

**ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS UMKM GEROBAK CHICKEN
STEAK DALAM MENGEKSPANSI USAHA DI KECAMATAN MEDAN
PERJUANGAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi
Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

SITI SAHARA

NPM: 1901280020



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2023**

**Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak
Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan**

SKRIPSI

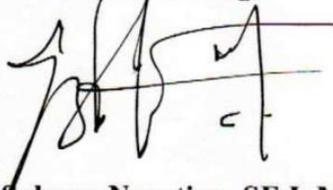
*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas – Tugas Dan Memenuhi Syarat – Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan
Program Studi Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh :

Siti Sahara
NPM : 190180920

Program Studi Manajemen Bisnis Syariah

Pembimbing



Dr Salman Nasution, SE.I.,M.A

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN**

Persembahan



Karya Ilmiah Ini Penulis Persembahkan Kepada Kedua Orang Tua, Adek,
Keluarga, dan Sahabat Penulis
Ayahanda Muslim
Ibunda Sapiah
Teman-teman seperjuangan

Harta Yang Paling Berharga Adalah Keluarga Tiada Kebahagiaan Yang Paling
Indah Melainkan Mengukir Senyum di Wajah Orang Tua

*Pendidikan Memang Tidak Menjamin Sukses, Tapi Tanpa
Pendidikan Kehidupan Ini Menjadi Lebih Sulit*

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Siti Sahara

NPM : 1901280020

Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul : **“Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan”** merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarism, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, Agustus 2023

Yang menyatakan :



Siti Sahara

NPM : 1901280020

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak Dalam
Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan**

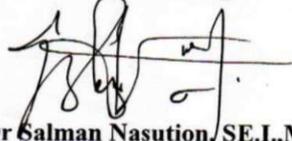
Oleh :

SITI SAHARA
NPM : 1901280020

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk dipertahankan dalam ujian skripsi

Medan, 25 Agustus 2023

Pembimbing



Dr Salman Nasution, SE.I.,M.A

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2023**

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar
Hal : Skripsi

Medan, 25 Agustus 2023

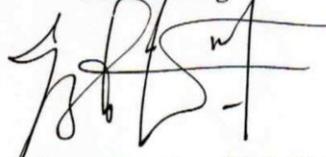
**Kepada Yth: Bapak Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Di
Medan**

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, dan memberi saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi mahasiswa **Siti Sahara** yang berjudul **"Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan"**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) dalam Ilmu Manajemen Bisnis Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Dr Salman Nasution, SE.L.,M.A



UMSU
Unggul | Cerdas | Berprestasi

Bila menggunakan surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.tiktok.com/@umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd., M.Si
Dosen Pembimbing : Dr. Salman Nasution, SE.I., M.A

Nama Mahasiswa : Siti Sahara
Npm : 1901280020
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha di Kecamatan Medan Perjuangan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
30/08/2023	Perbaiki Hasil Penelitian dan Pembahasan	☑	
10/08/2023	Lengkap foto/daftar pembendaharaan	☑	
16/08/2023	Perbaiki Kesimpulan dan Saran	☑	
22/08/2023	Acc Sidang Skripsi	☑	

Medan, 22 Agustus 2023



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Pembimbing Skripsi

Dr. Salman Nasution, SE.I., M.A

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

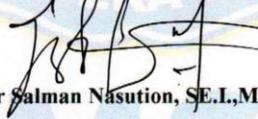
Skripsi ini disusun oleh

NAMA MAHASISWA : Siti Sahara
NPM : 1901280020
PROGRAM STUDI : Manajemen bisnis syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak
Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di
Kecamatan Medan Perjuangan

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

Medan 25 Agustus 2023

Pembimbing



Dr. Salman Nasution, SE.I., M.A

**DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI**



Isra Hayati S.Pd., M.Si

Dekan,



Muhammad Qorib, MA

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

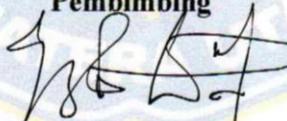
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai di berikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat di setujui untuk di pertahankan dalam ujian skripsi oleh :

NAMA MAHASISWA : Siti Sahara
NPM : 1901280020
PROGRAM STUDI : Manajemen Bisnis Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak
Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di
Kecamatan Medan Perjuangan

Medan 25 Agustus 2023

Pembimbing



Dr Salman Nasution, SEI.,M.A

**DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI**



Isra Hayati S.Pd, M,Si

Dekan,



Prof Dr. Muhammad Qorib, MA



BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas
Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

Nama Mahasiswa : Siti Sahara
NPM : 1901280020
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah
Semester : VIII
Tanggal Sidang : 14/09/2023
Waktu : 09.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Isra Hayati,S.Pd.,M.Si
PENGUJI II : Novien Rialdy, SE, MM



PANITIA PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Dr. Zailani, MA



Unggul | Cerdas | Terpercaya

**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA**

Nomor: 258 Tahun 2987

Nomor: 0543b//U/2987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satuke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin disini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0.2: TabelTransliterasiKonsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidakdilambangkan	Tidakdilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Śa	ś	es (dengantitik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥa	ĥ	ha (dengantitik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Żal	ż	Zet (dengantitik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye

ص	Ṣad	ṣ	es (dengantitik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengantitik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengantitik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengantitik di bawah)
ع	`ain	`	komaterbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
ه	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftongd* an vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	Fathah	a	a
اِ	Kasrah	i	i
اُ	Dammah	u	u

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3: Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
يَا...	Fathah dan ya	ai	a dan u
وَا...	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سِئِلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

3. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4: Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
آ...آ	Fathah dan alifatauya	ā	a dan garis di atas
إ...إ	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
و...و	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

4. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutahad adua, yaitu:

a. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

b. Ta' marbuta hmati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

c. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtulatifāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang pada tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, dalam transliterasi ini tanda tasydid tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

a. Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiah maupun qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khuzu
- شَيْءٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim (kata benda), maupun huruf, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdulillahillāhi rabbi al-`ālamīn/
Alhamdulillahillāhirabbil `ālamīn
- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānirrahīm/Ar-rahmānar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhugafūrunrahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amrujamī`an/Lillāhil-amrujamī`an

10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkank efasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang takterpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

ABSTRAK

Siti Sahara 1901280020 Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis tentang *Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan*. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Penelitian ini akan dilakukan dilapangan atau dilokasi penelitian. Metode penelitian yang dipergunakan adalah metode deskriptif, Dalam penelitian kualitatif ini, sampel sumber data menggunakan teknik purposive sampling, dan snowball sampling, Purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, penelitian objek ini menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan januari 2023 di Jalan. Tuasan No.168, Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222. Hasil penelitian Dari semua tahapan Studi Kelayakan Bisnis Sudah Layak Untuk Mengekspansi Gerobak Chicken Steak Dijalan Tempuling No.157 Medan Perjuangan, Kota Medan. Tetapi dari segi modal harus melakukan pinjaman untuk ekspansi usaha Gerobak Chicken Steak berjalan lancar.

Kata Kunci : *Studi kelayakan bisnis,Chicken steak,UMKM*

ABSTRACT

Siti Sahara 1901280020 Analysis of Feasibility Study of Chicken Steak Cart Umkm Business in Expanding Business in Medan Perjuangan District

This research aims to find out and analyze the Feasibility Study Analysis of the Chicken Steak Cart Umkm Business in Expanding Business in Medan Perjuangan District. This research is a qualitative research. This research will be carried out in the field or at the research location. The research method used is a descriptive method. In this qualitative research, the data source sample uses purposive sampling and snowball sampling techniques. Purposive sampling is a data source sampling technique with certain considerations. This object research uses interviews, observation, documentation. This research was carried out in January 2023 on Jalan. Tuasan No.168, Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Medan City, North Sumatra 20222. Research results from all stages of the Business Feasibility Study are Feasible to Expand the Chicken Steak Cart on Jalan Tempuling No. 157 Medan Perjuangan, Medan City. But in terms of capital, you have to take out a loan to expand the Chicken Steak Cart business to run smoothly.

Keywords: Business feasibility study, Chicken steak, UMKM

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wa rahmatullahi Wa barakatuh

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan karunia, kekuatan dan semangat sehingga skripsi dapat diselesaikan dengan baik. Tidak pula shalawat beriringan salam dihadiahkan kepada junjungan besar baginda Rasulullah SAW.

skripsi ini merupakan salah satu bentuk proses sebagai syarat untuk menyelesaikan program pendidikan sarjana S1 Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan. Selama penyusunan skripsi ini penulis banyak memperoleh bantuan, bimbingan serta doa yang tidak henti-hentinya dari berbagai pihak, maka dari itu penulis mengucapkan terima kasih kepada mereka:

1. Penulis mengucapkan terima kasih kepada orang tua Ayahanda Muslim dan Ibunda Sapiah atas segala doa dan dukungan serta pengorbanan yang selama ini baik moral maupun material yang telah diberikan dengan ikhlas kepada penulis.
2. Bapak Prof. Dr. Agussani, M.A.P selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Zailani, M.A selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Munawir Pasaribu M.A selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Isra Hayati S.Pd, M,Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Syahrul Amsari, S.E.Sy.,M.Si selaku sekretaris Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

8. Bapak Dr Salman Nasution, SE.I.,M.A selaku dosen pembimbing penyusunan skripsi yang telah membantu dan memberikan arahan selama melakukan penyusunan dan menyelesaikan skripsi sampai selesai.
9. Bapak/Ibu Dosen dan seluruh staf mengajar Fakultas Agama Islam yang telah membekali penulis ilmu dari awal perkuliahan hingga saat ini.
10. Kepada sahabat dan teman-teman yang telah memberikan dukungan serta motivasi selama proses penyusunan skripsi ini.

Penulis juga menyadari bahwa didalam penyusunan skripsi ini masih kurang sempurna, karena kesempurnaan hanya milik Allah SWT, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan mendukung demi kesempurnaan proposal ini.

Semoga semua amal perbuatan baik tersebut dibalas oleh Allah SWT dan penulis sudah selayaknya mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung , sehingga penulis dapat menyelesaikannya dan penulis juga berharap semoga skripsi ini dapat berguna dan memberikan manfaat bagi banyak orang, serta menambah wawasan yang berguna bagi peningkatan kualitas. Amin Ya Rabbal'alam.

Medan, Maret 2023

Siti Sahara
1901280020

DAFTAR ISI

ABSTRAK	
ABSTRACT	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	4
C. Rumusan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	5
F. Sistematika Penulisan	6
BAB II. LANDASAN TEORITIS	7
A. Kajian Pustaka	7
1. UMKM	7
a. Pengertian UMKM	7
b. Kriteria UMKM	8
2. Studi Kelayakan Bisnis Dalam Ekspansi Usaha.....	9
a. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	9
b. Pengertian Ekspansi Usaha	11
3. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis.....	13
4. Strategi Inovasi Dan <i>E-Commerce</i>	17
a. Strategi Inovasi	17
b. <i>E-Commerce</i>	19
B. Kajian Penelitian terdahulu	21
C. Kerangka Pemikiran	23

BAB III. METODE PENELITIAN	26
A. Pendekatan Penelitian.....	26
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	27
C. Sumber Data Penelitian	27
D. Metode Pengumpulan Data	27
E. Teknik Analisis Data	28
F. Teknis Keabsahan Data	29
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	31
A. Deskripsi Lokasi Penelitian	31
B. Hasil Penelitian.....	34
C. Pembahasan	44
BAB V. PENUTUP.....	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Kriteria UMKM	9
Tabel 2.2. Penelitian Terdahulu	21
Tabel 3.1. Waktu Penelitian	26
Tabel 4.1. Modal Usaha	34

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	Daftar Menu.....	14
Gambar 2.2.	Kerangka Pemikiran	25
Gambar 4.1	Struktur Organisasi.....	32
Gambar 4.2	Desain Logo	34
Gambar 4.3	Lokasi Jalan Tuasan	36
Gambar 4.4	Daftar Menu Jalan Tuasan.....	37
Gambar 4.5	Lokasi Jalan Tempuling	50
Gambar 4.6	Daftar Menu Jalan Tempuling.....	51

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

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 (Nugraha and Safitri 2022)

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.

Permasalahan yang ada dipedagang Gerobak Chicken Steak saat ini adalah kurangnya modal dalam mengekspansi usaha, kurangnya dalam menggunakan *E-commerce*, dan kurangnya tenaga kerja dalam menangani penjualan. Masalah paling dasar dari bisnis UMKM adalah kurangnya modal sehingga perkembangan usaha akan terhambat dan mengalami stagnasi di titik yang sama. Masyarakat meminta menu lebih banyak tapi tidak bisa menaikkan jumlah produksi karena

masalah kurangnya modal. Untuk menciptakan menu yang baru harus mempunyai modal lebih besar agar bisa menciptakan aneka menu makanan yang lebih menarik untuk dinikmati masyarakat.

