



---

## ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA HISANA FRIED CHICKEN BERDASARKAN ASPEK STUDI KELAYAKAN

**Dini Vientiany**

Universitas Islam Negeri Sumatra Utara

**Syawaliya Arifa**

Universitas Islam Negeri Sumatra Utara

**Tiara Tirta Dewi**

Universitas Islam Negeri Sumatra Utara

**Widiya Wati**

Universitas Islam Negeri Sumatra Utara

Alamat: Jl. IAIN No.1, Gaharu, Kec. Medan Tim., Kota Medan, Sumatera Utara 20235

Korespondensi penulis: [syawaliaaeifa13@gmail.com](mailto:syawaliaaeifa13@gmail.com)

**Abstract :** *This study aims to assess the business feasibility of the Hisana Fried Chicken enterprise based on key considerations in a business feasibility study. The research employs a descriptive qualitative and quantitative approach using a case study method. The analysis is conducted to obtain a comprehensive overview of the business feasibility from multiple perspectives. The results indicate that the Hisana Fried Chicken business is feasible to operate and develop. The findings reveal promising market potential, efficient operational systems, and well-structured business management. In terms of compliance, the business has fulfilled applicable licensing requirements and operates in accordance with halal and sharia principles. Furthermore, the financial performance shows positive results that support business sustainability. The existence of this business also provides positive economic and social impacts, particularly in job creation, while its environmental impact remains relatively manageable. Overall, the Hisana Fried Chicken business is considered feasible and has strong potential for further development in the culinary sector.*

**Keywords:** *Business feasibility study, Hisana Fried Chicken, culinary business, halal business, MSMEs*

**Abstrak :** *Penelitian ini bertujuan untuk menilai kelayakan bisnis usaha Hisana Fried Chicken berdasarkan aspek-aspek utama dalam studi kelayakan bisnis. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan metode studi kasus. Analisis dilakukan untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai kelayakan usaha dari berbagai sudut pandang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Hisana Fried Chicken dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Temuan penelitian mengindikasikan adanya potensi pasar yang menjanjikan, dukungan sistem operasional yang efisien, serta pengelolaan usaha yang berjalan secara terstruktur. Dari sisi kepatuhan, usaha ini telah memenuhi ketentuan perizinan dan menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip halal dan syariah. Selain itu, kinerja keuangan menunjukkan hasil yang positif sehingga mendukung keberlanjutan usaha. Keberadaan usaha ini juga memberikan dampak sosial dan ekonomi yang baik, khususnya dalam penciptaan lapangan kerja, dengan dampak lingkungan yang relatif dapat dikendalikan. Secara keseluruhan, usaha Hisana Fried Chicken dapat dinyatakan layak dan berpotensi untuk terus dikembangkan sebagai usaha di bidang kuliner.*

**Kata kunci:** *Studi kelayakan bisnis, Hisana Fried Chicken, usaha kuliner, usaha halal, UMKM*

### PENDAHULUAN

Perkembangan sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia menunjukkan peran yang semakin strategis dalam menopang pertumbuhan ekonomi nasional. UMKM tidak hanya berkontribusi terhadap peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi juga menjadi penyedia lapangan kerja utama serta sarana pemerataan pendapatan masyarakat. Salah satu subsektor UMKM yang mengalami pertumbuhan signifikan adalah sektor usaha

kuliner, khususnya usaha makanan siap saji. Perubahan gaya hidup masyarakat yang cenderung mengutamakan kepraktisan, efisiensi waktu, dan kemudahan akses makanan telah mendorong meningkatnya permintaan terhadap produk kuliner siap konsumsi, seperti ayam goreng crispy yang digemari oleh berbagai kalangan usia.

Di tengah tingginya peluang tersebut, persaingan usaha kuliner juga semakin ketat. Banyaknya pelaku usaha dengan produk sejenis menuntut adanya perencanaan bisnis yang matang agar usaha dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan. Tidak sedikit usaha kuliner yang gagal dalam tahap awal operasional karena kurangnya analisis terhadap potensi pasar, kesiapan operasional, serta kemampuan finansial. Oleh karena itu, sebelum suatu usaha dijalankan, diperlukan suatu kajian yang komprehensif untuk menilai kelayakan usaha tersebut dari berbagai aspek. Salah satu instrumen yang digunakan untuk tujuan tersebut adalah studi kelayakan bisnis.

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu proses analisis yang sistematis dan menyeluruh terhadap rencana usaha dengan tujuan untuk menentukan apakah usaha tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Analisis ini mencakup berbagai aspek penting, antara lain aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen, aspek keuangan, serta aspek syariah dan halal. Melalui studi kelayakan bisnis, pelaku usaha dapat mengidentifikasi peluang dan risiko yang mungkin dihadapi, sehingga keputusan bisnis yang diambil tidak hanya bersifat spekulatif, tetapi didasarkan pada data dan pertimbangan yang rasional.

