusi untuk mengurangi masalah kesehatan masyarakat, khususnya bagi penderita diabetes dan obesitas. Dalam penelitian ini, diperlukan analisis menyeluruh terhadap kelayakan usaha produk "Sunflowsticks" untuk menentukan apakah produk tersebut dikategorikan layak. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan berbagai aspek studi kelayakan bisnis,

termasuk terhadap perspektif bisnis islam. Adapun aspek-aspek yang akan dianalisis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

### **1. Asepek Sumber Daya Insani**

Berdasarkan hasil wawancara menunjukkan aspek sumber daya insani dalam pengelolaan dan produksi sunflowstick telah memenuhi beberapa kriteria penting untuk mendukung keberhasilan produk. Beberapa informan mengungkapkan,

*“kualitas sumber daya manusia yang dimiliki berfokus pada keterampilan di bidang pekerjaan dan pengetahuan yang dibuktikan dari adanya motivasi semangat kerja, kepatuhan, kejelasan, ketepatan dan ketelitian dalam prosedur kerja. Oleh karena itu, ketaatan yang dimaksud, yaitu adanya kewajiban memberikan space karyawan untuk beribadah, ruang beribadah, program pengajian, santunan dan kegiatan positif lainnya”*

*“Karena ini adalah produk baru maka tentu saja diadakan program pelatihan berkelanjutan, setiap hari sabtu diadakan pelatihan di setengah hari kerja jadi karyawan selalu dapat meningkatkan keterampilan dalam memproduksi. Terdapat juga manajemen kinerja yang efektif. Perlu juga pelatihan literasi digital serta literasi budaya inovasi, dan pelatihan terkait gizi.”*

(Informan Produsen)

*“Menurut saya sudah cukup baik, para sdm sudah mengetahui manfaat dari biji bunga matahari yang sangat bermanfaat untuk tubuh manusia dan tidak menyia nyiakkan sumber daya alam. Biji bunga matahari yang biasa dianggap tidak mempunyai manfaat tapi dapat diolah menjadi stik dengan manfaat mrendahkan obesitas dan diabetes”*

(Informan Ahli Gizi)

*“Ketika mendengar produk dari biji bunga matahari sudah pastinya memiliki banyak nutrisi oleh karena itu, ketika menciptakan camilan dari biji bunga matahari bisa terus mempertahankan nutrisi yang ada juga citra rasa yang enak agar disukai semua kalangan”*

(Informan Konsumen)

Dari data wawancara beberapa informan di atas, hal ini sejalan dengan teori Mustaqim Syuaib, (2016) yang menjelaskan bahwa eksistensi manusia merupakan elemen utama yang mendasari semua bentuk kegiatan organisasi dibandingkan dengan modal, teknologi, ataupun fasilitas. Manusia/Insan menjadi penggerak utama yang memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola elemen lainnya. Hal tersebut di dukung oleh penelitian Anjelina, (2021) bahwa sumber daya insani merupakan aset utama yang berfungsi sebagai modal dalam berorganisasi atau usaha yang dapat mewujudkan potensinya secara nyata.

Menurut (Cahyana et al., 2023) analisis manajemen sumber daya insani melibatkan tiga tahap utama, sebagai berikut:

a. Rekrutmen SDI

Rekrutmen karyawan Sunflowsticks dilakukan sejak awal penciptaan produk dengan pembagian tugas yang disesuaikan.

b. Pelatihan atau pengembangan SDI

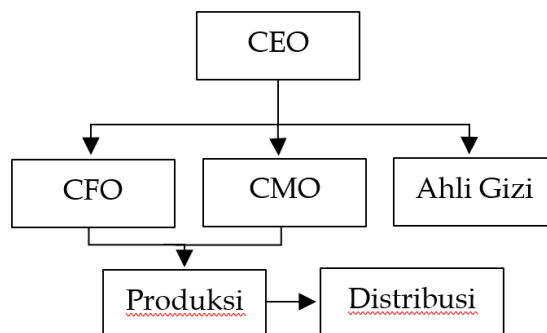
Pelatihan dilakukan melalui seminar dan sosialisasi, baik tentang pengembangan produk maupun kesehatan masyarakat terkait diabetes dan obesitas, untuk meningkatkan kemampuan karyawan. Pengembangan SDI juga mencakup penerapan nilai kejujuran, transparansi, dan kenyamanan dalam pembagian kerja guna mendukung keberhasilan jangka panjang.

c. Penilaian SDI

Penilaian dilakukan melalui evaluasi berkala untuk mengidentifikasi kekurangan, meningkatkan kerja, serta memastikan loyalitas pelanggan tetap terjaga.