E-commerce sangat berpengaruh dalam pedagang UMKM, untuk mengembangkan usaha ini agar lebih dikenal seluruh masyarakat lainnya. *E-commerce* juga bisa meningkatkan hasil pendapatan pedagang UMKM. Berbagai perkembangan teknologi yang telah terjadi saat ini bukan hanya merubah cara berkomunikasi dalam masyarakat namun juga merubah bagaimana metode perdagangan yang digunakan. Mengungkapkan “Perilaku sosial masyarakat saat ini sangat dipengaruhi oleh perkembangan teknologi”. Berpendapat “ada banyak faktor yang mempengaruhi pesatnya perkembangan online business di kota medan di kalangan pengguna *E-commerce*”.

Perkembangan *E-commerce* yang telah semakin banyak berguna sebagai tempat jual beli barang atau makanan dan jasa secara daring yang biasa digunakan oleh para pengusaha diluar sana. Kesempatan yang hadir ini pun tidak dilewatkan oleh para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah dan juga para pedagang kaki lima, dimana market place yang digunakan dimanfaatkan oleh pemilik usaha kecil menengah dan pedagang kaki lima. Selama ini kebanyakan kendala yang dialami oleh pelaku usaha mikro adalah berkaitan dengan masalah pemasaran, apalagi berbagai pelaku usaha kecil di daerah-daerah.

Penggunaan media sosial sebagai media promosi kebanyakan masih digunakan sebagai aktivitas pribadi oleh para penjual, serta belum dilaksanakannya kesungguhan media social sebagai bagian dari berbagai aktifitas penting dan strategis yang mewakili usaha para pedagang kaki lima. Menjalankan bisnis apapun pasti akan dihadapkan pada sebuah persaingan bisnis. Untuk menanggapi tantangan dan menghindari adanya kebangkrutan, maka para pelaku bisnis UMKM membutuhkan strategi inovasi untuk bisa meningkatkan pendapatan dan mengekspansi usaha lebih besar dan maju. Usaha Gerobak Chicken Steak UMKM lebih diekspansi untuk lebih maju dan bisa dinikmati semua kalangan masyarakat. Maka diperlukan penelitian mengenai studi kelayakan bisnis usaha Gerobak Chicken Steak.

Dengan demikian studi kelayakan bisnis adalah kegiatan berencana yang di lakukan untuk mempelajari secara lebih mendalam mengenai suatu usaha bisnis Gerobak Chicken Steak ini di jalan kan. Maka penulis tertarik dalam melakukan penelitian yang berkaitan mengenai layak atau tidak nya sebuah usaha ini di ekspansi dikecamatan Medan Perjuangan. Yang kita ketahui makanan ini makanan modren yang ada di cafe atau restaurant, untuk mengekspansi makanan internasional di indonesia agar pendatang dan masyarakat indonesia bisa merasakannya dengan harga terjangkau, untuk itu penulis mengambil judul **“Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan”**(Andayani, Wahyuni, and Suhairi 2022)

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dapat diidentifikasi beberapa masalah penelitian ini yaitu :

1. Kurangnya modal dalam mengekspansi usaha Gerobak Chicken Steak.
2. Kurangnya penggunaan *E-commerce* pada usaha Gerobak Chicken Steak.
3. Kurangnya tenaga kerja dalam menangani penjualan pada usaha Gerobak Chicken Steak.

C. Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi rumusan masalah pada penelitian, yakni sebagai berikut :

1. Bagaimana studi kelayakan bisnis Gerobak Chicken Steak dalam mengekspansi usaha dikecamatan Medan Perjuangan?
2. Apa saja aspek-aspek studi kelayakan bisnis pada Gerobak Chicken Steak dalam Mengekspansi Usaha diKecamatan Medan Perjuangan?
3. Bagaimana strategi inovasi dan *E-commerce* dalam mengekspansi usaha UMKM Gerobak Chicken Steak?

D. Tujuan Penelitian

1. Ingin mengetahui Bagaimana studi kelayakan bisnis Gerobak Chicken Steak dalam mengekspansi usaha di kecamatan Medan Perjuangan.

2. Ingin mengetahui aspek-aspek studi kelayakan bisnis pada Gerobak Chicken Steak dalam Mengekspansi Usaha di Kecamatan Medan Perjuangan.
3. Ingin mengetahui strategi inovasi dan *E-commerce* dalam mengekspansi usaha UMKM Gerobak Chicken Steak.

E. Manfaat Penelitian

Dalam penulisan untuk penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan dua manfaat yaitu :

1. Manfaat Teoritis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan Sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnya terutama mahasiswa Fakultas Manajemen Bisnis Syariah yang berminat melakukan penelitian tentang Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

2. Manfaat Praktis

- a) Bagi Peneliti, Sebagai metode untuk penerapan teori-teori yang diperoleh selama dibangku perkuliahan sehingga peneliti dapat menambah pengetahuan secara praktis terkait masalah-masalah yang dihadapi pedagang UMKM.
- b) Bagi Dunia Akademik, Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan referensi, informasi, wawasan, serta diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran bagi peneliti lainnya.
- c) Bagi Pedagang UMKM, Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan berupa saran dan sumbangan pemikiran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pedagang UMKM.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pemahaman dalam penyusunan proposal ini, maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah terkait judul yang akan diteliti, identifikasi masalah berupa masalah yang muncul dari uraian latar belakang masalah, rumusan masalah atau dapat juga disebut focus penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan yang berisikan rencana dari isi skripsi secara menyeluruh.

BAB II : Landasan Teoritis

Pada bab ini berisi tentang kajian pustaka yang membahas teori-teori yang berkaitan dengan penelitian ini, serta mencantumkan kerangka berpikir terjadinya fenomena yang akan diteliti dan kajian penelitian terdahulu yang relevan.

BAB III : Metodologi Penelitian

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini yang digunakan oleh penulis diantaranya adalah dengan observasi, wawancara dan dokumentasi agar mampu mendapatkan informasi yang tepat antara teori yang didapat dengan praktik yang ada di lapangan.

BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada bab ini berisi tentang data dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan menggunakan kata-kata yang disusun ke dalam teks yang dianalisis dari data-data yang didapat peneliti selama penelitian dilakukan atau dengan kata lain data yang diperoleh akan digambarkan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, apa yang dikatakan informan baik secara lisan maupun tulisan, yang akan diteliti dan dipelajari sebagai suatu kesatuan yang utuh, kemudian dilakukan analisis guna menjawab permasalahan yang diajukan dan mencari jalan keluar yang diharapkan hingga akhirnya akan didapat suatu tulisan ilmiah. Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai.

BAB V : Penutup

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Kajian Pustaka

1. UMKM

a. Pengertian UMKM

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah usaha perdagangan yang dikelola oleh perorangan ataupun badan usaha dan sesuai dengan kriteria usaha dalam lingkup kecil atau juga dalam lingkup mikro. UMKM dalam konstruksi industri halal yang kokoh, penting menurut pada akhirnya, yaitu “syariah”. Untuk itu, UMKM harus secara kaffah menerapkan basis syariah, yang artinya penerapan prinsip-prinsip syariah harus menyentuh secara utuh pada tiap tahapan-tahapannya.

Bisnis yang layak menurut Islam adalah bisnis yang halal yakni bisnis yang memenuhi konsep halal baik dari jenis usahanya dan cara menjalankan usahanya. Berdasarkan ayat Al-Quran dan Hadis Nabi Muhammad SAW sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلَّهِ إِنَّمَا إِلَهُ تَعْبُدُونَ ۝

“Hai orang-orang yang beriman, makanlah di antara rezeki yang baik-baik yang Kami berikan kepadamu dan bersyukurlah kepada Allah, jika benar-benar kepada-Nya kamu menyembah.”(QS. al-Baqarah [2]: 172).

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

“Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.”(QS. al-Baqarah [2]: 168).

Ayat-ayat di atas menunjukkan betapa pentingnya kedudukan harta halal dalam Islam. Manusia diperintahkan mengkonsumsi makanan-makanan yang halal lagi baik, bekerja dengan cara yang halal lagi baik dan mengalokasikannya dengan cara halal lagi baik pula.

Menurut UUD 1945 kemudian dikuatkan melalui TAP MPR NO.XVI/MPRRI/1998 tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi

Ekonomi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan (Yuli Rahmini Suci 2008).

Pengertian pada undang-undang UMKM Nomor 20 Tahun 2008, yaitu (singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM diatur berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

- 4) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 5) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- 6) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini (Lumempow and Sambiran 2021)

b. Kriteria UMKM

UMKM merupakan usaha milik perseorangan atau badan usaha perseorangan yang produktif menghasilkan produk dan sangat berperan penting dalam penyerapan tenaga kerja bagi sebuah negara. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) usaha yang memiliki keterbatasan pada organisasi dan kemampuannya mengelola UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil, dan Menengah atau yang disingkat dengan UMKM memiliki definisi sebagai berikut :

- 1) Usaha Mikro adalah usaha aktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha dengan kriteria usaha yang diatur dalam Undang-Undang dengan kekayaan bersih sebesar Rp 50.0000.000, (lima puluh juta rupiah) diluar tanah dan bangunan atau memiliki penjualan paling besar berjumlah Rp 300.000.000, (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Usaha kecil adalah usaha yang didirikan dan dijalankan oleh perorangan atau badan usaha dengan kekayaan bersih Rp 50.000.000, (lima puluh juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp 500.000.000, (lima ratus juta rupiah) diluar tanah dan bangunan.
- 3) Usaha menengah adalah usaha aktif dengan kekayaan yang dimiliki lebih besar dari Rp 500.000.000,(lima ratus juta rupiah) atau paling banyak sebesar Rp 10.000.000.000,(sepuluh miliar rupiah) diluar tanah dan bangunan(Kartikadwisara n.d.).

Tabel : 2.1 Kriteria UMKM

No	Uraian	Asset	Omzet
1	Usaha Mikro	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2	Usaha Kecil	> 50 Juta – 500 Juta	> 300 Juta – 2,5 Miliar
3	Usaha Menengah	> 500 Juta – 10 Miliar	> 2,5 Miliar – 50 Miliar

2. Studi Kelayakan Bisnis Gerobak Chicken Steak Dalam Ekspansi Usaha

a. 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(Andayani et al. 2022).

Berikut ini merupakan beberapa tujuan yang ingin dicapai dari pelaksanaan sebuah Studi Kelayakan Bisnis :

- 1) Menghindari kerugian. Analisis yang dilakukan melalui studi kelayakan bisnis bertujuan untuk memperkirakan bagaimana kemungkinan untung dan kerugian Gerobak Chicken Steak di masa yang akan datang. Jika didalam analisis terdapat kerugian usaha yang kemungkinannya akan lebih besar, maka ada baiknya pelaku usaha berpikir ulang jenis usaha yang akan dipilih.
- 2) Memudahkan pelaksanaan kerja. Adanya analisis akan membantu pelaku usaha untuk merealisasikan program-program perusahaan. Pelaku usaha Gerobak Chicken Steak dapat memilih kebijakan yang dirasa menguntungkan ataupun merugikan.
- 3) Memudahkan perencanaan usaha. Analisis yang baik akan membantu pelaku usaha Gerobak Chicken Steak dalam merencanakan segala hal yang menyangkut dengan kegiatan perusahaan. Langkah dan program apa yang akan disusun akan menjadi lebih mudah dengan adanya Studi Kelayakan Bisnis.
- 4) Memudahkan dalam hal pengawasan. Kegiatan sebuah usaha Gerobak Chicken Steak memerlukan proses pengawasan dari pihak yang berwenang seperti pemerintah. Adanya laporan analisis mengenai studi kelayakan sebuah bisnis akan menjadi panduan bagi pihak-pihak berwenang dalam hal melakukan pengawasan.
- 5) Memudahkan proses pengendalian. Pengawasan dan pengendalian dalam operasi sebuah usaha Gerobak Chicken Steak perlu dilakukan secara berkesinambungan. Proses yang salah dari keduanya akan memberikan dampak buruk bagi kesehatan lingkungan maupun masalah sosial lainnya. Adanya studi kelayakan bisnis akan lebih memudahkan bagi pihak yang berwenang atau perusahaan terkait untuk melakukan pengawasan serta pengendalian(Anon 2018)

b. Pengertian Ekspansi Usaha

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. Ekspansi berguna bagi pedagang Gerobak Chicken Steak untuk membuka pasar baru di Kecamatan Medan Perjuangan. Kegiatan ini dilakukan baik pada sisi produksi maupun distribusi tujuan ekspansi bisnis adalah untuk peningkatan ekonomi, memperbesar fasilitas, membuat pasar baru, dan sebagai perkembangan dari usaha tersebut. Dalam mengekspansi usaha memerlukan modal yang cukup besar, setiap pedagang ingin mengekspansi usahanya agar lebih terkenal dan menghasilkan pendapatan yang lebih meningkat (Sulaiman, Saifi, and Azizah 2013).

