

Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Gerobak *Chicken Steak* Dalam
Mengekspansi Usaha di Kecamatan Medan Perjuangan

¹Siti Sahara, ²Salman Nasution

¹Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah
Sumatra Utara, ssahara1908@gmail.com

²Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah
Sumatra Utara, salmannasution@umsu.ac.id

Corresponding Mail Author : ssahara1908@gmail.com

Abstract

This thesis discusses "Chicken Steak Cart". The main problem is whether the Chicken Steak Cart business is feasible or not for expansion. Business feasibility studies provide benefits for measuring and knowing whether or not a business is feasible or not. Business feasibility studies really help MSME players so that the business they run is successful or profitable. From several draft strategies taken, it is so that there can be an increase in MSME businesses that are more optimal. Decisions taken include that MSMEs need to expand into creative activities and have high economic added value by utilizing government support both in terms of funding, business training opportunities, strengthening institutions and more profitable business regulations. The purpose of this study is to determine the feasibility of the Chicken Steak Cart Business to be expanded even more broadly. By using this type of field research and qualitative approach. research carried out by being directly at the object, especially in an effort to collect data and various information carried out intensively, in detail and in depth on certain objects that require a comprehensive and thorough analysis.

Keywords: Business feasibility study, Chicken steak, UMKM.

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha bisnis atau perdagangan yang dikelola oleh individu maupun badan usaha dan sesuai dengan kriteria usaha dalam lingkup kecil ataupun juga bisa dalam lingkup yang lebih kecil (mikro). Kementerian Koperasi dan UMKM mencatat, jumlah UMKM yang telah masuk ekosistem tersebut mencapai 20,76 juta unit pada 2022. Jumlah itu sudah meningkat 26,6% dibandingkan pada tahun lalu yang sebanyak 16,4 juta UMKM. Kenaikan jumlah UMKM tersebut dinilai karena Wali Kota Medan begitu memberikan perhatian kepada para pelaku UMKM. Dan juga memberikan lapangan kerja bagi banyak masyarakat Kota Medan. Jadi, bisnis UMKM di Kota Medan akan selalu berkembang dan memberikan peluang usaha yang menguntungkan bagi mereka yang menyukai dunia wirausaha, seperti yang diketahui di Kota Medan maraknya industri kuliner UMKM dari dahulu hingga sekarang kuliner yang dinamis terus berkembang. Karena kuliner adalah yang dapat dikembangkan dan tidak memiliki patokan tentunya hingga hal ini mungkin terjadi.

Studi kelayakan bisnis memberikan manfaat untuk mengukur dan mengetahui layak atau tidaknya suatu bisnis itu dijalankan. Studi kelayakan bisnis sangat membantu pelaku UMKM agar bisnis yang dijalankan berhasil atau tidak menguntungkan. Dalam praktiknya berbisnis pasti menemui yang namanya sebuah

kegagalan, untuk menghindari kegagalan ini perlu dilakukan sebuah studi sebelum proyek itu dijalankan agar terhindar dari kegagalan yang terjadi.

Studi ini dikenal dengan nama Studi Kelayakan Bisnis, Studi kelayakan bisnis adalah proses yang terkontrol untuk mengidentifikasi masalah, peluang, menentukan tujuan, menggambarkan situasi, menentukan hasil yang sukses dan menilai berbagai biaya dan manfaat yang terkait dengan beberapa alternatif untuk memecahkan masalah.

Studi kelayakan bisnis dipergunakan berbagai kalangan baik individu, pelaku bisnis, pemerintahan, investor dan masyarakat lain untuk menilai layak atau tidaknya gagasan bisnis baru. Salah satu tujuan dilakukan studi kelayakan bisnis adalah untuk mencari jalan keluar agar dapat meminimalkan hambatan dan resiko yang mungkin timbul di masa yang akan datang, karena di masa yang akan datang penuh dengan ketidakpastian.