Usaha Hisana Fried Chicken merupakan salah satu bentuk usaha kuliner yang bergerak di bidang makanan cepat saji berbasis ayam goreng. Produk ayam goreng dipilih karena memiliki tingkat permintaan yang relatif stabil dan diterima oleh berbagai segmen konsumen, khususnya pelajar, mahasiswa, dan pekerja muda. Selain itu, usaha ini dirancang dengan konsep harga terjangkau sehingga menasar konsumen kelas menengah ke bawah hingga menengah. Meskipun peluang pasar cukup besar, usaha Hisana Fried Chicken tetap memerlukan kajian kelayakan yang mendalam untuk memastikan bahwa usaha tersebut benar-benar memiliki prospek yang baik dan mampu bersaing di tengah persaingan usaha kuliner yang semakin kompetitif.

Selain aspek ekonomi dan bisnis, faktor kepatuhan terhadap aspek hukum serta prinsip syariah dan halal juga menjadi perhatian penting dalam pendirian usaha kuliner di Indonesia. Sebagai negara dengan mayoritas penduduk Muslim, aspek kehalalan produk makanan menjadi pertimbangan utama bagi konsumen dalam menentukan pilihan. Oleh karena itu, usaha kuliner tidak hanya dituntut untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan terjangkau, tetapi juga harus memenuhi ketentuan halal dan menjalankan praktik usaha yang sesuai dengan prinsip syariah Islam. Kepatuhan terhadap regulasi perizinan usaha, sertifikasi halal, serta penerapan akad jual beli yang sesuai dengan fiqh muamalah menjadi faktor penentu dalam membangun kepercayaan konsumen dan keberlanjutan usaha.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kelayakan bisnis usaha Hisana Fried Chicken secara komprehensif. Penelitian ini mengkaji kelayakan usaha dari berbagai aspek utama studi kelayakan bisnis, meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen, aspek keuangan, serta aspek syariah dan halal. Pendekatan ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang objektif dan menyeluruh mengenai potensi dan kesiapan usaha Hisana Fried Chicken sebelum dijalankan secara penuh.

Hasil penelitian ini diharapkan tidak hanya memberikan manfaat praktis bagi pelaku usaha sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis, tetapi juga memberikan kontribusi akademik dalam pengembangan kajian studi kelayakan bisnis pada sektor UMKM kuliner. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi mahasiswa, peneliti, serta pelaku UMKM yang ingin menerapkan konsep studi kelayakan bisnis secara terstruktur dan berlandaskan prinsip ekonomi serta nilai-nilai syariah..

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode kualitatif dan kuantitatif melalui studi kasus pada usaha Hisana Fried Chicken. Pendekatan kualitatif

digunakan untuk menganalisis aspek non-finansial, meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen, serta aspek syariah dan halal, sedangkan pendekatan kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek keuangan usaha, seperti perhitungan investasi awal, proyeksi laba rugi, Payback Period (PP), Return on Investment (ROI), dan Break Even Point (BEP). Data penelitian diperoleh dari data primer berupa observasi langsung terhadap rencana operasional usaha, wawancara dengan pihak pengelola, serta survei mini kepada calon konsumen, dan data sekunder yang bersumber dari literatur ilmiah, buku teks, jurnal penelitian, serta peraturan perundang-undangan yang relevan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif dengan cara menguraikan, membandingkan, dan menginterpretasikan temuan penelitian berdasarkan kriteria studi kelayakan bisnis untuk menarik kesimpulan mengenai kelayakan usaha Hisana Fried Chicken secara menyeluruh.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Aspek Pasar Dan Pemasaran**

#### **A. Target Pasar**

Target pasar usaha Hisana Fried Chicken adalah pelajar, mahasiswa, dan pekerja muda dengan rentang usia 15–35 tahun yang berada di sekitar sekolah, kampus, kawasan permukiman, serta area aktivitas masyarakat. Kelompok usia ini dipilih karena memiliki tingkat konsumsi makanan cepat saji yang relatif tinggi serta kecenderungan memilih produk yang praktis, mengenyangkan, dan memiliki harga terjangkau.

Usaha kuliner yang menasar kelompok usia produktif memiliki peluang pasar yang besar karena kelompok ini memiliki mobilitas tinggi dan kebutuhan konsumsi yang bersifat rutin, khususnya makanan siap saji. (Santoso, 2022). Selain itu, makanan berbasis ayam goreng termasuk jenis produk yang memiliki permintaan stabil di kalangan konsumen muda karena cita rasanya yang familiar dan mudah diterima. (Sahara, 2024)

#### **B. Analisis STP (Segmenting, Targeting, Positioning)**

##### **1. Segmentasi Pasar (Segmenting)**

Segmentasi pasar Hisana Fried Chicken dilakukan berdasarkan beberapa pendekatan. Dari sisi demografis, usaha ini menasar konsumen berusia 15–35 tahun dengan latar belakang pelajar, mahasiswa, dan pekerja. Dari sisi psikografis, target konsumen memiliki gaya hidup praktis, menyukai makanan cepat saji, serta sensitif terhadap harga. Sementara itu, dari sisi perilaku, konsumen membeli produk sebagai kebutuhan konsumsi harian seperti makan siang atau makan malam.