Dalam mengekspansi usaha memerlukan studi kelayakan bisnis agar mengetahui seberapa layak Gerobak Chicken Steak di Ekspansi Di Kecamatan Medan Perjuangan. Pedagang UMKM yang ada di kecamatan medan perjuangan sangat ramai, banyak berbagai kuliner makanan yang dijual dengan rasa yang berbeda beda. Gerobak chicken steak ini berada di Jalan. Tuasan No.168, Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222 yang kita ketahui chicken steak terkenal adanya di café dan restaurant jarang sekali pedagang UMKM menjual chicken steak. Adanya Studi Kelayakan Bisnis untuk melihat layak atau tidaknya Gerobak Chicken Steak di ekspansi di Kecamatan Medan Perjuangan.

- 1) Tujuan Gerobak Chicken Steak melakukan ekspansi usaha yaitu Ada beberapa di antaranya sebagai berikut:
 - a) Dapat mendominasi pasar lebih besar sehingga bisa mengendalikan bagian pasar.
 - b) Menghasilkan keuntungan lebih tinggi dengan menjual produk lebih banyak.
 - c) Meningkatkan daya saing dalam industri.

- 2) Langkah-langkah mengekspansi usaha Gerobak Chicken Steak yaitu:
- a) Membuat rencana yang matang
 - b) Bisnis sudah siap untuk di ekspansi karena penjualan Gerobak Chicken Steak ini sudah lancar dan pelanggan tetap sudah signifikan jumlahnya.
 - c) Target pasar sudah sangat luas dan permintaan pembeli sangat besar, sehingga perlu menghadirkan cabang Gerobak Chicken Steak dikecamatan Medan Perjuangan.
 - d) Karyawan baru dibutuhkan agar segala bentuk kegiatan operasional dapat berjalan secara berkesinambungan, dan proses penjualan pun menjadi lebih cepat dan efektif.
 - e) Menambahkan Produk dan Layanan Terbaru, Bisnis mungkin sudah memiliki produk dan layanan andalan yang mempunyai konsumen dengan jumlah yang signifikan. Namun tidak ada salahnya jika menambahkan produk dan layanan baru yang berbeda dari sebelumnya. Cara ini bisa ditempuh dengan memberikan rasa yang baru dengan beralih kepada lini yang belum pernah dicoba sebelumnya. Ini merupakan salah satu cara yang dapat ditempuh untuk ekspansi usaha.
 - f) Menentukan model bisnis, Menentukan model bisnis akan membantu usaha dalam menentukan standar atau metode yang tepat untuk digunakan Gerobak Chicken Steak dalam kegiatan operasional bisnis.
 - g) Menyiapkan modal yang dibutuhkan, Selama melakukan proses ekspansi, modal usaha tentu saja akan dibutuhkan. Misalnya untuk menggaji karyawan, menyewa atau membangun usaha baru, membuat steling membeli perlengkapan masak yang baru.
 - h) Menentukan lokasi usaha yang strategis, Di Medan Perjuangan penuh dengan cinta rasa kuliner yang berbeda beda. Banyak pedagang UMKM yang menjual makanan dengan ciri khasnya masing masing, daya saing yang tinggi membuat para pedagang

UMKM perlu menentukan tempat yang memang menarik, higienis dan nyaman.

- i) Promosi Secara Aktif, Bisa saja dengan adanya ekspansi bisnis ini, produk yang dikeluarkan bisa sama baiknya atau mungkin lebih baik jika dibandingkan dengan produk di bisnis sebelumnya.

3. Aspek- Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Usaha gerobak Chicken Steak UMKM lebih diekspansi untuk lebih maju dan bisa dinikmati semua kalangan masyarakat. Maka diperlukan penelitian mengenai studi kelayakan bisnis usaha Gerobak Chicken Steak menggunakan aspek aspek studi kelayakan bisnis sebagai berikut :

a. 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 6 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.

b. 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.

c. Aspek Pemasaran

Menurut Sunyoto (2014:32), pemasaran adalah suatu system dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi Gerobak Chicken Steak dan mendistribusikan yang dapat memuaskan keinginan konsumen dan mencapai pasar sasaran

serta tujuan suatu usaha. serta strategi pemasaran yang harus dilakukan (Florentina Br Bangun, Yuniar, and Wulandari Bugis 2022)

- 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 2.1 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 di stand “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.

d. 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 (Afiyah, Saifi, and Dwiatmanto 2015)

e. Aspek Manajemen Dan Organisasi

Aspek ini 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. 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(Susanti et al. 2020)

f. 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(Yanuar 2016).

g. 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(Eka Purwanda and Raden Willa Permatasari 2022).

h. Aspek Lingkungan

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

i. Aspek Sumber Daya Manusia

Aspek sumber daya manusia Perencanaan kebutuhan awal untuk tenaga kerja dalam mendukung program kerja degan 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(Sulaiman et al. 2013)

4. Strategi Inovasi dan *E-Commerce*

Untuk mengekspansi usaha di Kecamatan Medan Perjuangan memerlukan strategi inovasi dan *E-commerce* pada pedagang Gerobak Chicken Steak agar usaha lebih terkenal dan maju.

a. Strategi Inovasi

Beberapa strategi inovasi yang dapat dilakukan oleh UMKM untuk mengekspansi usaha diantaranya:

1) Lakukan pendekatan pada konsumen.

Pendekatan dengan konsumen erat kaitannya dengan aktivitas promosi. Biasanya penjual harus mengetahui tipe dan karakter konsumen, dan ini dapat dipelajari. Pendekatan ini bisa dilakukan pendekatan seperti pendekatan kepada teman. Oleh karena itu, konsumen tidak merasa dipaksa untuk berbelanja, dan hal ini yang tidak disukai oleh konsumen. Jika konsumen sudah merasa nyaman, mereka akan senang untuk mengeksplor untuk melihat dan mencari apa yang ingin mereka beli. Konsumen juga merasa senang untuk berkunjung ulang dilain waktu.

2) Buka peluang jaringan

Tujuan membuka jaringan usaha yaitu untuk melebarkan usaha atau membuka pasar yang lebih luas untuk menjual produk usaha UMKM. Disamping itu, membuka jaringan baru, dimaksudkan agar produk akan lebih dikenal secara luas.

3) Produk yang menarik

Produk harus dikemas dengan cara menarik sehingga lebih mudah untuk dipasarkan. Disamping itu, agar mudah dijual dan menarik bagi pelanggan, maka produk harus dibuat lebih unik dan bermanfaat.

4) Pahami target pasar

UMKM harus dapat memikirkan target pasar mereka. Karena terkait dengan apa yang diinginkan oleh calon konsumen. Calon pembeli dari sisi usianya apakah anak-anak, dewasa laki-laki atau dewasa perempuan. Dapat saja produk bersifat umum atau untuk segala usia. hal ini sangat berkaitan dengan jenis produk yang dijual nantinya.

5) Kemasan yang unik

Faktor kemasan dapat menarik minat membeli konsumen. Karena tampilan produk dapat menjadi daya pikat utama bagi konsumen. Oleh karena itu, penting untuk mempelajari bagaimana mengemas produk yang lebih baik, aman dan menarik minat konsumen.

6) Lakukan promosi yang tepat

Agar produk dapat dikenal lebih banyak orang, maka perlu melakukan promosi. Promosi adalah untuk mengenalkan lebih dekat produk kepada calon pembeli. Promosi dapat dilakukan dengan memanfaatkan teknologi. Sebagaimana diketahui bahwa peran media sosial dapat menyentuh calon pembeli secara luas dan sangat cepat. Disamping itu, promosi dapat meningkatkan jumlah konsumen untuk berbelanja.

7) Tonjolkan kelebihan produk

Setiap UMKM harus dapat menonjolkan kelebihan produk mereka. Kelebihan ini dapat disampaikan melalui promosi agar calon pembeli dapat lebih paham.

8) Servis Konsumen

Servis yang memadai akan membuat pembeli merasa dihargai dan dilayani dengan baik. Maka dengan demikian, hal ini dapat memberikan informasi terbaik terkait produk mereka. Servis ini dapat membuat konsumen merasa lebih senang, aman dan nyaman.

9) Membuat website produk

Penggunaan website untuk memasarkan produk dapat menyentuh pasar yang lebih luas. Website juga dapat menyampaikan informasi penting terhadap produk yang akan dijual. Cara ini dianggap lebih efektif untuk menjangkau calon pembeli yang lebih luas. Disamping itu, memudahkan bagi konsumen untuk menemukan apa yang mereka inginkan.

10) Konsisten dalam menerapkan strategi

Konsisten terhadap apa yang ingin dilakukan dan bagaimana untuk mencapainya adalah bagian UMKM untuk mengejar targetnya (Hanum and Rusmina 2023)

b. *E-Commerce*

E-Commerce seperangkat media pembelian dan penjualan jasa atau produk yang dilakukan antara dua pihak melalui internet dan seperti mekanisme bisnis yang fokus pada transaksi bisnis antara individu dengan internet sebagai media komunikasi dalam melakukan penjualan tersebut. Pengertian lain disampaikan oleh (David KJ, Turban; T, 2012), dimana *e-commerce* diartikan sebagai sistem perdagangan digital yang mencakup proses pembelian, penjualan, transfer, atau pertukaran produk, layanan, dan informasi melalui jaringan computer dan internet. Penggunaan *E-Commerce* dalam usaha juga bermacam-macam, ada yang sekedar menggunakan *E-Commerce* untuk di bagian penjualan, untuk website usaha, serta yang terintegrasi untuk semua transaksi yang melibatkan perusahaan dengan pelanggan. Semakin berkembangnya dunia digital kini memudahkan semua kegiatan manusia dengan memanfaatkan jaringan untuk memenuhi semua kebutuhan hidupnya, kegiatan tersebut bisa berjalan karena adanya website dan situs situs internet yang dinamakan *E-commerce*.

E-commerce juga banyak bermanfaat dalam peningkatan volume penjualan pada usaha kecil menengah. Pedagang kaki lima yang termasuk dalam usaha kecil menengah kini juga membutuhkan dan telah memanfaatkan adanya *E-commerce* dengan harapan banyak kemudahan yang didapat oleh penjual dan pembeli sehingga menumbuhkan minat dan motivasi beli pada konsumen. “Usaha Kecil Menengah juga perlu melakukan perluasan pasar agar semakin berkembang usahanya. Salah satu cara mengembangkan pasar bisa melalui *E-Commerce*”. *E-Commerce* dianggap efektif apabila dapat mempermudah proses jual beli secara online antara penjual dan pembeli, serta dapat meningkatkan volume penjualan (Atmojo 2022)

Peran *E-Commerce* sebagai strategi pemasaran dan media promosi bagi UMKM. Hadirnya *E-Commerce* sangatlah membantu memudahkan para pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya, dengan *E-Commerce* para pelaku usaha dapat meningkatkan omset pendapatannya dan juga mampu bertahan dalam jangka panjang. Motivasi dan manfaat *E-Commerce* dalam meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan serta meningkatkan daya saing perusahaan dalam hal ini menjadi sudut pandang dari penulis yang dijadikan sebagai obyek dalam penelitian ini. Melihat kenyataan tersebut, maka penerapan teknologi *E-Commerce* merupakan salah satu faktor yang penting untuk menunjang keberhasilan suatu produk dari sebuah usaha. Untuk mempercepat dan meningkatkan penjualan cepat maka dengan melihat perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat tersebut kita dapat memanfaatkan suatu layanan secara on-line yang berupa *E-Commerce*.

Selama ini, sistem penjualan dari pelanggan yang digunakan oleh perusahaan hanya bersifat secara tertulis dan manual, yang tidak jarang cenderung menyesatkan. Dengan adanya layanan jasa berupa *E-Commerce* yang dapat secara cepat dapat dinikmati oleh pelanggan maupun perusahaan sendiri maka segala layanan yang diinginkan oleh para pelanggan dapat segera ditindak lanjuti dengan secepat mungkin, sehingga usaha tersebut akan mampu memberikan pelayanan yang terbaik dan tercepat bagi para pelanggan (Dewi Irmawati 2011).

