

OVERVIEW KELAYAKAN BISNIS

Putri Zahra¹, Rizki Ananda Syahfitri², Sari Jamilah Rangkuti³

¹²³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Putri.zahara2701@gmail.com¹, ada971444@gmail.com², sarijamilahrangkuti@gmail.com³

Abstrak

Studi kelayakan bisnis ini merupakan proses sistematis untuk mengevaluasi potensi keberhasilan suatu bisnis, dengan mempertimbangkan aspek pasar, manajemen, teknis, keuangan, dan hukum. Tujuan utamanya adalah untuk menentukan apakah suatu bisnis dapat bertahan, mengurangi potensi kerugian, dan memaksimalkan keuntungan. Penelitian ini menggunakan metode tinjauan pustaka dengan mengumpulkan data dari berbagai jurnal. Langkah-langkah utama dalam penelitian meliputi pengumpulan data, analisis, dan studi kasus. Sumber data sekunder seperti buku, artikel jurnal, dan. Berdasarkan studi kelayakan Chicken Crush Medan, bisnis tersebut dapat dikatakan layak dengan menunjukkan potensi pertumbuhan yang besar, didukung oleh manajemen yang kuat, strategi pemasaran yang efektif, kesiapan teknis, kepatuhan hukum, dan permintaan pasar terutama di kalangan pelajar.

Kata Kunci : Studi Kelayakan Bisnis; Aspek Manajemen; Aspek Teknis dan Operasional; Aspek Pemasaran; Aspek Hukum dan Keuangan

Abstrak

This business feasibility study is a systematic process to reveal the potential success of a business, taking into account market, management, technical, financial and legal aspects. The main goal is to determine whether a business is viable, reduce potential losses, and maximize profits. This research uses the library observation method by collecting data from various journals. The main steps in research include data collection, analysis, and case studies. Secondary data sources such as books, journal articles, and. Based on the Chicken Crush Medan feasibility study, the business can be said to be viable by showing large growth potential, supported by strong management, effective marketing strategies, technical readiness, legal compliance, and market demand, especially among students.

Kata Kunci : Business Feasibility Study; Management Aspect; Technical and Operational Aspects; Marketing Aspect; Legal and Financial Aspects

Article history

Received: Januari 2025
Reviewed: Januari 2025
Published: Januari 2025

Plagirism checker no
871.884.849

Doi : prefix doi :
10.8734/musytari.v1i2.365

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Studi kelayakan bisnis merupakan salah satu aspek krusial dalam pengembangan dan implementasi proyek baru atau usaha komersial. Penilaian kelayakan bisnis adalah proses sistematis yang dirancang untuk mengevaluasi potensi keberhasilan suatu usaha dengan mempertimbangkan berbagai faktor utama, seperti pasar, teknis, finansial, dan hukum. Studi kelayakan bisnis mencakup proses pengumpulan, pengolahan, serta analisis data yang digunakan untuk mendukung proses pengambilan keputusan (Agustin, 2024). Pentingnya kelayakan studi tidak hanya terbatas pada pengembangan bisnis baru, tetapi juga berlaku untuk usaha yang sedang berjalan yang ingin melakukan ekspansi atau diversifikasi. Melalui

analisis yang sistematis, pengusaha dapat mengambil keputusan yang lebih baik dan lebih informasional, mengurangi potensi kerugian, dan memaksimalkan keuntungan.

Studi kelayakan bisnis adalah hal yang penting untuk diperhatikan karena tujuan studi kelayakan bisnis adalah untuk mengetahui apakah suatu bisnis layak untuk dijalankan dan memenuhi persyaratan studi kelayakan, baik dalam hal produksi, hukum, dsb. Jika suatu bisnis tidak layak berdasarkan aspek-aspek studi kelayakan, maka hal itu dapat berdampak negatif pada banyak orang, khususnya masyarakat atau konsumen. Proses penyusunan studi kelayakan bisnis melibatkan beberapa langkah, antara lain: (1) Penemuan ide, (2) Penelitian, (3) Evaluasi, (4) Pemilihan usulan yang layak, (5) Perencanaan pelaksanaan, dan (6) Pelaksanaan (Nurul Ichsan & dkk, 2019).