Sehingga pada proses rekrutmen SDI terdapat hasil susunan organisasi dari usaha produk sunflowstick sesuai dengan kriteria yang sudah ditetapkan produsen sesuai dengan pembahasan diatas. Dari pembahasan diatas susunan organisasi SDI pada produk sunflowstick dapat dilihat pada gambar 1.

**Gambar 1. Struktur Organisasi Produk Sunflowsticks**



Sumber 1: Data Hasil Olahan Penulis

Dari analisis diatas SDI yang sudah ada pada usaha produk sunflowsticks dapat di sesuaikan dengan kriteria masing-masing kemampuan yang sudah dimiliki. Sumber daya insani dalam pengelolaan Sunflowstick memiliki potensi besar untuk mendukung keberhasilan produk. Kualitas SDM ditingkatkan melalui pelatihan berkelanjutan, kesadaran akan nilai produk, dan pendekatan berbasis spiritual yang memperkuat motivasi kerja. Dengan manajemen kinerja yang efektif, SDM dapat terus berinovasi dan memproduksi produk yang tidak hanya berkualitas tetapi juga sesuai dengan kebutuhan pasar.

## 2. Aspek Operasional

Berdasarkan hasil wawancara pada analisis studi kelayakan bisnis tentu penting memperhatikan aspek operasioanal dalam pengelolaan produk, Teknik pengolahan bahan dan mesin yang digunakan pada produk sunflowstick telah memenuhi beberapa kriteria penting untuk mendukung keberhasilan produk. Beberapa informan mengungkapkan bahwa:

*“Sejauh ini problem atau hambatan yang terjadi itu pada supplier bahan baku biji bunga matahari karena memang membutuhkan banyak supply, dan beberapa supplier terkendala oleh musim yang /cuaca yang tidak baik sehingga hasil biji bunga matahari belum maksimal. Tetapi hal tersebut tidak mengganggu operasional produk karena memang bekerjasama dengan banyak supplier, sehingga pasokannya cukup untuk membuat pesanan customer”*

*“Untuk mesin kami menggunakan mesin penggiling biji bunga matahari yang digunakan untuk menghaluskan biji bunga matahari dan mesin pengaduk untuk adonan stiknya, oven untuk memanggang stik, serta alat packgaging, hanya alat sederhana dan proses terkait pencampuran varian rasa juga masih manual. Tentunya dengan berkembangnya bisnis ini kami menginginkan proses yang terbaik untuk produk ini bisa dinikmati oleh customer sehingga kami sangat terbuka untuk menggunakan mesin - mesin canggih yang dapat membantu proses pembuatan sunflowstik ini, dan akan menambah alat atau mesin sesuai dengan kebutuhan saat ini.”*

*“Ada beberapa tantangan dan hambatan dalam aspek operasional, seperti supplier bahan baku biji bunga matahari yang kadang mengalami kendala terkait musim atau cuaca.”*

(Informan Produsen)

*“Sudah baik untuk proses pengolahannya”*

*“Dengan menentukan kualifikasi kontrol bahan baku makanan, dan disesuaikan dengan standar bahan baku produk saat pembelian produk saat berada di supplier.”*

(Informan Ahli Gizi)

*“Beberapa produk terkait biji bunga matahari yang paling sering saya temui adalah kuaci. Lalu kuaci juga saya rasa camilan favorite semua orang sehingga ketika menciptakan camilan biji bunga matahari juga harus bisa menjadi favorite semua orang seperti kuaci.”*

(Informan Konsumen)

Dari data wawancara beberapa informan di atas, di mana aspek operasional bertujuan untuk mengatur dan mengkoordinasikan faktor-faktor produksi secara efisien untuk menciptakan nilai tambah dari produk yang dihasilkan oleh usaha Sunflowsticks (Taan, 2024). Menurut Fudiyah dan Rohman (2024), aspek operasional mencakup elemen utama diantaranya, lokasi dan infrastruktur, proses produksi, teknologi dan alat produksi, manajemen rantai pemasok, dan control kualitas. Hal ini sejalan dengan teori Total Quality Control yang diperkenalkan oleh Taichi Ohno, W.E Deming bahwa pada aspek operasional dapat dinilai dengan keberadaan manajemen mutu sebagai bukti perhatian manajemen produksi dan operasi terhadap kualitas produk. Hal tersebut didukung oleh penelitian dari (Agustin, 2017) bahwa analisis operasional suatu produk dapat dilakukan dengan memperhatikan kualitas produk dan desain produk. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha produk Sunflowsticks, berdasarkan hasil wawancara dengan produsen, ahli gizi dan konsumen, operasional Sunflowsticks sudah menunjukkan Upaya yang sejalan dengan prinsip teori diatas:

1. Lokasi Usaha dan Infrastruktur

Lokasi usaha mendukung proses operasional, meskipun terdapat kendala dari supplier bahan baku akibat musim dan cuaca. Produsen menyatakan, "Sejauh ini problem atau hambatan yang terjadi itu pada supplier bahan baku biji bunga matahari karena memang membutuhkan banyak supply, dan beberapa supplier terkendala oleh musim atau cuaca yang tidak baik." Untuk mengatasi ini, produsen bekerja sama dengan beberapa supplier guna menjaga stabilitas pasokan biji bunga matahari.

2. Proses Produksi

Proses produksi meliputi penggilingan biji bunga matahari, pencampuran adonan stik secara manual, dan pengemasan. Teknologi yang digunakan saat ini masih sederhana, seperti mesin penggiling dan oven, dengan pencampuran rasa dilakukan secara manual. Produsen juga mengungkapkan, "Untuk mesin kami menggunakan mesin penggiling biji bunga matahari yang digunakan untuk menghaluskan biji bunga matahari dan mesin pengaduk untuk adonan stiknya, oven untuk memanggang stik, serta alat packaging. Tentunya dengan berkembangnya bisnis ini kami menginginkan proses yang terbaik untuk produk ini."

3. Teknologi dan Alat Produksi

Teknologi sederhana menjadi tumpuan operasional saat ini. Namun, produsen berencana untuk meningkatkan efisiensi dengan investasi mesin canggih seperti mesin pengaduk otomatis dan alat pengemasan modern, seiring dengan perkembangan bisnis dan kebutuhan pasar. "Kami sangat terbuka untuk menggunakan mesin-mesin canggih yang dapat membantu proses pembuatan Sunflowsticks," ujar produsen.

4. Manajemen Rantai Pasok

Kendala pasokan bahan baku akibat faktor cuaca diatasi dengan diversifikasi supplier. Informan ahli gizi menyebutkan bahwa kontrol bahan baku dilakukan dengan ketat, "Dengan menentukan kualifikasi kontrol bahan baku makanan, dan disesuaikan dengan standar bahan baku produk saat pembelian produk saat berada di supplier."

5. Kontrol Kualitas

Kontrol kualitas dilakukan melalui pengawasan ketat terhadap bahan baku, dengan standar yang disesuaikan pada saat pembelian dari supplier. Ahli gizi juga menambahkan, "Sudah baik untuk proses pengolahannya," menggarisbawahi pentingnya menjaga kualitas di setiap tahap produksi.

Berdasarkan pembahasan di atas Sunflowsticks menunjukkan kesesuaian dengan teori pada beberapa elemen, seperti proses produksi yang fokus pada kualitas dan kerja sama rantai pasok yang strategis. Selain itu, analisis wawancara dengan konsumen menunjukkan adanya potensi besar dalam pasar camilan sehat berbasis biji bunga matahari, dengan catatan bahwa produk harus memiliki cita rasa dan keunikan yang mampu bersaing.

Melalui analisis ini, disimpulkan bahwa usaha Sunflowstick memiliki prospek yang baik, Sunflowsticks dapat meningkatkan daya saing produknya, menjaga kualitas, dan mengoptimalkan efisiensi operasional, sejalan dengan prinsip Total Quality Management.

### **3. Aspek Pemasaran**

Berdasarkan hasil wawancara, aspek pemasaran Sunflowstick menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan telah mencakup beberapa elemen penting yang mendukung keberhasilan distribusi dan peningkatan daya tarik produk di pasar. Beberapa informan

menekankan bahwa pendekatan pemasaran yang dilakukan dengan beberapa pendekatan sebagai berikut.