Proses yang ada dalam *E-commerce* adalah sebagai berikut :

- 1) Presentasi elektronik (pembuatan website) untuk produk dan layanan.
- 2) Pemesanan secara langsung dan tersedianya tagihan.
- 3) Otomatisasi akun pelanggan secara aman (baik nomor rekening maupun nomor Kartu Kredit).
- 4) Pembayaran yang dilakukan secara Langsung (online) dan penanganan transaksi.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini, penulis akan mendeskripsikan penelitian-penelitian lain yang berbentuk jurnal dan mengetahui relevannya dengan judul yang akan di ambil. Adapun penelitian dengan judul yang relatif sama, namun berbeda pada tempat dan objek penelitannya (measurement), yaitu:

Tabel : 2.2 penelitian terdahulu

NO	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Andayani,Nadya,Sriwahyuni Dan Suhairi(2022)	Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM di Bidang Pangan pada Usaha Corn Dog Mozzarella dan Sosis	Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (field research) penelitian ini dilakukan di Jl.Pasar VI Depan Alfamidi Dusun XII Tembung , Kec.Percut Sei Tuan. Sumber data yang digunakan yaitu : data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan peneliti antara lain : observasi dan wawancara. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana layaknya suatu usaha UMKM Corn dog mozzarella dan sosis ini

			berjalan dengan baik dan dapat membantu perekonomian masyarakat.
2.	Nugraha, Safitri(2022)	Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Cake Kota Pangkalpinang	Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus yaitu mendeskripsikan dan mendeskripsikan kondisi yang ada di lokasi penelitian pada saat observasi.
3.	Rika Susanti(2017)	Analisis Studi Kelayakan Usaha Di Resto“I Amqueen”	Pengumpulan data dilakukan dengan pengamatan (observasi) secara langsung di lapangan, wawancara dengan pemilik usaha, manajer, serta karyawan “I AM QUEEN” untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu usaha ini.

Meskipun sudah banyak penelitian yang dilakukan terkait judul Analisis studi kelayakan bisnis dan UMKM, penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian lainnya. Penelitian ini memiliki perbedaan pada tempat lokasi penelitian dan juga objek yang berbeda pada penelitian terdahulu. Adapun persamaan dari penelitian-penelitian terdahulu adalah sama-sama meneliti tentang Analisis studi kelayakan bisnis UMKM dengan menu makanan yang berbeda.

C. Kerangka Pemikiran

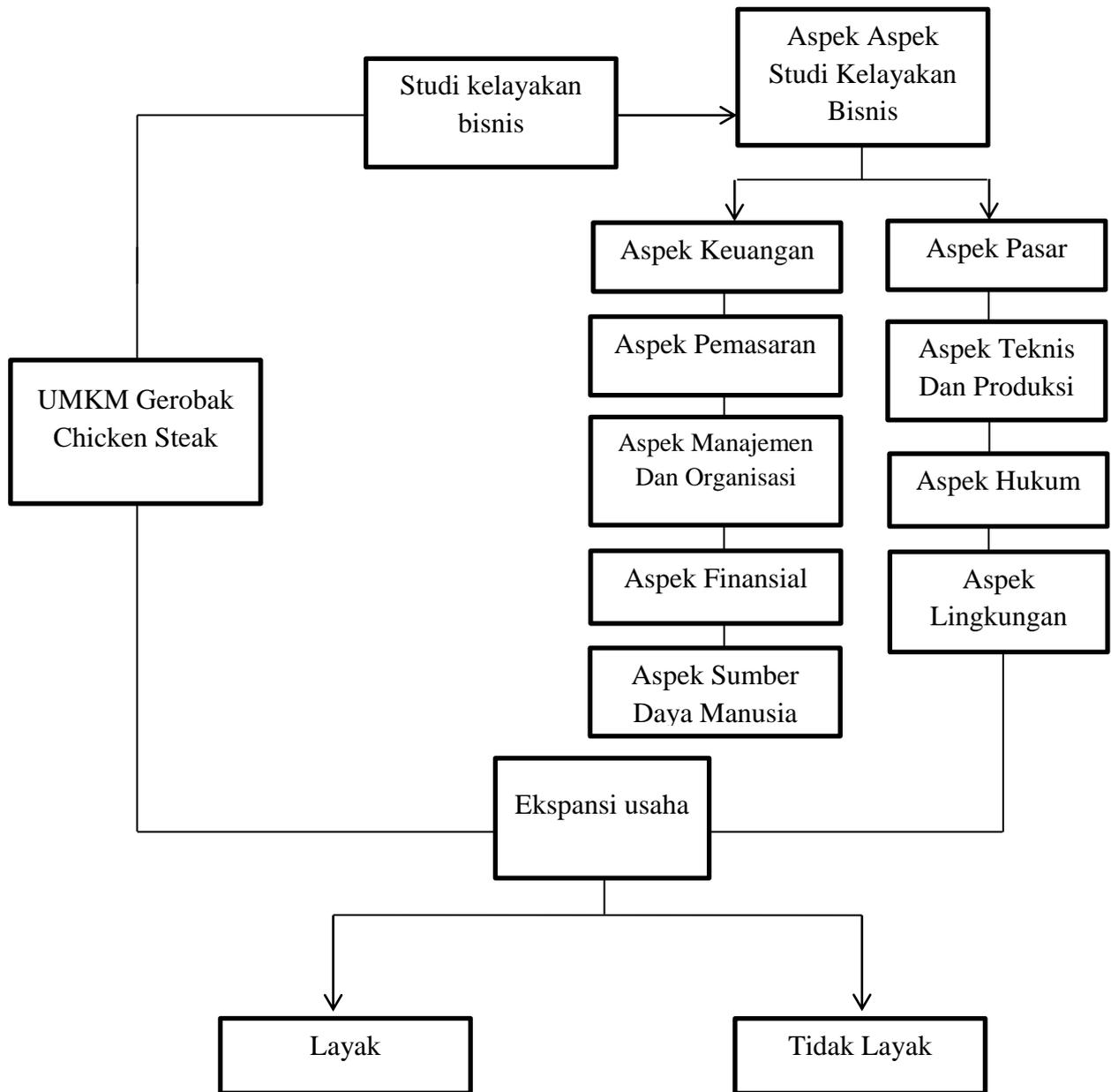
Maksud dari kerangka berpikir sendiri adalah supaya terbentuknya suatu alur penelitian yang jelas dan dapat diterima secara akal. Sebuah kerangka pemikiran bukanlah sekedar sekumpulan informasi yang di dapat dari berbagai sumber-sumber, atau juga bukan sekedar sebuah pemahaman. Kerangka pemikiran yaitu alur pemikiran peneliti yang memberi gambaran tentang isi penelitian secara keseluruhan dan memuat proses maupun langkah-langkah dengan berbagai unsur maupun sehingga penelitian lebih terarah (Putri Wahyuni Arnold, Pinondang Nainggolan, and Darwin Damanik 2020).

Studi kelayakan bisnis merupakan Arti penelitian tentang layak tidaknya suatu usaha. Usaha gerobak Chicken Steak UMKM lebih diekspansi untuk lebih maju dan bisa dinikmati semua kalangan masyarakat. Dengan demikian studi kelayakan bisnis adalah kegiatan berencana yang di lakukan untuk mempelajari secara lebih mendalam mengenai suatu usaha bisnis Gerobak Chicken Steak ini di jalan kan, usaha ini akan memberikan kesimpulan mengenai layak atau tidak nya sebuah usaha ini di ekspansi Dikecamatan Medan Perjuangan. Dan ada nya studi kelayakan bisnis, maka suatu usaha UMKM Gerobak Chicken Steak akan berjalan dengan baik. Untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha ini untuk diekspansi memerlukan beberapa aspek-aspek studi kelayakan bisnis diantaranya yaitu:

- 1) Aspek keuangan merupakan modal awal untuk memulai usaha.
- 2) Aspek pasar merupakan aspek untuk melihat kondisi lokasi pasar layak atau tidaknya untuk mengekspansi usaha didaerah lokasi pasar tersebut.
- 3) Aspek pemasaran merupakan aspek yang mempromosikan usaha usaha yang dijalankan agar lebih luas dan dikenal banyak masyarakat.
- 4) Aspek teknis dan produksi merupakan aspek pengecekan fisik bangunan yag akan di tempati. Aspek ini untuk memproduksi bahan baku makanan dan peralatan masak yang akan digunakan.
- 5) Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang mengatur pendapatan dan pengeluaran usaha serta kekompakan dalam penjualan.

- 6) Aspek hukum merupakan aspek agar bisnis usaha Gerobak Chicken Steak ini dapat sesuai dengan ketentuan hukum dan mampu memenuhi izin lokasi usaha Aspek finansial.
- 7) Aspek finansial mengatakan terkait finansial, suatu bisnis dikatakan baik jika dapat memberikan keuntungan yang layak dan mampu memenuhi kewajiban keuangannya.
- 8) Aspek Lingkungan merupakan aspek berhubungan dengan lingkungan usaha seperti pencemaran dan kerusakan lingkungan yang ditimbulkannya yang ada di lokasi usaha yang ingin di ekspansi.
- 9) Aspek sumber daya manusia tenaga kerja dalam mendukung program kerja degan melayani pembeli serta menjalankan proses produksi untuk menghasilkan produk yang akan dijual ke pembeli.

Berdasarkan pemaparan yang sudah dijelaskan di atas, maka tergambar beberapa konsep yang akan dijadikan sebagai acuan peneliti dalam mengaplikasikan penelitian ini.



Gambar 2.2. konsep kerangka pemikiran

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian ini akan dilakukan dilapangan atau dilokasi penelitian. Metode penelitian yang dipergunakan adalah metode deskriptif (Nainggolan 2018). Dalam penelitian kualitatif ini, sampel sumber data menggunakan teknik purposive sampling, dan snowball sampling, Purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, Snowball sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar.

Menurut Kusmayadi dan Sugiarto (2000:29) pengertian dari metode penelitian deskriptif adalah: “Penelitian yang berusaha mendeskriptifkan atau menggambarkan atau melukiskan fenomena atau hubungan antar-fenomena yang diteliti dengan sistematis, faktual, dan akurat.” Menurut Baswori dan Suwandi (2008), melalui penelitian kualitatif, peneliti dapat mengenali subjek, merasakan apa yang dialami subjek dalam kehidupan sehari-hari. Dalam penelitian kualitatif peneliti terlibat dalam konteks dengan situasi dan setting fenomena alami sesuai yang sedang diteliti. Setiap fenomena merupakan sesuatu yang unik, yang berbeda dengan lainnya karena berbeda konteksnya.

Daftar Tabel 3.1 Waktu Pelaksanaan Penelitian

No	Aktivitas Penelitian	Januari 2023				Februari 2023				Maret 2023				April 2023				Mei 2023				Juni 2023				Juli 2023				Agustus 2023				September 2023			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Prariset	■	■	■	■																																
2	Pengajuan Judul			■	■																																
3	Penyusunan Proposal					■	■	■	■	■	■	■	■																								
4	Bimbingan Proposal									■	■	■	■	■	■	■	■																				
5	Seminar Proposal																	■																			
6	Penyusunan Skripsi																					■	■	■	■	■	■	■	■								
7	Bimbingan Skripsi																					■	■	■	■	■	■	■	■								
8	Sidang Meja Hijau																																	■			

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dilakukan penulis sebagai objek dilaksanakannya di Jalan. Tuasan No.168, Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222

2. Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada bulan januari 2023 di Jalan. Tuasan No.168, Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222.

C. Sumber Data Penelitian

Dalam mengumpulkan segala sesuatu mengenai data, sumber data dapat di bedakan menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder.

1. Primer

Data yang digunakan oleh peneliti adalah data yang diperoleh dari objek penelitian, dimana dalam penelitian ini peneliti memperoleh data dari Gerobak Chicken Steak melalui hasil wawancara, observasi dan dokumentasi.

2. Sekunder

Data sekunder dalam peneliti ini diperoleh melalui deskripsi kepada gerobak chicken steak melakukan kajian dokumen yang ada, maka akan dilakukan Analisa data lapangan yang dihubungkan dengan teori pendapat para ahli dan hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul yang akan diteliti, Data ini sebagai data awal sebelum peneliti terjun ke lapangan.