Dalam penelitian ini, penulis memilih UMKM Chicken Crush Tuasan, Medan, sebagai studi kasus. UMKM Chicken Crush adalah restoran cepat saji yang menawarkan perpaduan antara makanan nusantara dan internasional. Produk utama yang dijual di Chicken Crush adalah ayam goreng, dengan konsep dan pengalaman kuliner yang baru untuk pasar. Usaha ini bertujuan menyediakan ayam geprek terbaik dengan harga terjangkau, serta menjadi pemimpin pasar di industri ayam goreng. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis tingkat kelayakan UMKM Chicken Crush Tuasan. melalui beberapa aspek, di antaranya aspek pasar, teknis, manajerial, dan hukum, yang masing-masing memegang peranan penting dalam menentukan kelangsungan usaha.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode studi literatur dengan mengumpulkan informasi dari berbagai jurnal. Langkah-langkah utama penelitian mencakup pengumpulan data, analisis data, dan studi kasus. Data dikumpulkan melalui literatur sekunder, seperti buku, artikel jurnal, dan laporan industri, yang memberikan dasar teori dan metodologi untuk menganalisis kelayakan bisnis, serta studi kasus dari proyek bisnis yang telah dievaluasi kelayakannya. Studi kasus ini dianalisis berdasarkan kriteria kelayakan, termasuk aspek pasar, manajemen, teknis, keuangan, dan hukum.

KAJIAN LITERATUR

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu proses analisis yang komprehensif terhadap suatu kegiatan atau usaha yang akan dilakukan, untuk menilai apakah bisnis atau kegiatan tersebut layak untuk dijalankan atau tidak (Jakfar, 2012). Studi kelayakan bisnis juga dapat dianggap sebagai evaluasi untuk menentukan apakah proyek atau investasi baru dapat dilaksanakan dengan sukses. Selain itu, studi kelayakan bisnis seringkali diperlukan untuk menilai kelayakan usaha baru, meskipun organisasi yang berencana mengembangkan bisnis tetap membutuhkan studi kelayakan untuk memastikan keberhasilan pengembangan tersebut (Aditya Mahardika, 2021). Menurut Kasmir dan Jakfar (2003: p13), ada lima tujuan penting dalam melakukan studi kelayakan, yaitu:

1. **Menghindari Risiko Kerugian:** Studi kelayakan membantu untuk mengatasi risiko kerugian di masa depan dengan menciptakan kepastian. Beberapa kondisi dapat diprediksi atau terjadi secara spontan tanpa dapat diperkirakan sebelumnya.
2. **Mempermudah Perencanaan:** Dengan kemampuan untuk meramalkan apa yang akan terjadi di masa depan, perencanaan akan menjadi lebih mudah dilakukan.
3. **Mempermudah Pelaksanaan Pekerjaan:** Dengan adanya rencana yang telah disusun, pelaksanaan usaha akan lebih mudah karena para pelaksana memiliki pedoman yang

jas. Pedoman ini disusun secara sistematis sehingga tujuan usaha dapat tercapai sesuai dengan rencana yang ada.

4. **Mempermudah Pengawasan:** Jika usaha dilaksanakan sesuai dengan rencana, pengawasan terhadap jalannya usaha akan lebih mudah dilakukan. Pengawasan ini penting untuk memastikan agar tidak terjadi penyimpangan dari rencana yang telah ditetapkan.
5. **Mempermudah Pengendalian:** Dengan adanya pengawasan, setiap penyimpangan dalam pelaksanaan dapat terdeteksi dengan cepat, sehingga pengendalian bisa segera dilakukan untuk mengoreksi penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk memastikan pelaksanaan tetap sesuai jalur yang telah ditetapkan dan tujuan perusahaan tercapai.