*“Menggunakan 3 jenis branding pemasaran melalui beberapa media seperti, online dan offline. Lalu menerapkan segi customer relationship sebagai bentuk peningkatkan hubungan dengan konsumen.”*

(Informan Produsen)

*“Produk ini akan laku di pasaran dikarenakan unik, dari biji bunga matahari karena dapat meredakan obesitas dan diabetes konsumen akan tertarik pada produk Sunflowsticks ini. Perlu ditekankan pada manfaat biji bunga matahari, yang memiliki kandungan lemak sehat, serat dan vitamin E yang dapat menurunkan obesitas dan diabetes, karna hal itu perlu ditingkatkan manfaat-manfaatnya.”*

*“Dalam pemasaran dapat dipromosikan menggunakan media sosial secara online beserta edukasi mengenai kesehatan”*

(Informan Ahli Gizi)

*”Dengan harga Rp10.000an itu sudah worth it/sudah sesuai dengan kantong segala kalangan usia apalagi camilan ini memiliki kandungan nutrisi yang banyak”*

(Informan Konsumen)

Berdasarkan data diatas, analisis pemasaran Sunflowsticks dilakukan dengan prinsip syariat, menjadikan camilan sehat halal yang fokus pada mutu produk, proses produksi, hingga distribusi ke konsumen. Menurut Rahman (2023), penentuan target pasar melibatkan karakteristik pelanggan potensial melalui segmentasi geografis, demografis, perilaku, dan psikografis, sebagai berikut:

a. Geografis

Target pasar diutamakan pada konsumen domisili Kota Surabaya dan sekitarnya.

b. Demografis

Sasaran meliputi remaja berusia 13-20 tahun, pria dan wanita dengan obesitas atau diabetes, serta orang tua dari kelas ekonomi menengah ke bawah.

c. Perilaku

Produk ini menargetkan kebiasaan masyarakat yang kurang sehat, menawarkan alternatif camilan bergizi untuk mendukung pola hidup sehat.

d. Psikografis



Segmentasi berdasarkan minat dan motivasi konsumen, dengan tujuan menciptakan loyalitas melalui pengalaman positif, pembelian berulang, dan kecintaan terhadap produk.

Pada hasil pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa, dalam aspek pemasaran produk Sunflowsticks melalui branding yang luas, penekanan pada manfaat kesehatan produk, harga yang terjangkau, dan penggunaan media sosial untuk konten edukasi konsumen menghasilkan penggabungan pendekatan yang efektif.

Selain itu pada analisis pemasaran ini tidak hanya menggunakan analisis segmentasi namun juga menggunakan strategi pemasaran sunflowsticks dalam perspektif Islami. Berdasarkan hasil wawancara, strategi pemasaran yang diterapkan oleh produsen Sunflowstick mencerminkan prinsip-prinsip yang terkandung dalam strategi Islami, sebagaimana yang dijelaskan oleh Agustin. Menurut (Agustin, 2017), terdapat empat faktor kunci yang harus diperhatikan dalam mengelola bisnis agar nilai moral yang tinggi dapat tercapai, yaitu:

1. Shiddiq (Kejujuran)

Produsen menerapkan 3 jenis branding pemasaran melalui berbagai media, baik online maupun offline. Penggunaan media ini mencerminkan transparansi dalam komunikasi dan pemasaran yang jujur kepada konsumen mengenai keunggulan produk. Informasi yang diberikan tidak hanya berfokus pada penjualan, tetapi juga mengedukasi konsumen tentang manfaat kesehatan dari biji bunga matahari yang terkandung dalam sunflowsticks, seperti kemampuannya untuk meredakan obesitas dan diabetes.

2. Amanah (Kepercayaan)

Dalam wawancara, produsen juga menekankan pentingnya hubungan yang baik dengan konsumen melalui strategi customer relationship. Hal ini menunjukkan penerapan amanah dalam menjalin kepercayaan dengan konsumen, di mana produsen bertanggung jawab untuk menjaga hubungan yang saling menguntungkan dan jujur, serta memastikan bahwa produk yang dijual memenuhi ekspektasi konsumen.

3. Fathanah (Kecerdasan dan Kebijakan)

Ahli gizi menyoroti bahwa produk Sunflowsticks memiliki manfaat yang signifikan dalam membantu mengatasi obesitas dan diabetes, serta kaya akan lemak sehat, serat, dan vitamin E. Ini mencerminkan penerapan fathanah dalam pemilihan produk yang tidak hanya berfokus pada keuntungan, tetapi juga mempertimbangkan manfaat Kesehatan bagi konsumen. Strategi pemasaran yang cerdas dan berbasis pada edukasi kesehatan ini menunjukkan upaya untuk memberikan informasi yang berguna bagi konsumen dalam memilih produk yang benar-benar bermanfaat.

#### 4. Tabligh (Komunikasi yang Jelas)

Promosi produk dilakukan dengan memanfaatkan media sosial sebagai saluran utama dalam pemasaran online, serta disertai dengan edukasi kesehatan mengenai manfaat biji bunga matahari. Pendekatan ini menunjukkan penerapan prinsip tabligh, yaitu menyampaikan informasi dengan jelas dan terbuka kepada konsumen, agar mereka memahami manfaat produk dan membuat keputusan yang lebih informasional dalam membeli.