Perekonomian sangat menurun karna adanya masa pandemi yang terjadi Covid-19 yang lalu membuat mata pencarian masyarakat tidak stabil sehingga memaksa masyarakat untuk lebih kreatif lagi dalam membuka lapangan usaha atau membuka usaha sendiri untuk melangsungkan hidupnya sehingga pengangguran tidak terlalu meningkat. Untuk meningkatkan pendapatan ekonomi perlu menciptakan suatu ide usaha, agar perekonomian membaik. Seperti yang diketahui di Kota Medan masyarakat industri kuliner UMKM dari dahulu hingga sekarang sangat berkembang di Kota Medan, dengan membuka usaha bisnis kecil-kecilan seperti Usaha Gerobak Chicken Steak.

Steak merupakan sepotong daging sapi atau ayam yang pengolahannya dengan dipanggang ataupun digoreng. Makanan ini sudah di kenal sejak lama dengan bumbu minimalis dan menggunakan api arang ataupun digoreng. Aneka sausnya pun menambah kelezatan steak, steak adalah makanan favorit banyak orang yang berbahan dasar sepotong daging sapi dan ayam. Biasanya, steak diolah dengan cara dipanggang. Makanan yang berasal dari barat ini sudah banyak ditemui di kota medan. Mulai dengan harga yang pas dikantong hingga cukup menguras kantong, steak daging ayam juga punya rasa tidak kalah nikmat dengan steak daging sapi. Biasanya, bagian ayam yang digunakan untuk membuat steak adalah dada. karna, dada ayam memiliki serat dan kaya akan daging sehingga lebih mudah untuk mengolahnya menjadi steak.

Landasan Teori

Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Jumingan (2009:25) merupakan penilaian yang menyeluruh untuk menilai keberhasilan suatu proyek, dan studi kelayakan proyek mempunyai tujuan menghindari keterlanjutan penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan. Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru sampai pada pengembangan. Arti dari studi kelayakan bisnis yaitu penelitian tentang layak tidaknya suatu usaha.

Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

1. Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan modal awal untuk biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat memulai usaha merupakan dana pribadi milik owner, saat ini gerobak chicken steak mulai dikenal oleh masyarakat. Selama 1 bulan owner telah mengembalikan modal awal yang dikeluarkan. Untuk lebih luas lagi dan dikenal banyak masyarakat lainnya Gerobak Chicken Steak ingin melakukan ekspansi dikecamatan Medan Perjuangan.

2. Aspek Pasar

Merupakan aspek untuk melihat kondisi pasar atau lokasi lebih dalam, baik dari segi volume dan nilai, berbagai segmen pelanggan dan pola pembelian mereka, persaingan, lingkungan ekonomi, serta hambatan untuk masuk pasar tersebut. Tujuan utama dari analisis pasar adalah memahami pasar dan lokasi dengan baik, dan pasar tersebut cukup besar untuk mengekspansi usaha Gerobak Chicken Steak.

3. Aspek Pemasaran

Menurut Sunyoto (2014:32), pemasaran adalah suatu system dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi Gerobak Chicken Steak dan mendistribusikanyang dapat memuaskan keinginan konsumen dan mencapai pasar sasaran serta tujuan suatu usaha. serta strategi pemasaran yang harus dilakukan :

1. Permintaan Pasar, Permintaan produk ayam crispy “Gerobak Chicken Steak” mengalami peningkatan pemesanan pada saat weekend dan saat diadakannya kegiatan-kegiatan atau event-event tertentu yang melibatkan “Gerobak Chicken Steak” sebagai pihak sponsor nya.
2. Pesaing, Pesaing usaha ini banyak ditemui di sekitar resto yang juga menjual menu sejenis dengan harga yang tidak jauh berbeda tapi dengan tempat usaha dan pelayanan yang lebih baik.
3. Segmentasi pasar, Segmentasi pasar pada “Gerobak Chicken Steak” mencakup semua kalangan, baik itu anak-anak, remaja, ibu-ibu, atau bapak-bapak karena harga yang ditetapkan terjangkau dengan cita rasa yang tak kalah bersaing. “Gerobak Chicken Steak” sendiri juga telah memiliki cabang.
4. Bauran Pemasaran
 - a. Produk (Product) dan Harga (price), Harga yang ditetapkan pada setiap produk bervariasi, seperti yang tersaji dalam gambar berikut:



Gambar 1. Daftar Menu

- b. Distribusi (Place), Distribusi produk mudah dan masih sederhana. Rantai distribusi hasil produksi “Gerobak Chicken Steak” dari produsen ke konsumen relatif pendek yaitu pemilik usaha menjual langsung produknya kepada konsumen.
- c. Promosi (Promotion), “Gerobak Chicken Steak” kegiatan promosi melalui media sosial seperti facebook, instagram, dan whatsapp, mengingat akses sosial media yang jangkauannya sangat luas dan penyebarannya sangat cepat sehingga dapat memberi pengaruh yang besar dalam kegiatan pemasaran produk “Gerobak Chicken Steak”. Selain penjualan distand “Gerobak Chicken Steak” juga melayani pemesanan melalui via telepon yang disertai gratis biaya pengiriman dengan jumlah pesanan tertentu. Analisis pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa prospek “Gerobak Chicken Steak” cukup baik, hal ini dapat dilihat dari peningkatan permintaan produk oleh pasar dan hasil produknya yang berkualitas dengan harga yang terjangkau dan strategi terkait dengan bauran pemasaran yang cukup baik.

4. Aspek Teknis Dan Produksi

Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkaitan dengan proses pembangunan fisik usaha secara teknis dan pengoperasiannya setelah bangunan fisik selesai dibangun. Pembahasan dalam aspek ini meliputi penentuan lokasi, perolehan bahan baku, pemilihan jenis peralatan masak, dan teknologi yang cocok untuk peningkatan proses produksi. Untuk membangun usaha memerlukan aspek teknis dan produksi, agar bisa menentukan lokasi, bangunan, peralatan masak dan lingkungan yang akan ditempati untuk mengekspansi usaha gerobak chicken steak.

5. Aspek Manajemen Dan Organisasi

Aspek ini merupakan aspek yang mengatur segala pendapatan dan pengeluaran yang ada di Gerobak Chicke Steak. Usaha ini bersifat perseorangan, jadi segala modal, kepemilikan, pembagian laba, pemasaran, manajemen hanya dikerjakan langsung oleh pemilik. Owner bertanggung jawab penuh atas usaha yang dijalankannya ini, aspek ini mengatakan proyek yang akan dijalankan dapat berhasil apabila proyek tersebut telah dijalankan oleh orang-orang yang saling komitmen seperti owner, pegawai, pembeli. Dimana diantaranya saling mendukung, kompak dan menguntungkan. Mulai dari pemilihan Aspek manajemen dan organisasi digunakan untuk meneliti kesiapan sumber daya manusia yang akan menjalankan usaha tersebut, kemudian mencari bentuk struktur organisasi yang sesuai dengan usaha yang akan dijalankan.

6. Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan aspek yang digunakan untuk mengkaji ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha. Tujuan aspek hukum adalah agar bisnis usaha Gerobak Chicken Steak ini dapat sesuai dengan ketentuan hukum dan mampu memenuhi izin lokasi usaha di Kecamatan Medan Perjuangan. Secara spesifik analisis aspek hukum pada studi kelayakan bisnis bertujuan untuk:

1. Menganalisis legalitas usaha yang dijalankan.
2. Menganalisis ketepatan bentuk badan hukum dengan ide bisnis yang akan dilaksanakan.

3. Menganalisis kemampuan bisnis yang akan diusulkan dalam memenuhi persyaratan perizinan.
4. Menganalisis jaminan-jaminan yang bisa disediakan jika bisnis akan dibiayai dengan pinjaman.

7. Aspek Finansial

Nasir Asman (2020:9) mengatakan terkait finansial, suatu bisnis dikatakan baik jika dapat memberikan keuntungan yang layak dan mampu memenuhi kewajiban keuangannya. Aktivitas pada finansial ini meliputi penghitungan jumlah modal yang dibutuhkan untuk keperluan modal kerja awal. Dianalisis juga mengenai pilihan pembiayaan yang paling menguntungkan dengan menentukan berapa modal yang harus dipersiapkan yang berasal dari pinjaman pihak luar dan berapa dana dari modal sendiri. Perolehan hasil analisis finansial akan digunakan sebagai gambaran keadaan rencana keuangan dengan pihak-pihak berkepentingan.

8. Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan berkaitan dengan berbagai hal yang berhubungan dengan lingkungan dan dampak yang ditimbulkan oleh keberadaan suatu usaha seperti pencemaran dan kerusakan lingkungan yang ditimbulkannya yang ada di lokasi usaha yang ingin di ekspansi.

9. Aspek Sumber Daya Manusia

Aspek sumber daya manusia Perencanaan kebutuhan awal untuk tenaga kerja dalam mendukung program kerja dengan melayani pembeli serta menjalankan proses produksi untuk menghasilkan produk yang akan dijual ke pembeli. Dengan merencanakan kebutuhan tenaga kerja membantu dalam mengalokasikan dana untuk beban gaji dan upah karyawan.

Pengertian UMKM

UMKM merupakan usaha yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Tujuan dari UMKM yaitu menumbuhkan dan mengembangkan usaha untuk membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Pengertian Ekspansi

Kata ekspansi sendiri memiliki arti yaitu sebuah proses atau tindakan yang menjadikan sesuatu menjadi lebih luas. pengertian ekspansi bisnis adalah Pengembangan usaha (expansion) dapat dilakukan untuk memperluas pangsa pasar dengan menambah lini. Ekspansi dapat dilakukan dengan cara penambahan kapasitas produksi atau aktiva tetap yang sudah ada dengan cara penambahan mesin yang digunakan atau dengan membuka cabang baru.

Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian ini akan dilakukan dilapangan atau dilokasi penelitian. Lokasi penelitian Gerobak Chicken Steak diJalan. Tuasan No.168, Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222. Stand Gerobak Chicken Steak berada di Klik Café di depan pasar jalan Tuasan. Sumber data yang digunakan yaitu : data primer dan data sekunder.

Metode pengumpulan data yang digunakan peneliti antara lain: observasi, wawancara dan dokumentasi.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang dilakukan adalah dengan menggunakan teknik analisis data SWOT merupakan sebuah bentuk perencanaan strategi bisnis yang diambil dari 4 sisi utamanya yaitu SWOT, Strength (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunity (kesempatan/peluang), Threat (ancaman). Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, faktor analisis ini dibagi menjadi 2 yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdiri dari Strength (kekuatan) dan Weakness (kelemahan) sedangkan faktor eksternal terdiri dari Opportunity (kesempatan/peluang) dan Threat (ancaman).

Hasil Dan Pembahasan

Hasil dari penelitian saya yaitu Gerobak Chicken Steak ingin mengekspansi usahanya agar lebih luas lagi dan dikenal banyak masyarakat. Untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha Gerobak Chicken Steak diekspansi kita memerlukan tahapan-tahapan studi kelayakan bisnis. Yaitu sebagai berikut:

1. Keuangan / Modal

Merupakan modal awal untuk biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat memulai awal usaha yaitu menggunakan dana milik pribadi milik owner gerobak chicken steak. Modal awal yang digunakan sekitar Rp.6.500.000 untuk membuat steling, sewa tempat, belanja bahan-bahan seperti ayam, sayuran, tepung dan bumbu lainnya. Dibawah biaya-biaya pengeluaran modal awal sebagai berikut :

Tabel 1. Biaya-biaya Pengeluaran Modal Awal

NO		Harga
1	Steling	Rp. 3.0000.0000
2	Meja kompor	Rp. 500.000
3	Kompor 1 tungku jumbo	Rp. 250.000
4	Kompor 2 tungku	Rp. 300.000
5	Wajan dan peralatan lainnya	Rp. 1.000.000
6	Sewa tempat	Rp. 1.000.000

NO	Bahan Baku	Jumlah	Jumlah	Harga	
1	Ayam	1 kg	35.000	5 kg	Rp. 175.000
2	Minyak Makan	1 kg	20.000	3 kg	Rp. 60.000
3	Tepung Roti			3 kg	Rp. 30.000
4	Tepung Beras			1 kg	Rp. 10.000
5	Tepung Maizena			¼ kg	Rp. 9.000
6	Telur			3 butir	Rp. 6.000
7	Lada Bubuk			5 bungkus	Rp.5.000