Aspek Manajemen

Aspek manajemen dan organisasi adalah faktor yang sangat penting untuk keberhasilan suatu usaha. Meskipun sebuah usaha sudah dinyatakan layak untuk dijalankan, tanpa dukungan manajemen dan organisasi yang baik, kemungkinan besar usaha tersebut dapat mengalami kegagalan. Manajemen yang efektif sangat penting untuk keberhasilan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Setiap aspek manajemen yang disebutkan di atas berperan besar dalam kelangsungan dan pertumbuhan usaha. Berikut penjelasan lebih lanjut tentang setiap aspek tersebut:

1. **Perencanaan (Planning):** Tanpa perencanaan yang matang, usaha UMKM akan kesulitan menentukan arah dan tujuan yang jelas. Perencanaan membantu pemilik usaha merumuskan tujuan jangka pendek dan panjang, serta merancang strategi yang diperlukan untuk mencapainya. Hal ini mencakup perencanaan keuangan, pemasaran, dan pengembangan produk.
2. **Organisasi (Organizing):** Mengatur struktur organisasi yang baik memungkinkan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas. Tanpa pengaturan yang baik, operasional usaha bisa kacau dan menghambat kemajuan.
3. **Pengarahan (Directing):** Pengarahan berfokus pada memotivasi dan membimbing karyawan atau tim agar mereka bekerja dengan tujuan yang jelas. Tanpa arahan yang tepat, anggota tim bisa kehilangan fokus atau tidak produktif.
4. **Pengendalian (Controlling):** Pengendalian berfungsi untuk memantau dan mengevaluasi apakah aktivitas yang dilakukan sudah sesuai dengan rencana yang telah disusun. Hal ini memungkinkan pemilik usaha untuk melakukan perbaikan atau penyesuaian strategi jika diperlukan.
5. **Keuangan (Financial Management):** Manajemen keuangan yang baik sangat penting untuk memastikan bahwa usaha tetap berjalan lancar dan dapat memenuhi kebutuhan operasional. Ini termasuk pengelolaan anggaran, arus kas, serta pencatatan yang akurat.
6. **Pemasaran (Marketing Management):** Tanpa strategi pemasaran yang tepat, produk atau jasa yang ditawarkan UMKM akan kesulitan untuk dikenal dan menarik pelanggan. Pemasaran yang efektif membantu meningkatkan penjualan dan memperluas pasar.
7. **Sumber Daya Manusia (Human Resources Management):** Sumber daya manusia adalah aset penting dalam UMKM. Manajemen SDM mencakup rekrutmen, pelatihan, dan pengelolaan kinerja karyawan agar mereka dapat bekerja dengan optimal dan berkontribusi pada tujuan perusahaan.
8. **Inovasi dan Pengembangan Produk:** Inovasi dalam produk atau layanan sangat penting agar usaha tetap relevan di pasar dan dapat bersaing dengan kompetitor.

Pengembangan produk yang terus menerus juga membantu mempertahankan loyalitas pelanggan.

9. Teknologi dan Sistem Informasi: Penggunaan teknologi dan sistem informasi yang tepat dapat meningkatkan efisiensi operasional serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik. Hal ini mencakup penggunaan perangkat lunak untuk manajemen keuangan, inventaris, atau pemasaran.

Aspek Teknis dan Operasional

Aspek Teknis dan **Aspek Operasional** merupakan dua komponen utama yang berkaitan dengan pelaksanaan dan pengelolaan suatu proyek, sistem, atau usaha. Aspek teknis fokus pada elemen-elemen yang bersifat teknis atau teknologis yang mendukung kegiatan atau proyek. Hal ini mencakup penggunaan alat, sistem, dan teknologi untuk memastikan kelancaran dan keberhasilan proyek. Beberapa komponen dalam aspek teknis antara lain desain sistem, pengembangan teknologi dan infrastruktur, serta implementasi dan pemeliharaan sistem. Keamanan dan kualitas juga menjadi bagian penting dalam aspek ini untuk memastikan bahwa hasil produk atau layanan memenuhi standar yang ditetapkan. Indikator kelayakan suatu usaha dari segi aspek teknis adalah apakah usaha tersebut beroperasi sesuai dengan Standard Operating Procedure (SOP). Jika perusahaan telah mengikuti SOP dalam menjalankan operasionalnya, maka usaha tersebut dianggap layak secara teknis, dan sebaliknya.