D. Metode Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan metode kualitatif, maka teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Metode Wawancara

Wawancara, merupakan salah satu metode dengan pengumpulan data melalui komunikasi, yakni melalui kontak atau hubungan pribadi antara pengumpul data (pewawancara) dengan sumber data (informan).

Wawancara dilakukan terhadap owner gerobak chicken steak di Jalan. Tuasan No.168, Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222.

2. Metode observasi

Observasi, merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan penelitian secara teliti, serta pencatatan secara sistematis, Observasi “melihat” dan “memperlihatkan” diarahkan pada kegiatan memperlihatkan secara akurat, mencatat kejadian real (Ndraha et al. 2019) Metode ini digunakan untuk melakukan pengamatan secara langsung ke lokasi yang dijadikan objek penelitian, yaitu di Gerobak Chicken Steak di Jalan. Tuasan No.168, Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222. Yang mengadakan pengamatan langsung di lapangan untuk mendapatkan gambaran secara nyata tentang kegiatan yang diteliti.

3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan yang dapat dibuktikan atau dapat menjadi bukti secara nyata. Dokumentasi yaitu setiap penglihatan atau bukti fisik dapat berupa tulisan, foto, video klip, kaset dan lain-lain, yang telah dilakukan dan dapat dikumpulkan atau dipakai kembali (thyredot) atau semua data (Queenasiregar 2020).

E. 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). Berikut ini adalah analisis SWOT dari Bisnis Chicken Steak:

1. Internal

a. Strength (Kekuatan) dengan indicator:

- 1) Harga Chicken Steak ini sangat terjangkau perbungkus Rp. 15.000
 - 2) Rasanya enak dan halal
 - 3) Tampilannya menarik
 - 4) Pelayanan penjual dengan bahasa yang lemah lembut dan sopan
- b. Weakness (kelemahan) dengan indicator:
- 1) Chicken Steak ini tidak dapat bertahan lama karena tidak menggunakan bahan kimia atau bahan pengawet.
 - 2) Promosi yang terbatas
 - 3) Merasa down ketika penjualan menurun
2. Eksternal
- a. Opportunity (Peluang) dengan indicator:
- 1) Daya beli masyarakat terhadap makanan relative tinggi.
 - 2) Banyak orang yang menyukai ayam crispy sebagai makanan siang atau malam.
 - 3) Bahan baku yang mudah ditemukan
 - 4) Lokasi yang ramai dan tidak jauh untuk ditempu
- b. Threat (Ancaman) dengan indicator:
- 1) Persaingan yang tidak sehat
 - 2) Adanya produk yang sejenis.
 3. Selera konsumen yang selalu berubah-ubah sangat berpengaruh terhadap pembelian produk.

F. Teknik Keabsahan Data

Keabsahan temuan dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan kriteria kredibilitas. Untuk mendapatkan data yang relevan, maka peneliti melakukan pengecekan keabsahan temuan hasil penelitian dengan cara :

1. Perpanjangan Pengamatan

Peneliti tinggal di lapangan penelitian sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai. Perpanjangan pengamatan pebeliti akan memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan. Dengan perpanjangan pengamatan ini, peneliti mengecek kembali pada sumber data asli atau sumber data lain ternyata tidak benar, maka peneliti melakukan

pengamatan lagi yang lebih luas dan mendalam sehingga diperoleh data yang pasti kebenarannya.

2. Ketekunan Pengamatan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Meningkatkan ketekunan itu ibarat kita mengecek soal-soal atau makalah yang telah dikerjakan, apakah ada yang salah atau tidak, dengan meningkatkan ketekunan itu, maka peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang telah ditentukan itu salah atau tidak. Demikian juga dengan meningkatkan ketekunan maka peneliti dapat memberikan deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang di amati.

3. Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini di artikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Deskripsi Usaha

Usaha Gerobak Chicken Steak menjual sepotong daging sapi atau ayam yang pengolahannya dengan dipanggang ataupun digoreng. Gerobak Chicken Steak ini sudah di kenal sejak lama, dari tahun 2021 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 luar negeri ini sudah banyak ditemui di kota medan. Georbak chicken steak ini harganya sangat terjangkau mulai harga Rp. 15.000, steak daging ayam juga punya rasa tidak kalah nikmat degan 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.

Usaha Gerobak Chicken Steak ini terletak di di Jalan. Tuasan No.168, Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222. Awal mula owner Chicken Steak membuka usaha ini karna adanya adanya masa pandemi yang terjadi Covid-19 yang lalu membuat mata pencarian masyarakat tidak stabil, pemilik memiliki ide untuk berjualan melalui online, untuk bisnis sampingan dan penghasilan tambahan. Usaha ini sudah sangat berkembang sehingga mereka membuka stand agar bisa dinikmati secara langsung ditempat oleh masyarakat.

2. Lokasi Usaha

Gerobak Chicken Steak di Jalan. 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. Buka pukul 05.00 wib sampai jam 11.00 wib

3. Visi Dan Misi Usaha

Visi gerobak chicken steak:

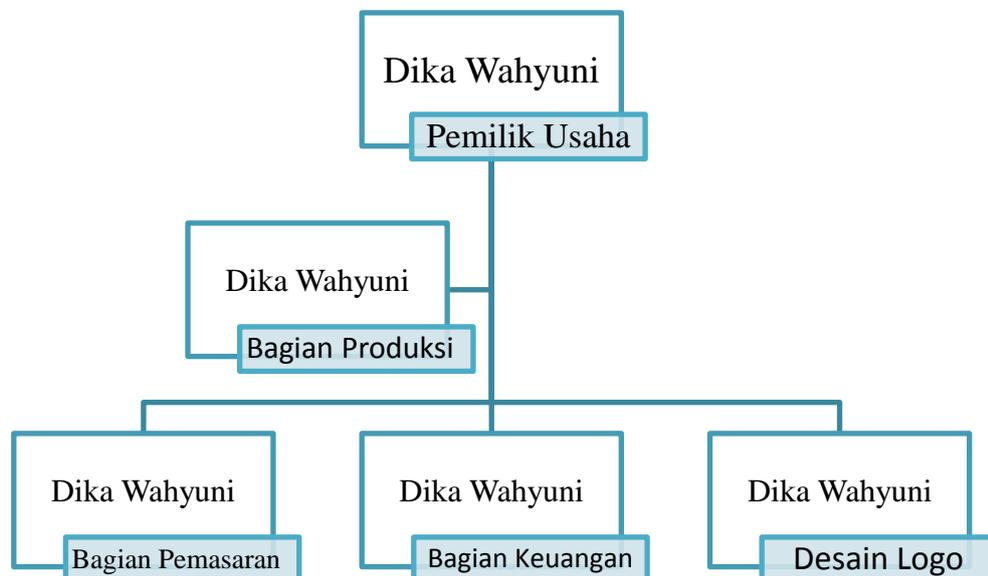
- a. Menjadikan steak ayam sebagai makanan yang berkualitas serta sehat dan dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat.
- b. Menjadikan gerobak chicken steak mampu bersaing di pasar dengan makanan lainnya.

Misi gerobak chicken steak:

- a. Meningkatkan penjualan untuk menambah penghasilan.
- b. Menjaga kualitas produk.
- c. Meningkatkan promosi makanan melalui media online maupun dengan promosi lainnya
- d. Meningkatkan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah).

4. Struktur Organisasi Usaha

Struktur organisasi Gerobak Chicken Steak adalah sebagai berikut:



Gambar 4.1 Struktur Organisasi

1) Pemilik Usaha

- a. Sebagai sumber pemodal usaha.
- b. Merencanakan, mengelola dan menganalisis segala aktivitas fungsional bisnis seperti operasional, sumber daya manusia, keuangan dan pemasaran.
- c. Mengidentifikasi dan meningkatkan perfoma operasional usaha dengan cara memotivasi berbagai divisi.
- d. Membuat kebijakan, prosedur, dan standar pada organisasi usaha.

2) Bagian Produksi

- a. Memastikan semua bahan-bahan lengkap.
- b. Mengecek kembali bahan-bahan terjamin bagus atau tidak yang diperoleh dari supplier.
- c. Mengelola bahan-bahan dengan baik.

3) Bagian Pemasaran

- a. Melakukan promosi setiap hari.
- b. Selalu memantau media sosial ketika ada konsumen yang ingin memesan.

4) Divisi keuangan

- a. Mengurus keluar masuknya uang.
- b. Memeriksa dan mencatat data penjualan.
- c. Mengurusi masalah keuangan.
- d. Melakukan pembayaran upah karyawan.

5) Desain Logo

Membuat desain logo Gerobak Chicken Steak dengan semenarik mungkin



Gambar 4.2 Desain Logo

B. Hasil Penelitian

1. Studi Kelayakan Bisnis Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan

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.9.000.000 untuk membuat steling,sewa tempat,belanja bahan- bahan seperti ayam,sayuran,tepung dan bumbu lainnya. Dibawah biaya-biaya pengeluaran modal awal sebagai berikut :

Table 4.1 Modal Awal Usaha

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 Bungkusan		1 bungkus	Rp. 6.000
18	Sterofoam		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

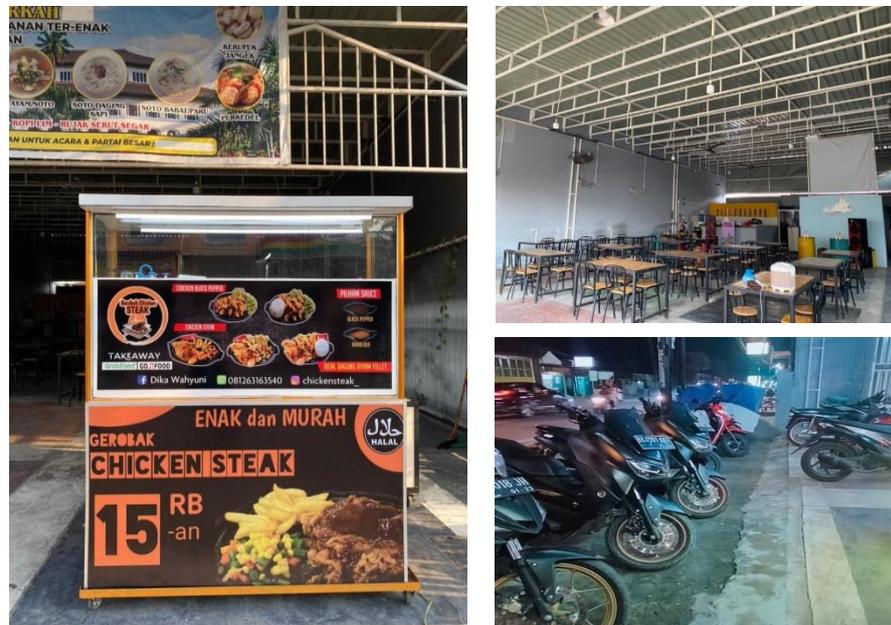
Modal Usaha

Modal Keseluruhan : Rp. 9.000.000

1. Pengeluaran Belanja bahan baku : Rp. 450.000
2. Harga jual : Rp. 15.000
3. Penjualan 1 hari 50 bungkus : $15.000 \times 50 = \text{Rp. } 750.000$
4. Keuntungan yang didapat perhari : Rp 300.000
5. Dikali perbulan Rp. 300.000 X 26 hari = **Rp. 7.800.000**

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 4.3 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 4.4 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” 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.

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.

2. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis Pada Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan

Usaha gerobak Chicken Steak UMKM lebih diekspansi untuk lebih maju dan bisa dinikmati semua kalangan masyarakat. Maka diperlukan penelitian mengenai studi kelayakan bisnis usaha Gerobak Chicken Steak menggunakan aspek aspek studi kelayakan bisnis sebagai berikut :

a. 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. Untuk lebih luas lagi dan dikenal banyak masyarakat lainnya Gerobak Chicken Steak ingin melakukan ekspansi dikecamatan Medan Perjuangan.

b. 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.

c. Aspek Pemasaran

Menurut Sunyoto (2014:32), pemasaran adalah suatu system dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi Gerobak Chicken Steak dan mendistribusikan yang 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.

d. 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.

e. 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.

f. 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.

g. 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

h. Aspek Lingkungan

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

i. 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.

3. Strategi Inovasi Dan *E-Commerce*

a. Strategi Inovasi

Beberapa strategi inovasi yang dapat dilakukan oleh UMKM untuk mengekspansi usaha diantaranya:

a. Lakukan pendekatan pada konsumen.