##### **2. Targeting**

Berdasarkan segmentasi tersebut, target utama usaha Hisana Fried Chicken adalah konsumen kelas menengah ke bawah hingga menengah, khususnya pelajar, mahasiswa, dan pekerja yang membutuhkan makanan cepat saji dengan harga ekonomis. Penentuan target pasar ini bertujuan agar produk dapat menjangkau kelompok konsumen dengan frekuensi pembelian tinggi dan kebutuhan konsumsi yang berulang.

##### **3. Positioning**

Hisana Fried Chicken diposisikan sebagai produk ayam goreng crispy dengan rasa gurih, porsi cukup, dan harga terjangkau. Positioning ini bertujuan untuk menanamkan

persepsi di benak konsumen bahwa Hisana Fried Chicken merupakan pilihan makanan cepat saji yang ekonomis namun tetap berkualitas.

Positioning yang jelas dan konsisten dapat membantu usaha kuliner bersaing di tengah pasar yang kompetitif serta meningkatkan daya ingat konsumen terhadap merek.

### C. Strategi 4P (Marketing Mix)

#### 1. Product (Produk)



Produk utama yang ditawarkan oleh Hisana Fried Chicken meliputi ayam goreng crispy satuan, paket ayam goreng dengan nasi, serta tambahan saus sambal, sambal geprek, saus Samyang, saus BBQ dan saus keju. Produk diolah dengan memperhatikan standar kebersihan dan konsistensi rasa agar dapat memenuhi ekspektasi konsumen. Kualitas produk yang konsisten merupakan salah satu faktor penting dalam menjaga kepuasan dan loyalitas pelanggan pada usaha kuliner skala UMKM.

#### 2. Price (Harga)



Strategi harga yang diterapkan bersifat terjangkau dan kompetitif dengan rentang harga Rp4.000 hingga Rp25.000, tergantung jenis produk dan paket yang dipilih. Penetapan harga ini disesuaikan dengan daya beli target pasar serta hasil survei konsumen.

Harga yang sesuai dengan kemampuan konsumen berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dan kelayakan usaha secara finansial.

#### 3. Place (Tempat)



Lokasi usaha Hisana Fried Chicken direncanakan berada di sekitar sekolah, kampus, dan kawasan permukiman padat penduduk. Pemilihan lokasi ini bertujuan untuk memudahkan akses konsumen serta meningkatkan volume penjualan. Lokasi yang strategis terbukti memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha kuliner, terutama bagi UMKM.

#### 4. Promotion (Promosi)

Strategi promosi yang digunakan meliputi promosi melalui media sosial, pemberian diskon dan paket hemat, promosi dari mulut ke mulut, serta penggunaan spanduk di sekitar lokasi usaha. Strategi promosi sederhana namun konsisten dinilai efektif bagi UMKM karena tidak membutuhkan biaya besar namun mampu menjangkau konsumen secara langsung. (Astuty, 2025)



#### D. Survei Mini Konsumen

Nama	Usia	Pekerjaan	Setuju/Tidak
Sinta Siltia	20 Tahun	Pegawai	Iya
Nopita	24 Tahun	Ibu Rumah Tangga	Iya
Lailatul Husna	29 Tahun	Ibu Rumah Tangga	Iya
Anggi Cilvia	20	Pedagang	Iya
Fahri Abdillah	19	Mahasiswa	Iya
Deo	21	Mahasiswa	Iya
Rizky	23	Pegawai	Iya
Widiya	22	Mahasiswa	Iya

Khairi	27	Pegawai	Iya
Vina Mawarni	21	Pegawai	Iya

Berdasarkan hasil survei mini terhadap 47 responden, diperoleh hasil bahwa 37 responden (sekitar 78,723%) menyatakan setuju bahwa harga Hisana Fried Chicken di kisaran Rp4.000–Rp25.000 tergolong terjangkau, sedangkan 10 responden (sekitar 21,277%) menyatakan tidak setuju.

Hasil survei ini menunjukkan bahwa mayoritas responden menerima strategi harga yang ditetapkan. Hal ini mengindikasikan bahwa dari aspek pasar dan pemasaran, khususnya penetapan harga, usaha Hisana Fried Chicken memiliki peluang yang baik untuk diterima oleh konsumen.

### **Aspek Hukum**

Berdasarkan hasil analisis aspek hukum, usaha Hisana Fried Chicken telah memenuhi persyaratan legalitas yang diperlukan untuk menjalankan usaha secara sah. Bentuk usaha yang direncanakan adalah usaha perorangan dalam kategori UMKM, yang sesuai dengan skala usaha dan kebutuhan operasional. Legalitas usaha meliputi kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK), serta komitmen untuk memiliki sertifikat halal. Pemenuhan aspek legalitas ini memberikan kepastian hukum bagi pelaku usaha, meningkatkan kepercayaan konsumen, serta mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang, sehingga aspek hukum dinilai layak..