Sementara itu, aspek operasional lebih berfokus pada pengelolaan kegiatan sehari-hari dan koordinasi dalam pelaksanaan operasional proyek atau usaha. Ini mencakup prosedur dan kebijakan yang diterapkan untuk menjalankan aktivitas secara efisien, manajemen sumber daya, serta koordinasi antara berbagai pihak yang terlibat. Efisiensi dan produktivitas juga merupakan tujuan utama dalam aspek operasional untuk mengoptimalkan hasil. Aspek ini juga mencakup pemantauan dan evaluasi untuk menilai kinerja dan memastikan bahwa tujuan operasional tercapai.

Aspek Pemasaran

Aspek pasar dalam studi kelayakan bisnis membahas tentang tingkat permintaan, penawaran, dan harga (Yanuar, 2016). Menurut Sunyoto (2014:32), pemasaran merupakan suatu sistem kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menetapkan harga, melakukan promosi, dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen serta mencapai pasar sasaran dan tujuan perusahaan.

Aspek Pemasaran dalam suatu studi kelayakan bisnis merujuk pada berbagai kegiatan yang berkaitan dengan strategi dan taktik untuk memasarkan produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Tujuan utama dari aspek ini adalah untuk memastikan bahwa produk atau jasa tersebut dapat diterima dengan baik oleh pasar sasaran dan mencapai tujuan bisnis perusahaan. Beberapa elemen penting dalam aspek pemasaran meliputi:

1. Segmentasi Pasar: Menentukan kelompok konsumen yang memiliki kebutuhan atau keinginan serupa yang akan menjadi target pemasaran.
2. Penentuan Posisi Produk: Menetapkan bagaimana produk atau jasa akan dipersepsikan oleh konsumen dibandingkan dengan produk pesaing di pasar.
3. Pengembangan Produk: Proses merancang, mengembangkan, dan meningkatkan produk atau jasa yang ditawarkan agar sesuai dengan keinginan konsumen dan kebutuhan pasar.

4. Strategi Harga: Menentukan harga yang tepat untuk produk atau jasa, yang harus mencerminkan nilai yang diterima konsumen dan tetap memberikan keuntungan bagi perusahaan.
5. Promosi: Meliputi kegiatan komunikasi yang bertujuan untuk menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen tentang produk atau jasa yang ditawarkan. Promosi bisa dilakukan melalui berbagai saluran, seperti iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan media sosial.
6. Distribusi: Menentukan saluran distribusi yang efektif untuk memastikan produk atau jasa dapat sampai kepada konsumen dengan cara yang efisien dan tepat waktu.
7. Analisis Pasar dan Persaingan: Memahami kondisi pasar, tren, preferensi konsumen, serta kegiatan pesaing untuk menyusun strategi pemasaran yang lebih baik dan kompetitif.

Aspek Hukum

Menurut Suliyanto (2010), aspek hukum adalah ketentuan yang harus dipatuhi sebelum memulai suatu usah. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk memeriksa keabsahan, kelengkapan, dan keaslian dokumen-dokumen yang dimiliki (Sulastrri, 2016).

Aspek Hukum dalam studi kelayakan bisnis berfokus pada penilaian terhadap semua aspek legal yang terkait dengan suatu usaha atau proyek, termasuk pemeriksaan keabsahan dan kepatuhan usaha terhadap peraturan dan undang-undang yang berlaku. Hal ini meliputi memastikan bahwa segala dokumen dan kontrak yang terkait dengan usaha tersebut sah dan valid. Elemen penting dalam aspek hukum meliputi legalitas usaha, yang memastikan perusahaan memiliki izin yang diperlukan, seperti izin usaha dan NPWP, serta mematuhi peraturan yang relevan. Aspek ini juga mencakup pemeriksaan perjanjian dan kontrak yang dilakukan perusahaan dengan pemasok, mitra, karyawan, dan pihak ketiga untuk menghindari risiko hukum. Selain itu, penting untuk menilai kepemilikan dan hak kekayaan intelektual perusahaan, memastikan kepatuhan terhadap peraturan ketenagakerjaan, serta memeriksa apakah perusahaan mengikuti peraturan perlindungan konsumen dan perpajakan.