Secara keseluruhan pada hasil pembahasan diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran Sunflowsticks tidak hanya berfokus pada aspek komersial, tetapi juga mengedepankan nilai-nilai moral dalam bisnis sesuai dengan prinsip-prinsip pemasaran Islami. Produk ini memanfaatkan branding yang luas, penekanan pada manfaat kesehatan biji bunga matahari, harga yang terjangkau, dan penggunaan media sosial untuk konten edukasi konsumen. Penggabungan pendekatan ini menghasilkan strategi pemasaran yang efektif dan menciptakan segmen pasar yang jelas. Dengan harga yang terjangkau, produk ini dapat dinikmati oleh berbagai kalangan usia, menciptakan manfaat yang luas, dan memastikan keberlanjutan bisnis yang berbasis pada integritas serta tanggung jawab sosial. Dengan strategi yang tepat dan loyalitas konsumen yang terbangun, Sunflowstick memiliki potensi untuk berkembang dan meraih kesuksesan dalam jangka panjang.

#### 4. Aspek Keuangan

Berdasarkan hasil wawancara menunjukkan aspek sumber daya insani dalam pengelolaan dan produksi sunflowstick telah memenuhi beberapa kriteria penting untuk mendukung keberhasilan produk. Beberapa informan mengungkapkan,

*”Terdapat biaya (cost structure) biaya bahan baku, biaya pemasaran, biaya sewa, biaya riset, biaya perlengkapan dan peralatan biaya distribusi dan biaya lain lain. Estimasi produk ini dijual dengan harga Rp 10.000”*

*“Laporan dengan menggunakan analisis keuangan yang berisi total biaya, variable dan biaya tetap, lalu ada biaya lain-lain seperti biaya transportasi dan biaya pemasaran. Maka keuntungan suatu usaha di analisis dari modal 1 kali produksi, menghitung HPP dan harga jual. Sehingga dapat menghitung pendapatan dan keuntungan 1 kali produksi yang dibuktikan dengan analisis BEP.”*

(Informan Produsen)

*”Saat menetapkan harga produk perlu memperhatikan harga bahan baku, overhead dan menentukan laba sekitar 20% dari bahan baku produksi”*

(Informan Ahli Gizi)

*”Jadi, sudah pasti sesuai dikarenakan sangat jarang camilan-camilan sehat yang kita dapatkan dengan harga murah sehingga ini merupakan point plus untuk sunflowstick menjadi produk baru.”*

(Informan Konsumen)

Dari hasil wawancara diatas pada analisis keuangan kelayakan usaha sunflowsticks dapat dilakukan beberapa cara dalam menganalisis. Pada penelitian analisis keuangan ini merujuk pada teori Kasmir dan Jakfar, analisis keuangan digunakan untuk mengevaluasi posisi keuangan suatu perusahaan secara keseluruhan. Untuk menentukan kelayakan suatu usaha ”Sunflowsticks” yang memerlukan modal produksi, perlu dilakukan kajian aspek finansial dengan tujuan menganalisis besarnya investasi yang diperlukan, modal kerja dan laba atas investasi. Keberhasilan produk sunflowstick Investasi perusahaan dikelola saat menghitung Sunflowsticks, beberapa faktor rinci yang harus diperhatikan, yaitu:

**Tabel 1. Biaya Variabel**

No.	Keterangan	Volume	Harga per Unit	Jumlah
1.	Biji Bunga Matahari	3 Kg	Rp 25.000	Rp 75.000

2.	Bubuk Cokelat	100 gr	Rp 5.000	Rp 5.000
3.	Daun Stevia	50 gr	Rp 10.000	Rp 10.000
4.	Strawberry	500 gr	Rp 14.000	Rp 14.000
5.	Keju	250 gr	Rp 13.000	Rp 13.000
6.	Kemasan	30 Pcs	Rp 1.000	Rp 30.000
7.	Stiker	30 Pcs	Rp 500	Rp 15.000
<b>TOTAL</b>				<b>Rp 162.000</b>

Sumber: Data Pribadi Peneliti

**Tabel 2. Biaya Tetap**

No.	Keterangan	Volume	Harga Per Unit	Jumlah
1.	Oven	1 Buah	Rp 90.000	Rp 90.000
2.	Blender	1 Buah	Rp 165.000	Rp 150.000
3.	Pisau	3 Buah	Rp 5.000	Rp 15.000
4.	Baskom	2 Buah	Rp 4.000	Rp 8.000
5.	Nampan	3 Buah	Rp 4.000	Rp 12.000
6.	Transportasi	3 Orang	Rp 50.000	Rp 150.000
7.	Promosi Brosur	100 lembar	Rp 500	Rp 50.000
8.	Internet			Rp 50.000
<b>TOTAL</b>				<b>Rp525.000</b>

Sumber: Data Pribadi Peneliti

TC (*Total Cost*) = Rp 687.000

TFC (*Total Fixed Cost*) = Rp 525.000

TVC (*Total Variabel Cost*) = Rp 162.000

Harga Jual Per Unit = Rp 10.500

Harga Jual yang ditetapkan dari

**Modal 1 kali produksi**

= Rp 162.000 + (Rp 525.000 : 30 produksi)

= Rp 162.000 + Rp 17.500

= Rp 179.500

**HPP Per Bungkus**

= Total modal 1 kali produksi : Kapasitas produksi

= Rp 179.500 : 30 produksi

= Rp 5.983

**Harga Jual**

= HPP + Presentase Laba yang Diharapkan

= Rp 5.983 + (75% x Rp 5.983)

= Rp 5.983 + 4.487

= Rp 10.470 = Rp 10.500/bungkus

**a. Break Even Point**

**BEP**

= Total Biaya 1 kali Produksi : (Harga Per Unit – HPP)

= Rp 525.000 : Rp 10.500 – 5.983

= 116 bungkus

BEP dalam unit adalah 116 bungkus. BEP dalam rupiah Rp1.218.000

Dengan produksi 30 bungkus per siklus, usaha ini belum mencapai BEP dalam satu kali produksi. Perlu strategi untuk meningkatkan penjualan atau menekan biaya agar BEP tercapai lebih cepat.

**a. Analisis Marjin yang Diperoleh**

**Pendapatan** (Penjualan 30 bungkus)

= Harga jual per bungkus x Kapasitas produksi

= Rp 10.500 x 30 produksi

= Rp 315.000

**Keuntungan**

= Total Pendapatan – Total Modal

= Rp 315.000 – Rp 179.500

= Rp 135.500

Usaha ini menghasilkan margin keuntungan yang positif pada setiap siklus produksi, dengan potensial laba yang baik jika volume produksi ditingkatkan.

**b. Payback Period (PP)**

Aspek keuangan menurut (Kasmir & Jakfar, 2013) *Payback Period* (PP) merupakan Teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha.

Dengan menggunakan rumus :

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih/Tahun}} \times 1 \text{ Tahun}$$

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode *payback period* adalah suatu investasi yang diusulkan dinyatakan layak jika *payback period* lebih pendek dibandingkan periode *payback* maksimum atau periode yang diharapkan. Sebaliknya, jika *payback period* suatu investasi lebih panjang dari pada periode *payback* maka investor tersebut dinyatakan tidak layak. Maka dari tabel aspek keuangan diatas hasil yang didapatkan dari *payback period* dinyatakan layak (diterima). Dengan Jangka Waktu Pengembalian Modal (*Payback Period*) :

$$\begin{aligned} PP &= \text{Total biaya} : \text{Profit 1 kali produksi} \\ &= \text{Rp } 525.000 : \text{Rp } 135.500 \\ &= 3,87 \text{ kali produksi} \end{aligned}$$

Investasi usaha ini cukup cepat kembali, yaitu dalam kurang dari 1 bulan jika usaha berjalan lancar dengan 4 kali produksi per bulannya.

#### c. *Revenue to Cost Ratio (R/C Ratio)*

Formula R/C Ratio :

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya Produksi}}$$

$$R/C \text{ Ratio} = \text{Rp } 315.000 / \text{Rp } 179.500$$

$$= 1,75$$

Dengan nilai 1,75 setiap Rp 1,00 modal menghasilkan Rp 1,75 pendapatan. Usaha ini layak dijalankan karena rasio pendapatan terhadap biaya lebih dari 1, sehingga setiap produksi memberikan keuntungan yang signifikan.

#### d. *Net Present Value (NPV)*

Untuk menghitung NPV, dibutuhkan:

- Tingkat diskonto (misalnya 10% per produksi)
- Arus Kas : Rp 135.500 X 10 (10 kali produksi)

Formula NPV:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Cash\ Flow_t}{(1+r)^t} - Investasi\ Awal$$

- a) Investasi Awal : FC = Rp 525.000
- b) Cash Flow Tiap Produksi: Keuntungan = Rp 135.500
- c) N (Jumlah Produksi): Asumsikan selama 10 kali produksi
- d) Diskonto (r): 10% per produksi

$$NPV = \sum_{t=1}^{10} \frac{Rp\ 135.500}{(1+0,1)^t} - Rp\ 525.000$$

**Net Present Value (NPV):**

**NPV = Rp 346.000**

Dengan tingkat diskonto 10%, nilai NPV adalah Rp 346.000 untuk 10 kali produksi. Nilai NPV positif menunjukkan bahwa usaha ini menguntungkan dan layak secara *financial* untuk dijalankan.

**e. Internal Rate of Return (IRR)**

Formula IRR: Tingkat diskonto (*r*) yang membuat NPV = 0.

Tingkat pengembalian internal sebesar 21% hal ini menunjukkan bahwa usaha ini memberikan hasil yang jauh lebih tinggi dibandingkan tingkat diskonto (10%), maka dengan IRR yang lebih tinggi dari diskonto, usaha ini memiliki potensi investasi yang menarik dan layak untuk dilanjutkan.

Berdasarkan pembahasan diatas, analisis aspek keuangan pada usaha Sunflowsticks dinyatakan layak untuk dijalankan. Hasil perhitungan pada aspek keuangan menunjukkan bahwa usaha ini memiliki nilai *Net Present Value* (NPV) positif sebesar Rp 346.000, *Revenue to Cost Ratio* (R/C Ratio) sebesar 1,75 dan *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 21%, yang lebih tinggi tingkat diskonto yang diasumsikan sebesar 10%. Selain itu, waktu pengembalian investasi (*Payback Period*) hanya membutuhkan 3,87 siklus produksi, yang menunjukkan pengembalian modal yang cepat. Meskipun titik impas (*Break Event Point*) belum tercapai dalam satu kali produksi, usaha ini memiliki potensi keuntungan yang signifikan dengan margin keuntungan Rp 135.500 per siklus. Dengan harga jual yang kompetitif sebesar Rp 10.500 per bungkus, Sunflowsticks diproyeksikan dapat menarik

minat konsumen diberbagai segmen pasar. Hasil ini menegaskan bahwa usaha ini layak secara finansial dan memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan lebih lanjut.

## **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, tujuan utama dari analisis ini adalah untuk menilai kelayakan bisnis produk Sunflowsticks dari berbagai aspek, termasuk sumber daya insani, operasional, pemasaran, dan keuangan. Berdasarkan hasil tersebut, usaha Sunflowsticks dinyatakan layak untuk dijalankan, dengan potensi untuk memberikan dampak positif bagi masyarakat melalui produk yang sehat dan inovatif. Keberhasilan ini terutama didukung oleh pengelolaan sumber daya manusia yang berbasis nilai moral, proses operasional yang terstandar, strategi pemasaran yang efektif, dan kinerja keuangan yang menjanjikan.

Namun, untuk lebih menjamin keberlanjutan dan daya saing usaha, perlu adanya penguatan dalam beberapa aspek, khususnya terkait dengan rantai pasok bahan baku, pengadopsian teknologi yang lebih canggih, serta peningkatan kapasitas produksi. Temuan ini menunjukkan bahwa produk Sunflowsticks memiliki peluang besar untuk terus berkembang, khususnya dalam melayani kebutuhan konsumen yang mencari camilan sehat, termasuk penderita obesitas dan diabetes.

## **Saran**

Sebagai tindak lanjut, beberapa rekomendasi dapat diajukan. Pertama, perusahaan perlu mempertimbangkan investasi pada teknologi modern untuk meningkatkan efisiensi dan skala produksi. Hal ini dapat berupa pembelian alat produksi baru atau peningkatan kualitas alat yang sudah ada. Kedua, diperlukan upaya untuk memperkuat rantai pasok, misalnya melalui kerjasama strategis dengan petani lokal atau pengembangan sistem manajemen pasokan yang lebih adaptif terhadap kondisi cuaca. Ketiga, perusahaan disarankan untuk melanjutkan pengembangan strategi pemasaran, dengan fokus pada edukasi manfaat produk dan perluasan distribusi di pasar yang lebih luas.

Selain itu, untuk mendukung penelitian dan pengembangan produk lebih lanjut, perlu dilakukan analisis operasional yang lebih mendalam dengan data pendukung yang memadai. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa proses produksi tidak hanya berjalan efektif, tetapi juga dapat memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat. Melalui



implementasi langkah-langkah tersebut, Sunflowsticks diharapkan dapat memperkuat posisinya sebagai produk camilan sehat yang unggul dan berkontribusi positif bagi masyarakat.