### **Aspek Teknis Dan Operasional**

#### **A. Lokasi Usaha**

Pemilihan lokasi merupakan salah satu faktor penting dalam studi kelayakan bisnis karena sangat berpengaruh terhadap kelancaran operasional dan tingkat penjualan usaha. Lokasi usaha Hisana Fried Chicken direncanakan berada di ruko strategis yang dekat dengan area kampus. Menurut Kasmir dan Jakfar (2018), lokasi yang baik adalah lokasi yang mudah dijangkau konsumen, memiliki lalu lintas yang ramai, serta berada dekat dengan target pasar utama. (Kasmir, 2018)

Kawasan kampus umumnya memiliki tingkat aktivitas yang tinggi dan didominasi oleh mahasiswa yang memiliki gaya hidup praktis serta kebutuhan konsumsi makanan cepat saji. Hal ini sejalan dengan penelitian Pratiwi dan Hidayat (2019) yang menyatakan bahwa usaha kuliner yang berada di sekitar pusat aktivitas pendidikan memiliki peluang pasar yang besar karena tingginya frekuensi kunjungan konsumen. Dengan demikian, lokasi ruko dekat kampus dinilai layak secara teknis dan operasional karena dapat meningkatkan potensi penjualan dan keberlanjutan usaha. (Pratiwi, 2019)

#### **B. Layout Hisana Fried Chicken**

Layout atau tata letak usaha dirancang untuk mendukung kelancaran proses produksi, pelayanan, dan kenyamanan konsumen. Tata letak Hisana Fried Chicken terdiri dari area barista/kasir, area meja pelanggan, dapur kecil, dan gudang bahan baku. Pembagian area ini bertujuan untuk menciptakan alur kerja yang efisien dan meminimalkan hambatan dalam kegiatan operasional.

Layout yang baik dapat meningkatkan efisiensi kerja, mengurangi waktu tunggu, serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Area barista/kasir ditempatkan di bagian depan untuk memudahkan proses pemesanan dan pembayaran. Area pelanggan

ditata secara sederhana agar tetap nyaman meskipun ruang usaha terbatas. Dapur kecil ditempatkan terpisah untuk menjaga kebersihan dan keamanan proses produksi, sedangkan gudang bahan baku digunakan untuk menyimpan persediaan agar tetap rapi dan higienis. Dengan layout tersebut, kegiatan operasional usaha dapat berjalan secara efektif dan terorganisir.

### C. Kapasitas Usaha

Kapasitas usaha Hisana Fried Chicken dirancang untuk menampung 10 kursi dan 3 meja bagi pelanggan. Penentuan kapasitas ini disesuaikan dengan luas ruko dan konsep usaha makanan cepat saji yang lebih mengutamakan kecepatan pelayanan dan perputaran konsumen.

Kapasitas produksi dan pelayanan harus disesuaikan dengan permintaan pasar dan kemampuan operasional usaha agar tidak menimbulkan pemborosan biaya maupun penurunan kualitas layanan. Kapasitas yang relatif kecil namun efisien ini memungkinkan usaha tetap dapat melayani pelanggan dengan baik, terutama pada jam-jam sibuk, tanpa memerlukan ruang dan biaya operasional yang besar. Selain itu, kapasitas tersebut masih memungkinkan adanya pengembangan usaha di masa mendatang apabila permintaan meningkat.

### D. Jam Operasional

Jam operasional Hisana Fried Chicken ditetapkan mulai pukul 06.00 hingga 22.00 WIB. Penentuan jam operasional ini disesuaikan dengan pola aktivitas target pasar, khususnya mahasiswa dan masyarakat sekitar lokasi usaha.

Penentuan jam operasional yang tepat dapat memaksimalkan potensi pendapatan dan meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya. Jam operasional yang relatif panjang memungkinkan usaha menjangkau konsumen pada waktu sarapan, makan siang, hingga makan malam. Dengan demikian, usaha dapat mengoptimalkan penjualan harian serta meningkatkan daya saing di tengah persaingan usaha kuliner.



### E. Alat Utama

Dalam menunjang kegiatan operasional, Hisana Fried Chicken menggunakan beberapa alat utama, yaitu:

- Deep Fryer (Mesin Penggoreng),
- Kompor Gas dan Tabung Gas, Wajan Besar (Fryer Pan),
- Meja Stainless Steel,
- Kulkas / Freezer
- Timbangan Digital
- Rak Peniris Minyak

- Pisau dan TalenanSSsS
- Peralatan Penunjang

Peralatan ini digunakan untuk mendukung proses produksi makanan dan minuman serta menjaga kualitas bahan baku.

Penggunaan peralatan yang tepat dan sesuai kebutuhan operasional dapat meningkatkan produktivitas dan menjaga konsistensi kualitas produk. Mesin espresso dan grinder digunakan untuk penyediaan minuman pendamping, blender digunakan untuk pembuatan minuman olahan, sedangkan kulkas berfungsi untuk menyimpan bahan baku agar tetap segar dan layak konsumsi. Dengan dukungan peralatan tersebut, proses operasional usaha dapat berjalan dengan lancar dan efisien.

### Aspek Manajemen

Dari aspek manajemen, hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Hisana Fried Chicken memiliki struktur organisasi yang sederhana namun jelas, dengan pembagian tugas dan tanggung jawab yang terdefinisi dengan baik. Pemilik usaha berperan sebagai manajer yang mengawasi seluruh kegiatan operasional, didukung oleh karyawan pada bagian produksi, pelayanan, dan kebersihan. Sistem manajemen usaha diterapkan melalui penggunaan Point of Sale (POS), penyusunan laporan keuangan bulanan, serta penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) pelayanan. Penerapan sistem manajemen tersebut dinilai mampu meningkatkan efisiensi operasional, menjaga kualitas produk dan layanan, serta mendukung profesionalisme usaha, sehingga aspek manajemen dinyatakan layak..

### Aspek Keuangan

#### 1. Investasi Awal

Investasi awal diperlukan untuk mendirikan usaha Hisana Fried Chicken yang berlokasi di ruko strategis dekat area kampus. Investasi ini mencakup biaya sewa, tempat, renovasi, dan interior, pengadaan peralatan utama, serta modal kerja awal untuk menunjang kegiatan operasional pada tahap awal usaha.

Rincian investasi awal usaha Hisana Fried Chicken dapat dilihat pada table berikut:

Komponen Investasi	Perkiraan Biaya
Sewa Ruko (1 tahun)	Rp 50.000.000
Renovasi dan Indikator (dekorasi, meja, kursi, signage)	Rp 30.000.000
Peralatan Utama (deep fryer, kompor, kulkas, food warmer)	Rp 40.000.000
Peralatan Pendukung (meja stainless, timbangan, rak, dll)	Rp 20.000.000
Modal Kerja Awal (bahan baku, gaji 3 bulan, promosi)	Rp 35.000.000
<b>Total Investasi Awal</b>	<b>Rp 175.000.000</b>

Total investasi awal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha Hisana Fried Chicken adalah sebesar Rp175.000.000

#### 2. Proyeksi Laba Rugi

Proyeksi laba rugi disusun untuk memperkirakan pendapatan dan biaya operasional usaha Hisana Fried Chicken selama satu tahun pertama operasional.

### Proyeksi Pendapatan

Komponen Utama	Per Bulan (Rp)	Per Tahun (Rp)
Penjualan Ayam Goreng & Paket Menu	Rp 45.000.000	Rp 540.000.000
<b>Total Pendapatan</b>	<b>Rp 45.000.000</b>	<b>Rp 540.000.000</b>

### Biaya Operasional

Biaya Operasional	Per Bulan (Rp)	Per Tahun (Rp)
Bahan Baku (ayam, teung, minyak, bumbu)	Rp 15.000.000	Rp 180.000.000
Gaji Karyawan (3 orang)	Rp 9.000.000	Rp 108.000.000
Listrik dan Air	Rp 2.000.000	Rp 24.000.000
Sewa Tempat	Rp 4.200.000	Rp 50.000.000
Promosi dan Marketing	Rp 1.300.000	Rp 15.600.000
Pemeliharaan dan lain-lain	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
<b>Total Biaya Operasional</b>	<b>Rp 33.000.000</b>	<b>Rp 395.600.000</b>

### Laba Usaha

Keterangan	Per Bulan (Rp)	Per Tahun (Rp)
Laba Kotor	Rp 12.000.000	Rp 144.400.000
pajak dan Penyusutan ( $\pm 10\%$ )	Rp 1.200.000	Rp 14.440.000
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp 10.800.000</b>	<b>Rp 129.960.000</b>

### 3. Analisa Investasi

Untuk menilai kelayakan finansial usaha Hisana Fried Chicken, dilakukan beberapa analisis investasi sebagai berikut:

#### 1. Payback Period (Periode pengambilan modal)

$$\begin{aligned} \text{Payback Period} &= \frac{\text{Total Investasi Awal}}{\text{Laba Bersih Per Tahun}} \\ &= \frac{175.000.000}{129.960.000} = 1,35 \text{ tahun} \end{aligned}$$

Artinya modal awal usaha Hisana Fried Chicken diperkirakan dapat kembali dalam waktu sekitar 1 tahun 4 bulan

#### 2. Return on Investment (ROI)

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Laba Bersih per Tahun}}{\text{Total Investasi Awal}} \times 100\% \\ &= \frac{129.960.000}{175.000.000} \times 100\% = 74,26\% \end{aligned}$$

Nilai ROI sebesar 74,26% menunjukkan bahwa usaha Hisana Fred Chicken memiliki tingkat pengembalian investasi yang tinggi dan layak secara finansial.

#### 3. Break Even Point (BEP)

$$\text{BEP} = \frac{\text{Total Biaya Operasional}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Dengan asumsi:

- Harga jual rata-rata per porsi = Rp 18.000

- Biaya variable per porsi = Rp 9.000

$$\text{BEP} = \frac{395.600.000}{9.000} = \text{Rp } 43.955 \text{ porsi/tahun}$$

Artinya, usaha Hisana Fried Chicken harus menjual minimal sekitar 3.663 porsi per bulan agar dapat menutup seluruh biaya operasional.

### Aspek Syariah Dan Halal

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Hisana Fried Chicken memenuhi kriteria kelayakan dari aspek syariah dan halal, baik dari sisi bahan baku, proses produksi, maupun sistem transaksi yang diterapkan. Seluruh bahan baku utama, khususnya ayam sebagai bahan dasar produk, diperoleh dari pemasok yang menerapkan proses penyembelihan sesuai dengan ketentuan syariat Islam, yaitu menyebut nama Allah, memutus saluran yang diwajibkan, serta dilakukan oleh pihak yang memahami tata cara penyembelihan halal. Bahan tambahan seperti tepung, bumbu marinasi, minyak goreng, dan saus dipilih dari produk yang memiliki kejelasan komposisi dan tidak mengandung unsur haram atau syubhat. Dari sisi proses produksi, usaha ini menerapkan standar kebersihan dan sanitasi yang baik sebagai bagian dari prinsip *halalan thayyiban*, yang menekankan bahwa makanan tidak hanya halal dari segi zat, tetapi juga baik, bersih, dan aman untuk dikonsumsi. Proses pengolahan dilakukan dengan memisahkan peralatan produksi dari potensi kontaminasi bahan non-halal, menjaga kebersihan dapur, serta menerapkan prosedur operasional yang mendukung keamanan pangan.



Selain itu, dari perspektif fiqh muamalah, sistem transaksi jual beli yang diterapkan dalam usaha Hisana Fried Chicken telah sesuai dengan ketentuan akad *bai'*. Objek jual beli berupa produk makanan memiliki kejelasan bentuk, porsi, dan kualitas, serta status kehalalan yang dapat dipertanggungjawabkan. Harga produk ditetapkan dan dicantumkan secara terbuka, sehingga tidak menimbulkan unsur gharar (ketidakjelasan) maupun tadlis (penipuan), serta memungkinkan terjadinya kerelaan antara penjual dan pembeli (*antarādin*). Sistem pembayaran dilakukan secara tunai dan non-tunai dengan nilai yang sama, tanpa adanya tambahan bunga, denda, atau potongan yang mengandung unsur riba. Transparansi harga dan metode pembayaran ini mencerminkan prinsip keadilan dan kejujuran yang menjadi dasar etika bisnis Islam. Dengan demikian, penerapan prinsip syariah dan halal pada usaha Hisana Fried Chicken tidak hanya berfungsi sebagai pemenuhan kewajiban religius dan regulatif, tetapi juga menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan konsumen, meningkatkan keberlanjutan usaha, serta menciptakan praktik bisnis yang adil, etis, dan berorientasi pada kemaslahatan.

### Aspek Ekonomi Dan Sosial

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Hisana Fried Chicken memberikan kontribusi yang signifikan terhadap aspek ekonomi dan sosial masyarakat sekitar. Dari sisi ekonomi, keberadaan usaha ini berperan dalam menciptakan lapangan kerja bagi tenaga kerja lokal, khususnya masyarakat usia produktif dan mahasiswa yang membutuhkan sumber penghasilan. Penyerapan tenaga kerja ini tidak hanya memberikan manfaat ekonomi langsung berupa peningkatan pendapatan individu, tetapi juga berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan rumah tangga, karena pendapatan yang diperoleh dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan dasar seperti pangan, pendidikan, dan kesehatan. Selain itu, keberadaan usaha kuliner skala UMKM seperti Hisana Fried Chicken memiliki peran strategis dalam mengurangi tingkat pengangguran dan mendorong kemandirian ekonomi masyarakat di lingkungan sekitar.

Dari sisi ekonomi daerah, usaha Hisana Fried Chicken juga memberikan dampak tidak langsung melalui penggunaan bahan baku yang sebagian besar diperoleh dari pemasok lokal. Pembelian bahan baku secara rutin, seperti ayam, tepung, minyak goreng, dan kemasan, menciptakan hubungan ekonomi yang saling menguntungkan antara pelaku usaha dan pedagang atau distributor lokal. Aktivitas ini mendorong perputaran ekonomi di tingkat lokal serta menciptakan efek pengganda (*multiplier effect*), di mana peningkatan aktivitas pada satu sektor akan mendorong pertumbuhan sektor lain. Dengan demikian, keberadaan usaha ini turut mendukung penguatan struktur ekonomi lokal dan meningkatkan ketahanan ekonomi daerah.

Dari perspektif sosial, usaha Hisana Fried Chicken tidak hanya berfungsi sebagai tempat transaksi ekonomi, tetapi juga sebagai ruang interaksi sosial, khususnya bagi mahasiswa dan masyarakat sekitar. Lokasi usaha yang strategis, harga yang terjangkau, serta suasana yang relatif nyaman menjadikan usaha ini sebagai tempat berkumpul, berdiskusi, dan berinteraksi secara informal. Interaksi sosial yang terbangun antara konsumen, karyawan, dan pemilik usaha berkontribusi dalam memperkuat hubungan sosial dan membangun modal sosial di lingkungan sekitar, seperti kepercayaan, kerja sama, dan rasa kebersamaan. Selain itu, pengalaman kerja yang diperoleh karyawan dalam usaha ini juga berkontribusi terhadap peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui pengembangan keterampilan teknis, kedisiplinan, dan etos kerja. Secara keseluruhan, dari aspek ekonomi dan sosial, usaha Hisana Fried Chicken tidak hanya memberikan manfaat finansial, tetapi juga berkontribusi terhadap kesejahteraan sosial, pengembangan sumber daya manusia, serta penguatan hubungan sosial masyarakat secara berkelanjutan.

### **Aspek Lingkungan (Amdal Mini)**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Hisana Fried Chicken telah memperhatikan aspek lingkungan melalui penerapan pengelolaan dampak lingkungan secara sederhana namun bertanggung jawab sesuai dengan karakteristik usaha kuliner skala UMKM. Salah satu potensi dampak lingkungan utama berasal dari limbah minyak goreng bekas (minyak jelantah) yang dihasilkan dari proses penggorengan ayam secara rutin. Apabila tidak dikelola dengan baik, minyak jelantah berpotensi mencemari lingkungan, menyumbat saluran air, menurunkan kualitas tanah dan air, serta menimbulkan gangguan kesehatan. Oleh karena itu, Hisana Fried Chicken menerapkan sistem pemisahan limbah dengan mengumpulkan minyak jelantah secara terpisah dalam wadah tertutup yang aman, kemudian menyalurkannya kepada pihak pengelola limbah yang memiliki izin untuk diolah kembali menjadi produk yang bernilai guna, seperti biodiesel atau bahan baku industri lainnya. Praktik ini menunjukkan penerapan konsep

ekonomi sirkular yang bertujuan mengurangi limbah dan memaksimalkan pemanfaatan sumber daya.

Selain limbah minyak goreng, usaha ini juga menghasilkan limbah sisa makanan dan bahan baku yang termasuk dalam kategori limbah organik. Limbah sisa makanan berpotensi menimbulkan bau tidak sedap, menarik hama, serta mencemari lingkungan apabila tidak dikelola dengan baik. Untuk meminimalkan dampak tersebut, Hisana Fried Chicken menerapkan prinsip *reduce, reuse, dan recycle (3R)* dengan melakukan pemilahan sampah antara limbah organik dan anorganik, serta membuang limbah secara rutin sesuai dengan prosedur kebersihan. Limbah organik dikelola melalui kerja sama dengan pihak pengelola sampah atau diarahkan untuk pengolahan kompos, sehingga dapat mengurangi volume sampah dan dampak pencemaran lingkungan.

Dari sisi penggunaan kemasan, usaha Hisana Fried Chicken berupaya mengurangi dampak lingkungan dengan menggunakan kemasan berbahan kertas dan kemasan food grade yang lebih ramah lingkungan dibandingkan plastik sekali pakai. Penggunaan kemasan ini tidak hanya bertujuan menjaga kualitas dan keamanan produk, tetapi juga mendukung upaya pengurangan timbunan sampah plastik yang sulit terurai secara alami. Selain itu, penerapan kebersihan dan sanitasi lingkungan dilakukan secara rutin di area dapur, area pelayanan, dan lingkungan sekitar usaha untuk mencegah pencemaran serta menjaga kenyamanan masyarakat. Kepatuhan terhadap aturan kebersihan dan lingkungan yang berlaku menunjukkan komitmen usaha dalam menjalankan kegiatan bisnis yang berwawasan lingkungan. Dengan demikian, dari aspek lingkungan, usaha Hisana Fried Chicken dinilai memiliki dampak lingkungan yang relatif kecil dan dapat dikendalikan, serta menunjukkan tanggung jawab lingkungan yang mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis kelayakan usaha Hisana Fried Chicken yang ditinjau dari berbagai aspek, dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan secara berkelanjutan. Dari aspek pasar dan pemasaran, usaha memiliki potensi pasar yang jelas dengan strategi pemasaran yang mampu menjangkau konsumen sasaran. Aspek hukum menunjukkan bahwa usaha telah memenuhi persyaratan legalitas yang diperlukan, sehingga memberikan kepastian dan perlindungan hukum. Dari aspek teknis dan operasional serta manajemen, usaha didukung oleh lokasi yang strategis, sistem operasional yang efisien, dan pengelolaan sumber daya manusia yang terstruktur. Aspek keuangan menunjukkan kelayakan dengan tingkat pengembalian investasi yang tinggi dan periode pengembalian modal yang relatif singkat. Selain itu, dari aspek syariah dan halal, usaha telah menerapkan prinsip *halalan thayyiban* serta akad jual beli yang sesuai dengan ketentuan fiqh muamalah. Lebih lanjut, dari aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan, usaha ini memberikan dampak positif berupa penciptaan lapangan kerja, peningkatan kesejahteraan masyarakat, serta pengelolaan lingkungan yang bertanggung jawab. Dengan demikian, secara keseluruhan usaha Hisana Fried Chicken dinilai layak dan memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan dalam jangka panjang.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Astuty, K. V. (2025). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha UMKM Ayam Geprek Crundy. *Jurnal Dehasen Mengabdi*, 4(2).