Aspek Keuangan

Menurut Fahmi (2014:145), penelitian dalam aspek ini bertujuan untuk mengidentifikasi semua pengeluaran yang diperlukan dan menentukan besarnya biaya yang akan dikeluarkan. Aspek Keuangan dalam studi kelayakan bisnis adalah elemen yang sangat penting untuk menilai sejauh mana suatu usaha atau proyek memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang memadai dan mampu bertahan dalam jangka panjang. Aspek ini melibatkan analisis terhadap berbagai faktor keuangan yang terkait dengan pendanaan, pengelolaan sumber daya, serta proyeksi keuangan perusahaan.

Pembahasan

Chicken Crush adalah sebuah merek ayam geprek modern yang menawarkan berbagai level kepedasan dan variasi saus. Restoran ini pertama kali didirikan pada April 2017 dengan outlet pertamanya di Yogyakarta. Saat ini, outlet Chicken Crush telah tersebar di berbagai kota di Indonesia, termasuk Madiun, Malang, Semarang, Magelang, Serpong, Batam, Medan, dan lainnya. Di Medan, Chicken Crush membuka cabang pertama pada Februari 2019 dan kini telah memiliki tiga cabang yang terletak di Jalan Tuasan, Jalan Willem Iskandar, dan Jalan Karya Clinging. Chicken Crush memiliki peluang yang besar untuk sukses di pasar Medan, didukung

oleh tingginya permintaan terhadap produk ayam olahan, fasilitas yang memadai, dan proyeksi keuangan yang positif, sehingga usaha ini dianggap layak untuk dilanjutkan.

Aspek Manajemen

Chicken Crush Medan memiliki manajemen yang solid dan terorganisir dengan baik. Pengelolaan sumber daya manusia yang efektif dan pemberian pelatihan berkala berkontribusi besar terhadap kinerja karyawan dan kepuasan pelanggan. Struktur organisasi yang jelas memungkinkan alur komunikasi yang efisien, memudahkan pengawasan, dan menjaga konsistensi kualitas di setiap cabang. Sistem pengendalian yang diterapkan, termasuk prosedur operasional dan audit rutin, memastikan bahwa setiap cabang beroperasi dengan standar yang tinggi dan dapat melakukan perbaikan secara cepat apabila diperlukan. Dalam perencanaan tugas dan tanggung jawab karyawan, telah disusun rencana yang terperinci, baik untuk tugas khusus maupun yang tercakup dalam prosedur operasional standar (SOP). Aspek yang paling ditekankan di Chicken Crush Tuasan adalah nilai kejujuran dan etos kerja yang tinggi. Dalam pelaksanaan kerja, telah ada SOP yang disusun secara tertulis dan telah dipatenkan.

Aspek Teknis

Pada aspek teknis, Chicken Crush Medan telah menerapkan sistem operasional yang efisien dan memadai untuk mendukung produksi. Peralatan yang digunakan sudah cukup untuk menunjang kegiatan produksi sehari-hari, dengan proses penyajian yang cepat dan higienis. Desain sistem produksi dan distribusi juga sudah terstruktur dengan baik, memastikan kelancaran operasional dari mulai penerimaan bahan baku hingga penyajian produk kepada konsumen. Dari segi teknis lokasi, tempat ini layak untuk dijalankan karena terletak di pinggir jalan raya, dekat dengan pemukiman penduduk serta area kontrakan mahasiswa, serta tidak jauh dari Pasar Sore Tuasan. Lokasi ini juga dilengkapi dengan pasokan listrik dan air yang dibutuhkan untuk operasional, ketersediaan tenaga kerja, serta terjaminnya sumber daya yang diperlukan. Selain itu, akses menuju restoran juga sangat mudah dijangkau.