8	Royco		6 bungkus	Rp. 3.000
9	Saus Sasa Cabe		1 kg	Rp. 16.000
10	Saus Tomat		1 botol	Rp. 10.000
11	Saus Berbeque		2 bungkus	Rp. 10.000
12	Saus Tiram		2 bungkus	Rp. 6.000
13	Kecap		2 bungkus	Rp. 6.000
14	Bawang putih		1 kg	Rp. 10.000
15	Bawang Merah		1 kg	Rp.12.000
16	Bawang Bombay		1 kg	Rp. 6.000
17	Saus Sasa Bungkus		1 bungkus	Rp. 6.000
18	Sterofom		60 bungkus	Rp. 50.000
19	Plastik Saus	1 ons 3.000	3 ons	Rp. 9.000
20	Karet	1 ons 2.000	2 ons	Rp. 6.000
	Total Semua Bahan			Rp . 450.000

Modal Usaha

Modal Keseluruhan : Rp. 6.500.000

1. Pengeluaran Belanja bahan baku : Rp. 450.000
2. Harga jual : Rp. 15.000
3. Penjualan 1 hari 60 bungkus : $15.000 \times 60 =$ Rp. 900.000
4. Keuntungan yang didapat perhari : Rp.450.000
5. Dikali perbulan Rp. 450.000 X 30 hari = **Rp. 11.700.000**

2. Lahan

Tujuan utama dari lahan adalah memahami pasar dan lokasi dengan baik, dan pasar tersebut cukup besar dan ramai untuk mengekspansi usaha Gerobak Chicken Steak. Lahan yang berada di Jalan. Tuasan No.168, Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, cukup luas dan besar ukurannya 20m x 25m parkirannya 10m x 4m, lokasinya juga ramai dipinggir jalan dan mudah dijangkau.



Gambar 2. Lokasi di Jalan Tuasan No.168

3. Teknis Dan Produksi

Teknis merupakan aspek yang berkaitan dengan fisik bangunan, melihat bangunan yang ingin ditempat gerobak chicken steak tersebut layak atau tidak. Produksi merupakan perolehan bahan baku, pemilihan jenis peralatan masak, dan bahan baku lainnya. hasil yang saya lihat sudah layak dalam teknis dan produksi.

4. Pemasaran

a. Produk (Product) dan Harga (price), Harga yang ditetapkan pada setiap produk bervariasi, seperti yang tersaji dalam gambar berikut:



Gambar 3. Daftar Menu di Jalan Tuasan No.168

b. Distribusi (Place), Distribusi produk mudah dan masih sederhana. Rantai distribusi hasil produksi “Gerobak Chicken Steak” dari produsen ke konsumen relatif pendek yaitu pemilik usaha menjual langsung produknya kepada konsumen.

c. Promosi (Promotion), “Gerobak Chicken Steak” kegiatan promosi melalui media sosial seperti facebook, instagram, dan whatsapp, mengingat akses sosial media yang jangkauannya sangat luas dan penyebarannya sangat cepat sehingga dapat memberi pengaruh yang besar dalam kegiatan pemasaran produk “Gerobak Chicken Steak”. Selain penjualan distand “Gerobak Chicken Steak” jugamelayani pemesanan melalui via telepon yang disertai gratis biaya pengiriman dengan jumlah pesanan tertentu. Analisis pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa prospek “Gerobak Chicken Steak” cukup baik, hal ini dapat dilihat dari peningkatan permintaan produk oleh pasar dan hasil produknya yang berkualitas dengan harga yang terjangkau dan strategi terkait dengan bauran pemasaran yang cukup baik.

5. Pesaing

Pesaing usaha ini banyak ditemui di sekitar resto yang juga menjual menu sejenis dengan harga yang tidak jauh berbeda tapi dengan tempat usaha yang lebih luas dan menarik.

6. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar pada “Gerobak Chicken Steak” mencakup semua kalangan, baik itu anak-anak, remaja, ibu-ibu, atau bapak-bapak karena harga yang ditetapkan terjangkau dengan cita rasa yang tidak kalah bersaing.

7. Manajemen keuangan

Merupakan aspek yang mengatur segala pendapatan dan pengeluaran yang ada di Gerobak Chicken Steak. Usaha ini bersifat perseorangan, jadi segala modal, kepemilikan, pembagian laba, pemasaran, manajemen hanya dikerjakan langsung oleh pemilik. Dika Wahyuni sebagai owner bertanggung jawab penuh atas usaha yang dijalankannya ini.

8. Tenaga kerja

Tenaga kerja dalam mendukung program kerja dengan melayani pembeli serta menjalankan proses produksi untuk menghasilkan produk yang akan dijual ke pembeli. Tenaga kerja yang berada di gerobak chicken steak yaitu owner (Dika Wahyuni) dan satu orang pekerja perempuan, tenaga kerja di stand tuasan rapih, ramah dan sopan.

9. Lingkungan

Lingkungan berkaitan berbagai hal seperti pencemaran dan kerusakan lingkungan, tempat yang ingin diekspansi gerobak chicken steak cukup baik dan ramai. sudah layak dan bisa ditempat.

berdampingan dengan ruko dan rumah, tempat yang ingin diekspansi Gerobak Chicken Steak lebih dominan dengan rumah-rumah kecil stand berdiri dilahan rumah orang yang menyewakan tetapi cukup baik dan ramai. sudah layak dan bisa ditempat.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta analisis data dan pembahasan di atas maka diperoleh kesimpulan studi kelayakan bisnis dalam mengekspansi usaha gerobak chicken steak yaitu, mempunyai tahapan-tahapan studi kelayakan bisnis dari semua segi tahapan yaitu sebagai berikut :

1. Modal sudah cukup
2. Lahan sudah layak lokasi cukup baik dan luas.
3. Teknis dan produksi sudah pas dan layak.
4. Pemasaran sudah jelas dan harga terjangkau sudah cukup luas dalam mempromosikan usaha chicken steak.
5. Pesaing cukup tinggi pesaing di daerah ekspansi karna banyak penjualan kaki lima yang berdampingan dan menjual aneka raga olahan ayam.
6. Segmentasi pasar sudah layak cukup ramai pembeli di daerah Jalan Tuasan No.168 sudah banyak peminat dan mengetahui usaha chicken steak ini.
7. Manajemen keuangan tertata rapih oleh owner.
8. Tenaga kerja sudah layak pekerja chicken steak rapih dan ramah.
9. Lingkungan sudah layak ramai dan bersih.

Dari semua tahapan Studi Kelayakan Bisnis Sudah Layak Untuk Mengekspansi Gerobak Chicken Steak Medan Perjuangan, Kota Medan. Penghasilan setiap bulannya di stand jalan Tuasan No.168 cukup besar, dalam satu bulan modal sudah kembali dan sudah cukup layak untuk mengekspansi usaha Gerobak Chicken Steak.

Saran

Adapun saran yang dapat diberikan kepada pihak Gerobak Chicken Steak antara lain :

1. Gerobak Chicken Steak harus menyediakan menu yang baru agar pembeli bisa merasakan aneka menu yang lain, dan memakai hotplat untuk lebih menarik dalam penyediaan makanan.
2. Gerobak Chicken Steak sebaiknya meningkatkan kegiatan promosi dengan cara memanfaatkan perkembangan teknologi yang ada.

Daftar Pustaka

- Afiyah, Abidatul, Muhammad Saifi, and Dwiatmanto. 2015. "Studi Kasus Pada Home Industry Cokelat ' Cozy ' Kademangan Blitar." *Jurnal Administrasi Bisnis* 23(1):1-11.
- Andayani, Nadya, Sri Wahyuni, and Suhairi Suhairi. 2022. "Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Di Bidang Pangan Pada Usaha Corn Dog Mozzarella Dan Sosis." *VISA: Journal of Vision and Ideas* 2(2):143-49. doi: 10.47467/visa.v2i2.962.
- Anon. 2018. "Peran Studi Kelayakan Bisnis Dalam Peningkatan UMKM (Studi Kasus UMKM Di Kabupaten Kudus)." *Journal of Materials Processing Technology* 1(1):1-8.
- Atmojo, Cahyo Tri. 2022. "Efektivitas Penggunaan E-Commerce Sebagai Strategi Berwirausaha Pedagang Kaki Lima Di Jombang." *BISEI: Jurnal Bisnis Dan Ekonomi Islam* 07:1-8.
- Dewi Irmawati. 2011. "PEMANFAATAN E-COMMERCE DALAM DUNIA BISNIS." (November):95-112.
- Eka Purwanda, and Raden Willa Permatasari. 2022. "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tempe Pak Iwan Bandung Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan." *Jurnal Multidisiplin Madani* 2(4):2029-42. doi: 10.55927/mudima.v2i4.301.
- Florentina Br Bangun, Cantika, Vira Yuniar, and Sri Wulandari Bugis. 2022. "Transformasi Manageria Journal of Islamic Education Management Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu Dan Tempe Di Desa Pondok Jeruk Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan." *Islamic Education Management* 2(2):142-51. doi: 10.47476/manageria.v2i2.929.
- Hanum, Filia, and Cut Rusmina. 2023. "Strategi Ekspansi Usaha UMKM Dengan Pendekatan Metoda Hybrid SWOT Analisis Dan AHP." VIII(1):4991-99.
- Kartikadwisara. n.d. "PERAN KEWIRAUSAHAAN DAN E-COMMERCE TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DALAM PERSPEKTIF ISLAM." 5:66-77.

- Lumempow, Karla Meiva, and Sarah Sambiran. 2021. "Implementasi Kebijakan Pemerintah Dalam Pengembangan UKM Pada Era Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Kawangkoan Barat Kabupaten Minahasa." 1(1):1-8.
- Nainggolan, Olivia Venessa. 2018. "Analisis Kelayakan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Sepatu Dan Sandal Di Bogor." *Jurnal Bina Akuntansi* 5(1):101-49. doi: 10.52859/jba.v5i1.37.
- Ndraha, Agus Jonikar, Avan Joko Prasetyawan, Ida Kurnia Wati, Ilmia Cahyasari, Nafa Alya Shintya, Iman Supriadi S.T MM, and . Sriatun. 2019. "B. ANALISA KELAYAKAN BISNIS PADA UMKM (Study Kasus Pada Usaha Tempe Murni Ita)." *Inovasi Manajemen Dan Kebijakan Publik* 2(1):10-19. doi: 10.54980/imkp.v2i1.76.
- Nugraha, A. R. C., and Safitri. 2022. "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Sinom Meng-Jamu." ... *National Seminar on...* 4(October):4155-72.
- Putri Wahyuni Arnold, Pinondang Nainggolan, and Darwin Damanik. 2020. "Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe Di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari." *Jurnal Ekuilnomi* 2(1):29-39. doi: 10.36985/ekuilnomi.v2i1.104.
- Queenasiregar. 2020. "Teknik Dokumentasi Dan Pelaporan Dalam Tataran Klinik." *Jurnal Keperawatan Indonesia* 2(1):17.
- Sulaiman, H., M. Saifi, and D. Azizah. 2013. "Analisis Kelayakan Investasi Aktiva Tetap Untuk Melakukan Ekspansi Ekspor Bagi Umkm." *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya* 1(1):1-7.
- Susanti, Rika, Dwi Choirun Nisa, . Sundari, Hanik Aminatul Khurriyah, Erli Nurida Bahtiar, Kusuma Adi Rahardjo, and Mahardani Febrihapsari. 2020. "C. Analisis Studi Kelayakan Usaha Di Resto 'I Am Queen.'" *Inovasi Manajemen Dan Kebijakan Publik* 2(2):32. doi: 10.54980/imkp.v2i2.86.
- Yanuar, Dony. 2016. "Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pasar, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan Pada UMKM Makanan Khas Bangka Di Kota Pangkalpinang." *Jurnal E-KOMBIS* II(1):41.
- Yuli Rahmini Suci. 2008. "Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah." *UU No. 20 Tahun 2008* (1):1-31.