- Faridah, H. D. (2019). Sertifikasi Halal di Indonesia: Sejarah, Perkembangan, dan Implementas. *Journal of Halal Product and Research*, 2(2).
- Firdaus, F. (2023). Implikasi Sertifikat Halal Dalam Manejemen Bisnis Industri Makanan Dan Minuman. (At-Tawazun, Ed.) *Jurnal Ekonomi Syariah*, 11(2), 39-54.
- Hakim, M. A. (2025). Analisis kelayakan bisnis UMKM kuliner ditinjau dari aspek pemasaran dan keuangan: Studi kasus Dapur Neka Palembang. . *Jurnal Sains, Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Hukum (SAINMIKUM)*, 2(4).
- Hasibuan, M. A. (2025). Aspek Syariah Dan Halal: Definisi, eEtika Bisnis, dan Standar Operasional Halal. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, 8(2), 145-162.
- Hidayati, E. (2019). Pemberdayaan Ekonomi Lokal Melalui Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 20(1), 45-56.
- Hosanna, M. A. (2018). Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 Tentang Jaminan Produk Halal Terhadap Pendaftaran Sertifikat Halal Pada Produk Makana. *Jurnal Hukum Adigama*, 1(1), 511-534.
- Jati, W. R. (2020). Analisis Sistem Jaminan Produk Halal di Indonesia: Studi Kasus LPPOM MUI dan BPJPH. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis Islam*, 8(2), 155-170.
- Kasmir, & J. (2018). Studi kelayakan bisnis (Edisi revisi). *Kencana Prenada Media Group*.
- Kurniawan, D. &. (2020). Dampak Pengguna Bahan Baku Lokal Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah. *Jurnal Ekonomi Regional*, 2(14), 98-110.
- Megawati, M. &. (2019). Konsumsi Minyak Jelantah dan Pengaruhnya terhadap Kesehatan. *Journal of Lampung University*, 2(8).
- Mubadilah, A. H. (2025). Studi kelayakan investasi pengembangan UMKM di sektor kuliner. . *Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 1(6), 719-728.
- Nazli, P. (2025). Analisis studi kelayakan UMKM Kaysha Fire Chicken. *Jurnal Kabar Masyarakat*.
- Njawa Meidinar Eka Raysha, F. S. (2025). Studi kelayakan bisnis pada UMKM Happy Bento Cake. *Jurnal Serambi Ekonomi dan Bisnis.*, 1(8).
- Pradana, Y. &. (2021). Model Kemitraan UMKM dalam Pemanfaatan Minyak Jelantah sebagai Produk Ramah Lingkungan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Berkelanjutan*, 1(4), 40-49.
- Pratiwi, N. M. (2019). Analisis Aspek Teknis dan Operasional Dalam Studi Kelayakan Usaha Kuliner Skala Kecil. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 8(2), 45-53.
- Putra, A. R. (2021). Peran UMKM Kuliner Dalam Pengembangan Ekonomi dan Sosial Masyarakat Perkotaan. *Jurnal Riset Kewirausaha*, 9(3), 201-213.
- Qolbi, A. U. (2023). Penerapan Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah Pada Pasar Tradisional di Indonesia. (Sahmiyya, Ed.) *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 5(2), 221-238.
- Rahmawati, N. &. (2019). Usaha Kuliner sebagai Ruang Interaksi Sosial Mahasiswa. *Jurnal Sisiologi Ekonomi*(7), 33-34.
- Sahara, S. &. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Gerobak Chicken Steak. *Jurnal Manajemen Akuntansi (JUMSI)*, 15(1), 37-48.
- Santoso, P. V. (2022). Analisis Kelayakan Bisnis Pada UMKM Makan Khas Pelembambang di Kota Malang . *Jurnal Multidisiplin West Science*, 1(2), 181-195.
- Suryani, L. &. (2018). Pemanfaatan Minyak Jelantah sebagai Bahan Baku Pembuatan Biodiesel. *Jurnal Teknik Kimia dan Lingkungan*, 2(2), 45-52.
- Suryani, T. &. (2020). Kontribusi UMKM Terhadap Pembangunan Ekonomi Daerah. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan*, 2(18), 75-87.