Aspek Pasar

Chicken Crush Tuasan Medan mengandalkan bauran pemasaran (marketing mix) yang efektif untuk mencapai tujuannya. Dalam hal **product**, Chicken Crush menawarkan menu ayam geprek dengan sentuhan modern dan berbagai varian produk, termasuk inovasi terbaru berupa Frozen Chicken untuk memperluas pasar. Untuk **price**, harga yang ditawarkan sangat terjangkau dengan tetap menjaga kualitas produk, sehingga dapat menjangkau berbagai kalangan konsumen. **Place** atau lokasi restoran juga sangat strategis, dengan outlet yang terletak di dekat kampus dan pemukiman, serta memiliki desain yang menarik untuk membedakan dengan pesaing di sekitar daerah tersebut. Dalam aspek **promotion**, Chicken Crush menggunakan berbagai media promosi baik secara langsung melalui poster, brosur, maupun secara online melalui website dan media sosial untuk menjangkau konsumen lebih luas.

Dengan pendekatan **customer engagement** yang baik, Chicken Crush Tuasan juga mampu membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, melalui pelayanan yang ramah, program loyalitas, serta pemanfaatan platform media sosial untuk berinteraksi langsung. Potensi pasar yang besar, ditambah dengan pemilihan lokasi yang strategis dan penerapan strategi pemasaran yang tepat, memberikan peluang besar bagi restoran ini untuk terus berkembang dan memperluas pangsa pasar di masa depan.

Aspek Hukum

Secara hukum, Chicken Crush Medan telah memenuhi persyaratan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan usaha. Perusahaan telah mengurus izin usaha dan izin lainnya yang relevan, termasuk izin kesehatan dan sertifikasi kebersihan produk pangan. Selain itu, semua kontrak dan perjanjian dengan pemasok dan karyawan juga telah sesuai dengan peraturan yang berlaku. Setiap cabang restoran Chicken Crush telah memiliki dokumen dan surat resmi yang berkaitan dengan pendirian serta operasional usaha. Beberapa perizinan yang dimiliki oleh Chicken Crush antara lain: (1) akta pendirian; (2) Tanda Daftar Perusahaan (TDP); (3) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP); (4) surat keterangan domisili usaha; (5) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP); (6) Izin Mendirikan Bangunan (IMB), serta sertifikat dan dokumen penting lainnya. Semua dokumen tersebut sudah disiapkan sebelum restoran mulai beroperasi. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah menjalankan usaha secara sah dan tidak ada masalah hukum yang dapat menghambat kelangsungan bisnis.

Aspek Keuangan

Dalam aspek keuangan, proyeksi pendapatan dan biaya operasional menunjukkan hasil yang positif. Chicken Crush Medan mampu menghasilkan laba yang cukup signifikan dalam waktu yang relatif singkat setelah memulai usaha.

Namun, ada beberapa tantangan yang perlu diperhatikan, seperti fluktuasi harga bahan baku dan kebutuhan untuk menjaga biaya operasional tetap rendah agar laba tetap maksimal. Dengan pengelolaan yang cermat, Chicken Crush dapat mempertahankan kestabilan keuangannya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan dalam studi kelayakan bisnis kasus UMKM Chicken Crush Medan, dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki potensi yang besar untuk terus berkembang dan sukses di pasar. Beberapa aspek yang menjadi pertimbangan dalam kelayakan usaha ini adalah sebagai berikut:

1. Aspek Manajerial: Chicken Crush memiliki manajemen yang baik dengan adanya perencanaan yang jelas mengenai tugas dan tanggung jawab karyawan serta adanya Standar Operasional Prosedur (SOP) yang terstruktur dengan baik. Pelaksanaan operasional usaha dilakukan sesuai dengan SOP yang sudah dipatenkan, serta penekanan pada etos kerja dan kejujuran menjadi faktor yang mendukung kelancaran operasional.
2. Aspek Pemasaran: Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Chicken Crush menggunakan bauran pemasaran yang mencakup produk, harga, tempat, dan promosi. Produk yang ditawarkan memiliki variasi dengan harga yang terjangkau, serta lokasi restoran yang strategis di pusat keramaian dan dekat dengan pemukiman dan kampus, yang memudahkan aksesibilitas. Promosi dilakukan melalui berbagai media, baik offline (poster, brosur) maupun online (media sosial, website), untuk meningkatkan visibilitas dan engagement dengan konsumen.
3. Aspek Teknis: Secara teknis, lokasi Chicken Crush sangat mendukung operasional usaha, dengan adanya akses mudah, fasilitas pendukung seperti air dan listrik yang memadai, serta sumber daya manusia yang cukup untuk menjalankan operasional. Ini menunjukkan bahwa dari sisi teknis, Chicken Crush memiliki kelayakan untuk dijalankan dengan baik.
4. Aspek Hukum: Chicken Crush telah memenuhi seluruh persyaratan hukum yang diperlukan untuk menjalankan usaha, seperti akta pendirian, Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), serta dokumen legal lainnya yang sudah

disiapkan sebelum restoran dibuka. Hal ini memastikan bahwa usaha tersebut sah dan mematuhi peraturan yang berlaku.

5. Potensi Pasar: Berdasarkan analisis pasar, Chicken Crush memiliki potensi yang besar di kota Medan, dengan pasar yang luas mencakup berbagai segmen, terutama kalangan mahasiswa dan anak muda yang menjadi target utama. Dengan produk yang inovatif dan harga yang terjangkau, Chicken Crush berpotensi menarik lebih banyak pelanggan dan memperluas pasar.

Secara keseluruhan, berdasarkan berbagai aspek yang telah dianalisis, Chicken Crush Tuasan Medan merupakan usaha yang layak untuk dijalankan dan memiliki potensi untuk terus berkembang di pasar. Keberhasilan dalam penerapan strategi pemasaran yang efektif, manajemen yang baik, dan kepatuhan terhadap peraturan hukum membuat Chicken Crush memiliki peluang besar untuk mencapai tujuan jangka panjangnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, R., Aini, S. N., Romaisyah, L., & Lestari, S. R. M. (2024). Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis dalam Keputusan Ekspansi:(Studi Kasus Batik Lochatara Kediri). *Jurnal Maneksi (Management Ekonomi Dan Akuntansi)*, 13(1), 119-127. <https://doi.org/10.31959/jm.v13i1.2110>
- Fahmi, I. (2014). Studi Kelayakan Bisnis dan keputusan investasi. *Jakarta: Mitra Wacana Media*.
- Ichsan, R. N., SE, M., Lukman Nasution, S. E. I., & Sarman Sinaga, S. E. (2019). *Studi kelayakan bisnis= Business feasibility study*. CV. Sentosa Deli Mandiri. ISBN 978-602-0000-00-0
- Jakfar, K. (2012). Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi. *Jakarta: Kencana*.
- Mahardika, A. (2021). Studi Kelayakan Bisnis Restoran Dessert. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 8(2). <https://doi.org/10.35794/jmbi.v8i3.35800>
- Siahaan, S. D. N., & Hasibuan, N. I. (2021). Analisis Kelayakan Bisnis Restoran Chicken Crush Tuasan Medan. *Niagawan*, 10(2), 143-158.
- Sofian, S. E. (2024). *Studi Kelayakan Bisnis*. Berkah Aksara Cipta Karya.
- Sulastri, L. (2016). Studi kelayakan bisnis untuk wirausaha.
- Suliyanto, D. (2010). Studi Kelayakan Bisnis. *Yogyakarta: Andi Offset*.
- Yanuar, D. (2016). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau dari Aspek Pasar. *Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan pada UMKM Ma-kanan Khas Bangka di Kota Pangkalpinang*.