Pendekatan dengan konsumen erat kaitannya dengan aktivitas promosi. Pekerja Gerobak Chicken Steak harus ramah dan melayani dengan baik agar pembeli nyaman dan ingin kembali datang. Biasanya penjual harus mengetahui tipe dan karakter konsumen, dan ini dapat dipelajari. Pendekatan ini bisa dilakukan pendekatan seperti pendekatan kepada teman.

b. Buka peluang jaringan

Tujuan membuka jaringan usaha yaitu untuk mengekspansi usaha atau membuka pasar yang lebih luas untuk menjual makanan usaha UMKM. Disamping itu, membuka jaringan baru, dimaksudkan agar Gerobak Chicken Steak akan lebih dikenal secara luas.

c. Produk yang menarik

Gerobak Chicken Steak harus dikemas dengan cara menarik sehingga lebih mudah untuk dipasarkan. Disamping itu, agar mudah dijual dan menarik bagi pelanggan, maka chicken steak harus dibuat lebih unik dan bermanfaat.

4) Pahami target pasar

“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.

5) Kemasan yang unik

Faktor kemasan dapat menarik minat membeli konsumen. Karena tampilan Gerobak Chicken Steak dapat menjadi daya pikat utama bagi konsumen. Oleh karena itu, penting untuk mempelajari bagaimana mengemas produk yang lebih baik, aman dan menarik minat konsumen.

6) Lakukan promosi yang tepat

“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 di stand “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.

7) Tonjolkan kelebihan produk

Setiap UMKM harus dapat menonjolkan kelebihan produk mereka. Kelebihan ini dapat disampaikan melalui promosi agar calon pembeli dapat lebih paham.

8) Servis Konsumen

Servis yang memadai akan membuat pembeli merasa dihargai dan dilayani dengan baik. Maka dengan demikian, hal ini dapat memberikan informasi terbaik terkait produk mereka. Servis ini dapat membuat konsumen merasa lebih senang, aman dan nyaman.

9) Membuat website produk

Penggunaan website untuk memasarkan produk dapat menyentuh pasar yang lebih luas. Website juga dapat menyampaikan informasi penting terhadap produk yang akan dijual. Cara ini dianggap lebih efektif

untuk menjangkau calon pembeli yang lebih luas. Disamping itu, memudahkan bagi konsumen untuk menemukan apa yang mereka inginkan.

10) Konsisten dalam menerapkan strategi

Konsisten terhadap apa yang ingin dilakukan dan bagaimana untuk mencapainya adalah bagian UMKM untuk mengejar targetnya.

b. E-Commerce

E-commerce adalah sebagai strategi pemasaran dan media promosi bagi UMKM. Hadirnya *E-Commerce* sangatlah membantu memudahkan para pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya, dengan *E-Commerce* para pelaku usaha dapat meningkatkan omset pendapatannya dan juga mampu bertahan dalam jangka panjang. Motivasi dan manfaat *E-Commerce* dalam meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan serta meningkatkan daya saing perusahaan dalam hal ini menjadi sudut pandang dari penulis yang dijadikan sebagai obyek dalam penelitian ini. Melihat kenyataan tersebut, maka penerapan teknologi *E-Commerce* merupakan salah satu faktor yang penting untuk menunjang keberhasilan suatu produk dari sebuah usaha. Untuk mempercepat dan meningkatkan penjualan cepat maka dengan melihat perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat tersebut kita dapat memanfaatkan suatu layanan secara on-line yang berupa *E-Commerce*. Hasil penelitian tentang *e-commerce* di gerobak chicken steak kurang dalam menggunakan *e-commerce*, seperti grabfood, gojek, ataupun gofood. Lebih ke dominan media social facebook dalam promosinya, instagram dan lain nya kurang aktif dalam mempromosikannya.

C. Pembahasan

1. Studi Kelayakan Bisnis Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan

a. 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.

- 1) tujuan yang ingin dicapai dari pelaksanaan sebuah Studi Kelayakan Bisnis :
 - a) Menghindari kerugian. Analisis yang dilakukan melalui studi kelayakan bisnis bertujuan untuk memperkirakan bagaimana kemungkinan untung dan kerugian Gerobak Chicken Steak di masa yang akan datang. Jika didalam analisis terdapat kerugian usaha yang kemungkinannya akan lebih besar, maka ada baiknya pelaku usaha berpikir ulang jenis usaha yang akan dipilih.
 - b) Memudahkan pelaksanaan kerja. Adanya analisis akan membantu pelaku usaha untuk merealisasikan program-program perusahaan. Pelaku usaha Gerobak Chicken Steak dapat memilih kebijakan yang dirasa menguntungkan ataupun merugikan.
 - c) Memudahkan perencanaan usaha. Analisis yang baik akan membantu pelaku usaha Gerobak Chicken Steak dalam merencanakan segala hal yang menyangkut dengan kegiatan perusahaan. Langkah dan program apa yang akan disusun akan menjadi lebih mudah dengan adanya Studi Kelayakan Bisnis.
 - d) Memudahkan dalam hal pengawasan. Kegiatan sebuah usaha Gerobak Chicken Steak memerlukan proses pengawasan dari pihak yang berwenang seperti pemerintah. Adanya laporan analisis mengenai studi kelayakan sebuah bisnis akan menjadi panduan bagi pihak-pihak berwenang dalam hal melakukan pengawasan.
 - e) Memudahkan proses pengendalian. Pengawasan dan pengendalian dalam operasi sebuah usaha Gerobak Chicken Steak perlu dilakukan secara berkesinambungan. Proses yang salah dari keduanya akan memberikan dampak buruk bagi kesehatan lingkungan maupun masalah sosial lainnya.

Adanya studi kelayakan bisnis akan lebih memudahkan bagi pihak yang berwenang atau perusahaan terkait untuk melakukan pengawasan serta pengendalian.

2) Manfaat sebuah Studi Kelayakan Bisnis :

a) Manfaat dari pelaksanaan studi kelayakan bisnis akan dirasakan oleh pihak-pihak yang terlibat di dalam proses pembentukan sebuah usaha gerobak chicken steak, baik langsung maupun tidak langsung.

b) Pihak Manajemen usaha

Jajaran manajemen perusahaan dapat mengetahui kapasitas dan kemampuan produksi, perkiraan biaya yang dibutuhkan di dalam bisnis tersebut, dan segala hal terkait sumber pendanaan di dalam bisnis tersebut.

c) Pihak Investor

Studi kelayakan bisnis sangat membantu investor dalam menganalisis perusahaan yang melibatkannya. Hal ini terkait kepentingan para investor terhadap keuntungan dan jaminan modal yang sudah disuntik ke perusahaan tersebut.

d) Pihak Pemerintah dan Masyarakat

Usaha gerobak chicken steak wajib memperhatikan kebijakan yang sudah ditetapkan pemerintah agar mereka bisa beroperasi dengan baik. Bagi masyarakat, kehadiran bisnis yang tepat dan sesuai akan membuat mereka merasa terbantu dan kesejahteraan pun diharapkan ikut meningkat.

3) Langkah melakukan Studi Kelayakan Bisnis :

a) Penemuan Ide

Pertama, hal paling penting yang harus disiapkan pengusaha atau calon pengusaha adalah menemukan ide bisnis yang bagus dan diharapkan mampu bersaing di pasaran. Agar bisa menemukan ide tersebut, sangat diperlukan penelitian yang disusun dengan baik dan mendapatkan dukungan dari sumber daya di sekitar calon usaha tersebut. Diharapkan, pengusaha akan mendapatkan ide bisnis yang berpotensi mendapatkan laba besar.

b) Penelitian terhadap Ide Bisnis

Sebagai pengusaha atau calon pengusaha melakukan penelitian untuk mengetahui potensi dari ide yang sudah didapat pada langkah awal. Proses penelitian mencakup pengumpulan dan pengolahan data, menganalisis dan menginterpretasikan hasil analisis, terakhir membuat kesimpulan dan laporan terkait ide bisnis. Ide bisnis dikaji dan diteliti berdasarkan aspek studi kelayakan secara menyeluruh agar bisa mendapatkan semua informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan.

c) Evaluasi

Setelah melakukan penelitian terhadap ide bisnis tersebut, pengusaha atau calon pengusaha melakukan evaluasi sekaligus mempertimbangkan aspek studi sehingga mereka dapat menentukan ide bisnis yang akan dijalankan.

d) Penentuan

Ide bisnis mana yang pantas untuk dieksekusi, Setelah melakukan evaluasi terhadap beberapa ide bisnis, pengusaha perlu memilih ide bisnis yang memiliki nilai positif paling tinggi dibandingkan ide lainnya.

e) Rencana Pelaksanaan

Jika sudah menentukan ide bisnisnya, lanjut ke langkah selanjutnya yaitu penjadwalan dan persiapan. Mulai dari ketersediaan dana, penentuan jenis pekerjaan, kesiapan manajemen, jumlah dan kualifikasi karyawan, dan sebagainya.

f) Pelaksanaan

Langkah terakhir adalah melaksanakan ide bisnis yang telah pemilik bisnis pilih. Pengusaha mulai dapat melaksanakan operasional bisnisnya. Jika di saat bisnis sudah berjalan dan mendapatkan hambatan atau risiko, pengusaha dapat segera melakukan perbaikan terhadap rencana semula dan menyesuaikan dengan kondisi yang ada. Pengusaha tidak boleh lupa mengevaluasi bisnisnya ketika sudah berjalan secara berkala agar usahanya dapat berkembang lebih baik.

b. Pengertian Ekspansi Usaha

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. Ekspansi berguna bagi pedagang Gerobak Chicken Steak untuk membuka pasar baru di Kecamatan Medan Perjuangan. Kegiatan ini dilakukan baik pada sisi produksi maupun distribusi tujuan ekspansi bisnis adalah untuk peningkatan ekonomi, memperbesar fasilitas, membuat pasar baru, dan sebagai perkembangan dari usaha tersebut. Dalam mengekspansi usaha memerlukan modal yang cukup besar, setiap pedagang ingin mengekspansi usahanya agar lebih terkenal dan menghasilkan pendapatan yang lebih meningkat.

Dalam mengekspansi usaha memerlukan studi kelayakan bisnis agar mengetahui seberapa layak Gerobak Chicken Steak di Ekspansi Di Kecamatan Medan Perjuangan. Pedagang UMKM yang ada di kecamatan medan perjuangan sangat ramai, banyak berbagai kuliner makanan yang dijual dengan rasa yang berbeda beda. Gerobak chicken steak ini berada di Jalan. Tuasan No.168, Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222 yang kita ketahui chicken steak terkenal adanya di café dan restaurant jarang sekali pedagang UMKM menjual chicken steak. Adanya Studi Kelayakan Bisnis untuk melihat layak atau tidaknya Gerobak Chicken Steak di ekspansi di Kecamatan Medan Perjuangan.

1) Pentingnya ekspansi usaha

Ekspansi menjadi jalan untuk menumbuhkan bisnis dan menghasilkan lebih banyak uang untuk pemegang saham perusahaan. Beberapa alasan menjelaskan mengapa ekspansi penting bagi perusahaan, termasuk:

- a) Menghasilkan lebih banyak uang dengan menjual lebih banyak produk ke lebih banyak pelanggan
- b) Meningkatkan daya saing dengan membangun sumber daya lebih besar
- c) Mendominasi pasar dengan menguasai pangsa pasar lebih tinggi

- d) Meningkatkan daya tawar terhadap pemangku kepentingan, termasuk daya tawar dengan pemasok, pelanggan, distributor dan pemasok
 - e) Meraih kepemimpinan pasar untuk lebih mempengaruhi harga pasar
 - f) Meningkatkan skala ekonomi dan dapat menyebarkan biaya ke lebih banyak output, menurunkan biaya unit
 - g) Meningkatkan nilai pemegang saham seiring ekspektasi positif terhadap pertumbuhan dan keuntungan perusahaan
- 2) Tujuan Gerobak Chicken Steak melakukan ekspansi usaha yaitu Ada beberapa di antaranya sebagai berikut:
- a) Dapat mendominasi pasar lebih besar sehingga bisa mengendalikan bagian pasar.
 - b) Menghasilkan keuntungan lebih tinggi dengan menjual produk lebih banyak.
 - c) Meningkatkan daya saing dalam industri.
- 3) Ekspansi yang ingin dijalankan di Jl. Tempuling, No.157 Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222 untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha ini diekspansi memerlukan beberapa tahapan-tahapan studi kelayakan bisnis diantaranya yaitu:
- a) Keuangan / Modal

Merupakan modal awal untuk biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat memulai awal usaha di Jl. Tuasan yang digunakan sekitar Rp.9.000.000 untuk membuat steling,sewa tempat,belanja bahan- bahan seperti ayam,sayuran,tepung dan bumbu lainnya. Untuk mengekspansi gerobak chicken steak memerlukan modal yang sama seperti awal membuka stand gerobak chicken steak yang berada di jalan Tuasan No.168 Medan Perjuangan. Dari pengasilan yang didapat setiap bulannya Gerobak Chicken Steak sudah layak dan cukup untuk diekspansi di jalan Tempuling, No.157 Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222.
 - b) Lahan

Tujuan utama dari lahan adalah memahami pasar dan lokasi dengan baik, dan lahan tersebut cukup ramai untuk mengekspansi usaha Gerobak

Chicken Steak. Lokasi yang ingin diekspansi di Jl. Tempuling, No.157 Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara 20222 berukuran 4m x 4m lokasi yang ingin diekspansi lebih kecil dari sebelumnya.