### Daftar Pustaka

- Abdurrahman, M. M., & Mondika, A. A. (2023). Sistem Ekonomi Islam Dan Kesejahteraan Masyarakat. *Journal of Economics Business Ethic and Science Histories*.
- Agustin, H. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*.
- Apriliani, R., Pertiqi, S. R. R., & Novidahlia, N. (2024). Mutu Kimia dan Sensori Kukis Berbahan Baku Tepung Kedelai dan Tepung Biji Bunga Matahari Sebagai Pemberian Makanan Tambahan Anak Sekolah (PMT-AS). *Karimah Tauhid*, 3(1), 791–. <https://doi.org/https://doi.org/10.30997/karimahtauhid.v2i6.11208>
- Arnold, P. W., Nainggolan, P., & Damanik, D. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 2 No. <https://doi.org/doi.org/10.36985/ekuilmomi.v2i1.349>
- Cahyana, D., Isnaini, N., Maulana, R., & Renfiana, L. (2023). Analisis Manajemen Sumber Daya Insani Pada Kelompok Bimbingan Ibadah Haji Dan Umroh (Kbih) Cahaya Multazam. *Jurnal Manajemen Haji Dan Umrah*, 3(1), 55. <https://doi.org/https://doi.org/10.32332/multazam.v3i1.5961>
- Damayanti, N. E., Sefriana, D., Mariska, E., Priskila, P., Trevesia, V., & Yunita, Y. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada SK Computer Melalui Aspek Financial dan Aspek Non Financial. *EBISMAN: EBisnis Manajemen*, Vol. 1 No., Hal 65-72.
- Fitriah, M. (2018). Metodologi penelitian: penelitian kualitatif, tindakan kelas & studi kasus. *CV Jejak (Jejak Publisher)*.
- Hasan, S., Elpisah, E., Sabtohadji, J., Zarkasi, Z., & Fachrurazi, F. (2022). Studi kelayakan bisnis. *CV. Pena Persada*.
- IDF. (2021). *Diabetes facts & figures*. <https://idf.org/about-diabetes/diabetes-facts-figures/>
- Ilmiawan, & Arif. (2018). Pengembangan Buku Ajaran Sejarah Berbasis Situs Sejarah Bima (Studi Kasus pada Siswa Kelas X MAN 2 Kota Bima). *JISIP: Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan*, Vol. 2 No.
- Ilyas, M., Syahpawi, & Jonnius. (2022). Analisis kelayakan usaha kopra putih di

- Kabupaten Indragiri Hilir menurut perspektif ekonomi syariah. *Islamic Business and Finance (IBF)*, 3(2), Okto.
- Kalsum. (2018). Distribusi Pendapatan dan Kekayaan dalam Ekonomi Islam. Li Falah *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 3 No. 1
- Kasmir, & Jakfar. (2013). *Studi Kelayakan Bisnis. Kencana: PT kharisma putra utama*.
- Kemenkes. (2016). *Tanya jawab seputar diabetes*. Kementerian Kesehatan.
- Leverrier, A., Daguet, D., Calame, W., Dhoye, P., & Kodimule, S. P. (2019). *Helianthus annuus Seed Extract Affects Weight and Body Composition of Healthy Obese Adults during 12 Weeks of Consumption: A Randomized, Double-Blind, Placebo-Controlled Pilot Study*. 11(5), 108. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/nu11051080>
- Ma'rifah, A. R., Ibnu A., M. R., Alamsyah, S., & Oktaviany, M. (2023). Analisis studi kelayakan bisnis syariah pada usaha kuliner risol mayo. *Media Riset Bisnis Ekonomi Sains dan Terapan*. ISSN: 2987-1875.
- Nur Ali Sa'id, Amar Ma'ruf, & Delfitriani. (2020). Analisis kelayakan usaha produksi tahu Sumedang (Studi kasus di Pabrik Tahu XY Kecamatan Conggeang). *Jurnal Agroindustri Halal*, April.
- Sahib, M., & Ifna, N. (2024). Urgensi Penerapan Prinsip Halal dan Thoyyib dalam Kegiatan Konsumsi. *Jurnal Ekonomi & Manajemen*, Vol 6 No 1(E-ISSN: 2656-775X).
- Suresh, M., Parasar, & Anuradha. (2022). *Impact of Modern Lifestyle on Health*.
- WHO. (2023). *Obesity and overweight*. World Health Organization.