Gambar 4.5 lokasi Jalan Tempuling No.157

c) Teknis Dan Produksi

Teknis merupakan aspek yang berkaitan dengan fisik bangunan, bangunan atau tempat yang ingin diekspansi di Jl. Tempuling, No.157 Sidorejo Hilir, Kec. Medan Perjuangan dipinggir jalan cukup bagus dan layak. Produksi merupakan perolehan bahan baku, pemilihan jenis peralatan masak, dan bahan baku lainnya. hasil yang saya lihat sudah layak dalam teknis dan produksi.

d) Pemasaran

- 1) Produk (Product) dan Harga (price), Harga yang ditetapkan pada setiap produk bervariasi dengan harga Rp. 15.000 yang sangat terjangkau, daftar menu yang ada di jalan Tempuling No.157.



Gambar 4.6 daftar menu di jalan Tempuling No.157

- 2) 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.
- 3) Pemasaran di Jalan. Tuasan No.168 dekat dengan pajak dan bisa makan di tempat. Stand di Jl. Tempuling, No.157 jauh dari pajak dan hanya bisa takeaway tidak bisa makan ditempat.
- d) 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 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.

e) Pesaing

Pesaing yang berada di Jl. Tempuling, No.157 tidak ada penjual yang serupa tetapi penjualan kaki lima yang bersampingan cukup ramai dan dekat.

f) 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. Daya tarik pembeli lebih bisa dinilai lebih ramai orang-orang yang lewat di jalan tempuling karena lebih dominan makanan kaki lima dengan harga terjangkau dan tidak ada yang menjual Chicken Steak.

g) 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.

h) 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 ada di Gerobak Chicken Steak yaitu perempuan mereka bekerja sangat baik, ramah, bersih dan teliti. Dan untuk di stand di Jalan Tempuling No. 157 owner (dika wahyuni) sendiri yang menjalankan terlebih dahulu dan akan mencari tenaga kerja baru.

i) Lingkungan

Lingkungan berkaitan berbagai hal seperti pencemaran dan kerusakan lingkungan, tempat stand yang berada di Jalan Tuasan No.168 lebih

dominan 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.

2. Apek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis Pada Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan

Usaha gerobak Chicken Steak UMKM lebih diekspansi untuk lebih maju dan bisa dinikmati semua kalangan masyarakat. Maka diperlukan penelitian mengenai studi kelayakan bisnis usaha Gerobak Chicken Steak menggunakan aspek aspek studi kelayakan bisnis sebagai berikut :

a) Aspek keuangan

Merupakan modal awal untuk biaya biaya yang dikeluarkan pada saat memulai usaha gerobak chicken steak ini, dari hasil penelitian permasalahannya kurang nya modal dalam mengekspanasi usaha, gerobak chicken steak harus melakukan pinjaman agar bisa berjalan baik dan terlaksanakan

b) Aspek pasar

Merupakan aspek untuk melihat kondisi lokasi pasar layak atau tidaknya untuk mengekspansi usaha didaerah lokasi dijalan tempuling No.157 tempat ekspansi usah gerobak chicken steak.

c) Aspek pemasaran

Merupakan aspek yang mempromosikan usaha usaha yang dijalankan agar lebih luas dan dikenal banyak masyarakat.

d) Aspek teknis dan produksi

Merupakan aspek pengecekan fisik bangunan yag akan di tempati. Aspek ini untuk memproduksi bahan baku makanan dan peralatan masak yang akan digunakan.

e) Aspek manajemen dan organisasi

Merupakan aspek yang mengatur pendapatan dan pengeluaran usaha serta kekompakan dalam penjualan.

f) Aspek hukum

Merupakan aspek agar bisnis usaha Gerobak Chicken Steak ini dapat sesuai dengan ketentuan hukum dan mampu memenuhi izin lokasi usaha Aspek finansial.

g) Aspek finansial

Mengatakan terkait finansial, suatu bisnis dikatakan baik jika dapat memberikan keuntungan yang layak dan mampu memenuhi kewajiban keuangannya.

h) Aspek Lingkungan

Merupakan aspek berhubungan dengan lingkungan usaha seperti pencemaran dan kerusakan lingkungan yang ditimbulkannya yang ada di lokasi usaha yang ingin di ekspansi.

i) Aspek sumber daya manusia

Tenaga kerja dalam mendukung program kerja dengan melayani pembeli serta menjalankan proses produksi untuk menghasilkan produk yang akan dijual ke pembeli.

3. Strategi Inovasi Dan *E-Commerce*

Untuk mengekspansi usaha di Kecamatan Medan Perjuangan memerlukan strategi inovasi dan *E-commerce* pada pedagang Gerobak Chicken Steak agar usaha lebih terkenal dan maju.

c. Strategi Inovasi

Beberapa strategi inovasi yang dapat dilakukan oleh UMKM untuk mengekspansi usaha diantaranya:

d. Lakukan pendekatan pada konsumen.

Pendekatan dengan konsumen erat kaitannya dengan aktivitas promosi. Biasanya penjual harus mengetahui tipe dan karakter konsumen, dan ini dapat dipelajari. Pendekatan ini bisa dilakukan pendekatan seperti pendekatan kepada teman. Oleh karena itu, konsumen tidak merasa dipaksa untuk berbelanja, dan hal ini yang tidak disukai oleh konsumen. Jika konsumen sudah merasa nyaman, mereka akan senang untuk mengeksplor untuk melihat dan mencari apa yang ingin

mereka beli. Konsumen juga merasa senang untuk berkunjung ulang dilain waktu.

e. Buka peluang jaringan

Tujuan membuka jaringan usaha yaitu untuk melebarkan usaha atau membuka pasar yang lebih luas untuk menjual produk usaha UMKM. Disamping itu, membuka jaringan baru, dimaksudkan agar produk akan lebih dikenal secara luas.

f. Produk yang menarik

Produk harus dikemas dengan cara menarik sehingga lebih mudah untuk dipasarkan. Disamping itu, agar mudah dijual dan menarik bagi pelanggan, maka produk harus dibuat lebih unik dan bermanfaat.

5) Pahami target pasar

UMKM harus dapat memikirkan target pasar mereka. Karena terkait dengan apa yang diinginkan oleh calon konsumen. Calon pembeli dari sisi usianya apakah anak-anak, dewasa laki-laki atau dewasa perempuan. Dapat saja produk bersifat umum atau untuk segala usia. hal ini sangat berkaitan dengan jenis produk yang dijual nantinya.

11) Kemasan yang unik

Faktor kemasan dapat menarik minat membeli konsumen. Karena tampilan produk dapat menjadi daya pikat utama bagi konsumen. Oleh karena itu, penting untuk mempelajari bagaimana mengemas produk yang lebih baik, aman dan menarik minat konsumen.

12) Lakukan promosi yang tepat

Agar produk dapat dikenal lebih banyak orang, maka perlu melakukan promosi. Promosi adalah untuk mengenalkan lebih dekat produk kepada calon pembeli. Promosi dapat dilakukan dengan memanfaatkan teknologi. Sebagaimana diketahui bahwa peran media sosial dapat menyentuh calon pembeli secara luas dan sangat cepat. Disamping itu, promosi dapat meningkatkan jumlah konsumen untuk berbelanja.

13) Tonjolkan kelebihan produk

Setiap UMKM harus dapat menonjolkan kelebihan produk mereka. Kelebihan ini dapat disampaikan melalui promosi agar calon pembeli dapat lebih paham.

14) Servis Konsumen

Servis yang memadai akan membuat pembeli merasa dihargai dan dilayani dengan baik. Maka dengan demikian, hal ini dapat memberikan informasi terbaik terkait produk mereka. Servis ini dapat membuat konsumen merasa lebih senang, aman dan nyaman.

15) Membuat website produk

Penggunaan website untuk memasarkan produk dapat menyentuh pasar yang lebih luas. Website juga dapat menyampaikan informasi penting terhadap produk yang akan dijual. Cara ini dianggap lebih efektif untuk menjangkau calon pembeli yang lebih luas. Disamping itu, memudahkan bagi konsumen untuk menemukan apa yang mereka inginkan.

16) Konsisten dalam menerapkan strategi

Konsisten terhadap apa yang ingin dilakukan dan bagaimana untuk mencapainya adalah bagian UMKM untuk mengejar targetnya.

d. E-Commerce

E-Commerce seperangkat media pembelian dan penjualan jasa atau produk yang dilakukan antara dua pihak melalui internet dan seperti mekanisme bisnis yang fokus pada transaksi bisnis antara individu dengan internet sebagai media komunikasi dalam melakukan penjualan tersebut. Pengertian lain disampaikan oleh (David KJ, Turban; T, 2012), dimana *e-commerce* diartikan sebagai sistem perdagangan digital yang mencakup proses pembelian, penjualan, transfer, atau pertukaran produk, layanan, dan informasi melalui jaringan computer dan internet. Penggunaan *E-Commerce* dalam usaha juga bermacam-macam, ada yang sekedar menggunakan *E-Commerce* untuk di bagian penjualan, untuk website usaha, serta yang terintegrasi untuk semua transaksi yang melibatkan perusahaan dengan

pelanggan. Semakin berkembangnya dunia digital kini memudahkan semua kegiatan manusia dengan memanfaatkan jaringan untuk memenuhi semua kebutuhan hidupnya, kegiatan kegiatan tersebut bisa berjalan karena adanya website dan situs situs internet yang dinamakan *E-commerce*.

E-commerce juga banyak bermanfaat dalam peningkatan volume penjualan pada usaha kecil menengah. Pedagang kaki lima yang termasuk dalam usaha kecil menengah kini juga membutuhkan dan telah memanfaatkan adanya *E-commerce* dengan harapan banyak kemudahan yang didapat oleh penjual dan pembeli sehingga menumbuhkan minat dan motivasi beli pada konsumen. “Usaha Kecil Menengah juga perlu melakukan perluasan pasar agar semakin berkembang usahanya. Salah satu cara mengembangkan pasar bisa melalui *E-Commerce*”. *E-Commerce* dianggap efektif apabila dapat mempermudah proses jual beli secara online antara penjual dan pembeli, serta dapat meningkatkan volume penjualan.

Peran *E-Commerce* sebagai strategi pemasaran dan media promosi bagi UMKM Hadirnya *E-Commerce* sangatlah membantu memudahkan para pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya, dengan *E-Commerce* para pelaku usaha dapat meningkatkan omset pendapatannya dan juga mampu bertahan dalam jangka panjang. Motivasi dan manfaat *E-Commerce* dalam meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan serta meningkatkan daya saing perusahaan dalam hal ini menjadi sudut pandang dari penulis yang dijadikan sebagai obyek dalam penelitian ini. Melihat kenyataan tersebut, maka penerapan teknologi *E-Commerce* merupakan salah satu faktor yang penting untuk menunjang keberhasilan suatu produk dari sebuah usaha. Untuk mempercepat dan meningkatkan penjualan cepat maka dengan melihat perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat tersebut kita dapat memanfaatkan suatu layanan secara on-line yang berupa *E-Commerce*.

Selama ini, sistem penjualan dari pelanggan yang digunakan oleh perusahaan hanya bersifat secara tertulis dan manual, yang tidak jarang cenderung menyesatkan. Dengan adanya layanan jasa berupa *E-Commerce* yang dapat secara cepat dapat dinikmati oleh pelanggan maupun perusahaan sendiri maka segala layanan yang diinginkan oleh para pelanggan dapat

segera ditindak lanjuti dengan secepat mungkin, sehingga usaha tersebut akan mampu memberikan pelayanan yang terbaik dan tercepat bagi para pelanggan.

Hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan pemasaran *E-commerce* adalah sebagai berikut :

1. Membuat web atau blog, hal ini memiliki kemampuan untuk menarik minat dan compatible tautan
2. Melakukan promosi secara continue, untuk meningkatkan brand image bagi konsumen
3. Promosi dilakukan dengan memilih media yang tepat, berdasarkan komunitas, forum dan jejaring social yang sesuai dengan minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan
4. Memberikan pelayanan terbaik untuk konsumen, melalui komunikasi yang dapat memberikan kenyamanan, memebrikan gambaran yang jelas dalam melakukan prosedur pemesanan, pembayaran dan pengiriman produk serta kesesuaian barang yang dipesan dengan katalog.
5. Membangun citra usaha UMKM yang terpercaya, melalui bisnis yang jujur dan bertanguung jawab dengan memberikan identitas usaha yang jelas.
6. Membuat program-program yang menarik, seperti diskon, bonus, potongan harga pada jumlah tertentu, serta hadiah lain untuk meningkatkan jumlah pembeli.
7. Buat tampilan produk secara jelas pada web atau blog, dengan memberikan detail spesifikasi produk.
8. Selektif memilih partner bisnis pengiriman, untuk menjaga keamanan produk tersampaikan kepada konsumen pada waktu yang tepat. Untuk menjaga kenyamanan konsumen, berikan jaminan apabila barang yang diterima tidak seperti yang diharapkan konsumen.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta analisis data dan pembahasan diatas maka diperoleh kesimpulan studi kelayakan bisnis dalam mengekspansi usaha gerobak chicken steak yaitu : UMKM adalah usahanya mikro kecil menengah chicken steak terkenal Dengan harga yang mahal dan kalangan berada, tetapi owner gerobak chicken steak menjual dengan kaki lima harga yang murah dan terjangkau agar bisa dinikmati semua kalangan masyarakat gerobak chicken steak ini sudah cukup terkenal dan banyak masyarakat yang sudah tau, berjalan nya gerobak chicken steak ini ingin melakukan ekspansi lebih luas lagi agar bisa lebih banyak lagi dinikmati oleh masyarakat untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha gerobak chicken steak ini harus menggunakan studi kelayakan bisnis agar tau masalah tujuan dan menentukan hasil yang didapat.

Untuk mengetahui hasil layak atau tidaknya kita harus tau tahapan dan aspek-aspek studi kelayakan bisnis, aspek-aspek gerobak chicken steak dari segi modal harus melakukan pinjaman untuk membuka ekspansi gerobak chicken steak. dari segi lahan sudah layak lokasi cukup baik dan luas, dari segi teknis dan produksi sudah pas dan layak, dari segi pemasaran sudah jelas dan harga terjangkau sudah cukup luas dalam mempromosikan usaha chicken steak, dari segi pesaing cukup tinggi pesaing di daerah ekspansi karna banyak penjualan kaki lima yang berdampingan dan menjual aneka raga olahan ayam, dari segi segmentasi pasar sudah layak cukup ramai pembeli di daerah Jalan Tuasan No.168 sudah banyak peminat dan mengetahui usaha chicken steak ini, dari segi manajemen keuangan tertata rapih oleh owner, dari segi tenaga kerja sudah layak pekerja chicken steak rapih dan ramah, dari segi lingkungan ramai sudah layak lingkungan ramai dan bersih.

Smua sudah layak dan tinggal melakukan pinjaman untuk modal awal membuka Gerobak Chicken Steak Di Jalan Tempuling No.157 agar ekspansi berjalan lancar dan segera di laksanakan.

B. Saran

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

1. Gerobak Chicken Steak harus melakukan pinjaman untuk melakukan ekspansi usaha, karna semua tahapan sudah layak untuk diekspansi agar gerobak chicken steak ini layak untuk diekspanasi lebih luas lagi dan dikenal banyak masyarakat
2. Aspek-aspek studi kelayakan bisnis harus lebih teliti lagi dalam aspek pemasaran harus menyediakan menu yang baru agar pembeli bisa merasakan aneka menu yang lain,dan memakai hotplat untuk lebih menarik dalam penyediaan makanan.
3. Gerobak Chicken Steak sebaiknya meningkatkan kegiatan promosi dengan cara memanfaatkan perkembangan teknologi yang ada dan yang perlu diperhatikan dalam melakukan pemasaran dalam *E-commerce*

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.
- Sudiantini, Dian, Liza Adelia, Lusiana Prastiwi, Lusitania BR Kembaren, and M. Dwi Saiful Qhozi. 2023. “Manajemen Pemasaran Kewirausahaan Melalui E-Commerce Untuk Meningkatkan Sebuah Kinerja UMKM.” *SINOMIKA Journal: Publikasi Ilmiah Bidang Ekonomi Dan Akuntansi* 1(6):1641–50. doi: 10.54443/sinomika.v1i6.902.
- 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.*

DAFTAR PERNYATAAN WAWANCARA

Berikut ini beberapa pertanyaan wawancara dengan judul penelitian “**Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan**”. Berikut daftar pernyataan wawancara pada Gerobak Chicken Steak :

Identitas Narasumber :

Nama : Dika Wahyuni

Umur : 30 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Jabatan : Pemilik Usaha

Alamat : Jalan Tuasan No.168 Medan Perjuangan, Kota Medan.

Berikut ini beberapa pertanyaan-pertanyaan dari wawancara :

1. Bagaimana awal mula usaha gerobak chicken steak ini berdiri?
2. Bagaimana ketercapaian pemasaran produk/penjualan produk gerobak chicken steak ini di pasaran?
3. Bagaimana gerobak chicken steak ini menggunakan studi kelayakan bisnis untuk mengekspansi usaha lebih luas lagi di kecamatan medan perjuangan?
4. Apa saja aspek-aspek studi kelayakan bisnis pada gerobak chicken steak dalam mengekspansi usaha?
5. Bagaimana strategi inovasi dan E-commerce dalam pengembangan gerobak chicken steak?
6. Apa saja hambatan/kendala yang ada didalam usaha gerobak chicken steak?
7. Upaya apa saja yang dilakukan usaha dalam mengatasi kendala yang ada di gerobak chicken steak?
8. Siapa sajakah yang terlibat dalam memegang peranan penting keberhasilan usaha gerobak chicken steak?

LAMPIRAN

Lokasi Dijalan Tuasan No.168 Medan Perjuangan



**Lokasi Ekspansi Usaha Gerobak Chicken Steak Di Jalan Tempuling No.157
Medan Perjuangan**





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/AN-PT/Akre/PT/III/2019
 Pusat Administrasi : Jalan Kapten Muliarta Basri No 3 Medan 20248 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
<http://fa.umsu.ac.id> faia@umsu.ac.id [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Hal : Permohonan Persetujuan Judul
 Kepada Yth :
 Dekan FAI UMSU

10 Rajab 1444 H
 31 Januari 2023 M

Di -
 Tempat



Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Siti Sahara
 Npm : 1901280020
 Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
 Kredit Kumulatif : 3,64

Mengajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Pengaruh Media Sosial Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Gerobak Chicken Steak			
2	Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak Dalam Menekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan	<i>[Signature]</i> 26-1-2023	<i>[Signature]</i> Dr. Salman Nisa tion	<i>[Signature]</i> 6/2/23
3	Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Toko Medan Mart Bhayangkara			

Demikian Permohonan ini Saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

NO: Mahasiswa yang bersangkutan sudah mendownload dan mencetak buku panduan skripsi FAI UMSU

Wassalam
 Hormat Saya
[Signature]
 Siti Sahara

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
 2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
 3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

** Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setuju dan tanda silang pada judul yang di tolak



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [f](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Nama Mahasiswa : Siti Sahara
Npm : 1901280020
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Agama Islam
Program studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan"

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
14-01-2023	Bimbingan bagian Bab I	✓	
14-03-2023	Revisi bagian Latar belakang	✓	
17-03-2023	Bimbingan bagian Bab II	✓	
12-05-2023	Revisi bagian bab II isi	✓	
17-05-2023	Bimbingan bagian bab III	✓	
23-05-2023			see

Medan, 23 Mei 2023



Diketahui/ Disetujui
Dekan

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Pembimbing Proposal

Dr Salman Nasution, SE.L., M.A



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Pendidikan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Ak.1/PF/11/2018
Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
http://fai.umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan | umsumedan | umsumedan

Siswa merupakan aset yang berharga
Nilainya ditanggung

BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI
MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

Pada hari Selasa 11 Juli 2023 telah diselenggarakan Seminar Program Studi Manajemen Bisnis Syariah dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Siti Sahara
Npm : 1901280020
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Proposal : Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	Judul
Bab I	Di Buang studi nya Bab I. Latar belakang masalah cukup 300
Bab II	Landasan syariahnya tidak ada
Bab III	Metode pengumpulan data ke Lanjutkan
Lainnya	Penelitian konsistensi
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, 11 Juni 2023

Tim Seminar

Ketua

(Isra Hayati, S.Pd., M.Si)

Sekretaris

(Syahrul Amsari, S.E., Sy., M.Si)

Pembimbing

(Dr. Salman Nasution, S.E., MA)

Pembahas

(Sarwo Edi, MA)



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.tiktok.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Pengesahan Proposal

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi **Manajemen Bisnis Syariah** yang diselenggarakan pada Hari **Selasa 11 Juli 2023** dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Siti Sahara
Npm : 1901280020
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Proposal : Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Di Kecamatan Medan Perjuangan

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

Medan, 11 Juli 2023

Tim Seminar

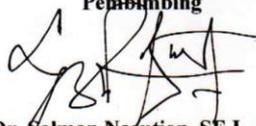
Ketua Program Studi


(Isra Hayati, S.Pd., M.Si)

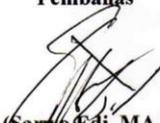
Sekretaris Program Studi


(Syahrul Amsari, S.E., Sy., M.Si)

Pembimbing


(Dr. Salman Nasution, SE.I., MA)

Pembahas


(Sarwo Edi, MA.)

Diketahui/Disetujui
A.n Dekan
Wakil Dekan I



Dr. Zailani, MA



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Akreditasi Unggul Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 1913/SK/BAN-PT/Ak.KP/PT/XI/2022

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<https://fai.umsu.ac.id> fa@umsu.ac.id [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.linkedin.com/company/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/channel/UC...)

Nomor : 2087/IL3/UMSU-01/F/2023
Lamp : -
Hal : Izin Riset

08 Muharram 1445 H
26 Juli 2023 M

Kepada Yth :
UMKM Kota Medan
di-

Tempat.

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan skripsi mahasiswa guna memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada mahasiswa kami yang mengadakan penelitian/riset dan pengumpulan data dengan :

Nama : Siti Sahara
NPM : 1901280020
Semester : VIII
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Dikecamatan Medan Perjuangan

Demikianlah hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

A.n Dekan,

Wakil Dekan I



CC. File



Medan, 09 Agustus 2023

Nomor : 173/04/KCM/2023
Sifat : Penting
Lampiran : -
Hal : **Surat Balasan Riset**
Kepada Yth : **Wakil Dekan II**
Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Di-
Tempat

Sehubungan dengan Surat dari Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Program Studi Strata Satu (S-1) Nomor 319/II.3/UMSU-01/F/2023 tanggal 05 Agustus 2023 Perihal Izin Riset.

Berkenaan dengan ini kami menyatakan bahwa :

Nama : Siti Sahara
NPM : 1901280020
Semester : VIII
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : **Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha Dikecamatan Medan Perjuangan**

Untuk hal tersebut diatas, kami dari pihak Gerobak Chicken Steak menerima Mahasiswa Saudara untuk Melaksanakan Riset Penelitian di Gerobak Chicken Steak dengan mengikuti ketentuan yang berlaku.

Demikian disampaikan untuk dapat disetujui maksudnya, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

**Gerobak Chicken Steak
Kepala Bagian**



Dika wahyuni, Spd

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Data Pribadi

Nama : Siti Sahara
Tempat / Tgl Lahir : Medan, 06 September 2001
Alamat : Jln Bhayangkara, Jl Baru Gg Wakaf No.46i
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Warga Negara : Indonesia
No. Hp / Wa : 081263056040
Email : ssahara1908@gmail.com

Data Orang tua

Nama Ayah : Muslim
Nama Ibu : Sapiah
Alamat Orang Tua : Jln Bhayangkara, Jl Baru Gg Wakaf No.46i

Pendidikan Formal

1. Tahun 2009-2015 : Sd Swasta At-Taufiq
2. Tahun 2015-2017 : Mts Al-Jihad
3. Tahun 2017-2019 : Smk Swasta Imelda Medan
4. Sarjana (S1) Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara