

**LAPORAN STUDI KELAYAKAN BISNIS  
DI BUNG CHICKEN**



**Disusun guna memenuhi tugas**

**Mata Kuliah : Studi Bisnis**  
**Dosen Pengampu : Aryan Eka Prastya Nugraha, S.E.,M.Pd**  
**Dwi Prastiyo Hadi, S.E., M.Si**

**Disusun Oleh :**


**Salsabilla Ayu Ningtyas (18220008)**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
FAKULTAS PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL DAN KEOLAHRAGAAN  
UNIVERSITAS PGRI SEMARANG  
2020**

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Laporan Studi Kelayakan Bisnis di Bung Chicken  
Nama Observer I : Salsabila Ayu Ningtyas  
Nama Observer II : Fa'iqotul Pribadiyah  
NPM Observer I : 18220008  
NPM Observer II : 18220038  
Alamat Unit Usaha : Jalan Tambak Boyo Raya, Kelurahan Siwalan, Semarang Timur  
Waktu Pelaksanaan : Bulan Juni

Pemilik Unit Usaha



Suparjo Bungkus

Semarang, 04 Juli 2020

yang menyatakan,

Observer



Salsabilla Ayu Ningtyas

Mengetahui,

Dosen Pengampu

Dosen Pengampu

Aryan Eka Prastya Nugraha, S.E.,M.Pd

Dwi Prastiyo Hadi, S.E.,M.Si

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	i
DAFTAR ISI .....	ii
BAB I .....	1
IKHTISAR .....	1
BAB II .....	4
ASPEK PASAR DAN PEMASARAN .....	4
BAB III .....	9
ASPEK TEKNIK DAN TEKNOLOGI .....	9
BAB IV .....	12
ASPEK MANAJEMEN .....	12
BAB V .....	13
ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA .....	13
BAB VI .....	15
ASPEK FINANSIAL .....	15
BAB VII .....	16
ASPEK EKONOMI, SOSIAL, DAN POLITIK .....	16
BAB VIII .....	17
ASPEK YURIDIS .....	17
BAB IX .....	19
ASPEK LINGKUNGAN HIDUP .....	19
RINGKASAN HASIL STUDI .....	20
REKOMENDASI .....	22
LAMPIRAN .....	23

# **BAB I**

## **IKHTISAR**

### **1. Objek Observasi**

Objek observasi yaitu Bung Chicken

### **2. Waktu Observasi**

Observasi dilakukan selama 1 bulan karena adanya pandemi Covid - 19 kami menggunakan WhatsApp untuk melakukan interview dengan owner Bung Chicken. Kami melakukan interview antara Hari Senin sampai Jumat sebanyak 8 kali dan untuk waktunya kami kondisional mengingat owner dari Bung Chicken tidak selalu memegang handphone

### **3. Anggota Observasi**

Observasi ini terdiri dari 2 orang peneliti yaitu Salsabila Ayu Ningtyas (18220008) dan Fa'iqotul Pribadiyah (18220038)

### **4. Ringkasan Hasil Penelitian**

Bung Chicken merupakan jenis bisnis yang bergerak di bidang kuliner. Lokasi dari Bung Chicken cukup strategis yaitu di Jalan Tambak Boyo Raya karena jalan tersebut sebagai jalan alternatif Tlogosari dengan Jalan Gajah Raya sehingga banyak masyarakat yang akan melewati Bung Chicken. Pemilik dari Bung Chicken yaitu Bapak Suparjo Bungkus dan sudah memiliki karyawan 8 orang, sedangkan cabangnya sudah memiliki 4 cabang yaitu di sekitar Angkringan Pandawa, Syuhada, Kedungmundu, dan Tlogosari. Dalam perekrutan karyawan, pemilik akan melakukan wawancara terlebih dahulu terhadap para pelamar.

Pemilik Bung Chicken sebelumnya bekerja di salah satu kedai fried chicken yang ada di Semarang, setelah itu owner akhirnya memutuskan untuk resign dan karena ingin mengembangkan bakatnya lalu membuat usaha sendiri dengan nama Bung Chicken. Untuk Rasa dari Bung Chicken tidak kalah dengan Olive dan Rocket Chicken, namun untuk ukurannya fried chicken di Bung Chicken lebih besar. Setiap harinya Bung Chicken mampu menjual sekitar 120 porsi. Konsumen dari Bung Chicken merupakan

semua kalangan, baik dari mahasiswa, pejabat, anak kecil, siswa, maupun guru. Harga yang ditawarkan juga bersahabat untuk semua kalangan namun sayangnya Bung Chicken belum bisa dipesan melalui aplikasi Grab Food maupun Go Food.

Walaupun banyak pesaingnya, namun persaingannya tidak begitu ketat Untuk kemasan dari Bung Chicken sangatlah menarik karena menggunakan kemasan modern. Proses pembuatannya menggunakan wajan yang besar, hal ini sangat menguntungkan karena dalam sekali menggoreng bisa menggoreng ayam dengan jumlah yang banyak. Disana juga terdapat sound system yang digunakan untuk memutar lagu, sehingga konsumen akan merasa lebih nyaman ketika menikmati makanan sambil mendengarkan musik. Bung Chicken menggunakan kulkas untuk meletakkan air mineral, karena setiap pembelian ayam perpaketnya mendapatkan air mineral. Sedangkan penataan tempat duduknya juga sudah strategis.

Bahan bahan yang digunakan Bung Chicken adalah bahan yang masih fresh sehingga rasanya dijamin enak dan higienis. Ketika harga bahan baku di pasar tidak stabil maka maka Bung Chicken akan mengurangi porsi ayamnya namun rasa tetap yang utama agar pelanggan tidak kecewa dan tetap membelinya. Menu dari Bung Chicken terdapat beberapa paket seperti paket original, paket geprek, dan paket satuan dengan harga masing – masing. Namun untuk pembukuannya masih menggunakan pembukuan manual, artinya masih menggunakan buku untuk mencatat keuangan dari Bung Chicken. Menurut penuturan pemilik Bung Chicken pembukuan dari Bung Chicken sudah rapi, namun benar atau tidaknya tidak dapat kami pastikan karena pemilik tidak menunjukkan secara rinci bagaimana keadaan keuangan Bung Chicken. Selain itu, hal yang tidak kalah penting adalah mengenai pengolahan sampah, untuk sampah yang dihasilkan Bung Chicken akan dikumpulkan terlebih dahulu kemudian dibuang ke TPA. Sampah dari Bung Chicken merupakan sampah dapur, maka untuk limbahnya dapat dengan mudah terurai.

## 5. Rekomendasi Hasil Observasi

Dari hasil yang diperoleh dari observasi adalah Bung Chicken merupakan usaha bisnis friend chicken murah yang layak berdiri dan dikembangkan, harga sangat murmer bagi kalangan mahasiswa, tentunya pada saat pandemi seperti ini kedai ini mengalami

penurunan yang cukup banyak, tentunya kedai ini belum menerapkan social distancing, padahal pemerintah sudah menerapkan aturan sosial distancing untuk warung makan, dengan adanya pandemi ini maka setiap warung harus menyiapkan sabun dan air untuk cuci tangan pembeli di depan warung. Pemilik harus menerapkan protokol kesehatan terutama masker.

## **BAB II**

### **ASPEK PASAR DAN PEMASARAN**

#### **A. Bentuk Pasar**

Bentuk pasar dari Bung Chicken adalah pasar konsumen hal ini disebabkan karena konsumen setelah membeli produk tersebut, konsumen langsung mengkonsumsinya tanpa mengolahnya terlebih dahulu ataupun menjualnya

#### **B. Mengukur dan Meramal permintaan dan Penawaran**

Dalam sehari Bung Chicken dapat menjual sekitar 120 porsi per hari. Untuk lingkungan dari Bung Chicken ada beberapa pesaing, namun dari pesaing untuk tempat kurang begitu menarik, hal ini terlihat dari penataan tempat penjualannya, pesaing tersebut memiliki tempat dan peralatan yang sederhana seperti tempat makan lesehan dan tempatnya sempit. Sedangkan Bung Chicken walaupun tempatnya kecil namun penataan kursi dan mejanya sudah bagus untuk pembeli yang ingin makan di tempat. Lalu untuk target penjualan dari Bung Chicken adalah semua kalangan.

#### **C. Segmentasi –Target – Posisi di pasar**

1. Segmentasi Bung Chicken yaitu untuk semua kalangan, baik masyarakat sekitar lokasi warung tersebut, mahasiswa, pejabat, anak kecil, siswa, maupun guru. Harga yang di tawarkan dari Bung Chicken sangatlah terjangkau bagi semua kalangan.
2. Target pasar Bung Chicken yaitu anak-anak muda khususnya mahasiswa hal tersebut di karenakan dengan harga murah seorang konsumen bisa mendapatkan nasi, fried chicken, dan es teh.
3. Posisi pasar Bung Chicken, saat ini ayam geprek maupun fried chicken sangat di gemari mahasiswa maka dari itu owner Bung Chicken membangun bisnis di dekat kampus, agar mempermudah mahasiswa dalam membeli ayam geprek atau fried chicken.

#### **D. Situasi persaingan di lingkungan industri**

Persaingan dari Bung Chicken dan warung lainnya cukup berat karena dari Bung Chicken sendiri adalah warung baru dan belum menunjang adanya Grab Food maupun Go Food serta belum memiliki pelanggan yang banyak . Untuk pesaing lainnya seperti Ayam Geprek Noval, Olive , Rocket Chicken itu semuanya sudah menunjang di aplikasi pesan antar online.

#### **E. Sikap, perilaku dan kepuasan konsumen**

Dari konsumen yang kami wawancara, mereka puas terhadap pelayanan yang di berikan, karena karyawannya ramah. Untuk kenyamanannya konsumen merasa puas walaupun ada beberapa yang merasa kurang nyaman dengan tempatnya karena warung Bung Chicken letaknya dipinggir jalan pas sehingga suara bising kendaraan mengganggu konsumen saat makan langsung disana. Untuk ayamnya menurut konsumen ayamnya besar dan sambalnya enak.

#### **F. Manajemen pemasaran**

##### **1. Analisis persaingan**

Persaingan yang digunakan yaitu *blue ossification* karena persaingan pada lingkungan industri tidak terlalu ketat atau tidak berdarah-darah, hal ini terlihat dari daerah dekat Bung Chicken terdapat warung yang lain yang sama – sama menjual fried chicken dan ayam geprek mereka tidak sampai melakukan persaingan yang begitu kentara. Owner tidak merasa khawatir karena Bung Chicken memiliki keunggulan harga yang terjangkau dan porsi yang banyak.

##### **2. Bauran pemasaran**

###### **a. Bauran pemasaran saat ini (4P) :**

###### **1. Produk (*Product*) :**

Produk yang di tawarkan yaitu ayam chicken, ayam geprek dan es yang ada di tempat lain pada umumnya.



2. Harga (*Price*) :

Dengan rincian harga sebagai berikut :

➤ Paket Original

Harga	Rincian
Rp. 11.000	Dada + Nasi + Air Minum
Rp. 11.000	Paha Atas + Nasi + Air Minum
Rp. 11.000	Paha Bawah + Nasi + Air Minum
Rp. 11.000	Sayap + Nasi + Air Minum
Rp. 10.000	Kepala + Nasi + Air Minum
Rp. 10.000	Rempela Ati + Nasi + Air Minum

➤ Paket Geprek

Harga	Rincian
Rp. 12.000	Dada + Nasi + Air Minum
Rp. 12.000	Paha Atas + Nasi + Air Minum
Rp. 12.000	Paha Bawah + Nasi + Air Minum
Rp. 12.000	Sayap + Nasi + Air Minum
Rp. 11.000	Kepala + Nasi + Air Minum
Rp. 11.000	Rempela Ati + Nasi + Air Minum

➤ Paket Satuan

Harga	Rincian
Rp. 7.000	Dada
Rp. 7.000	Paha Atas

Rp. 7.000	Paha Bawah
Rp. 7.000	Sayap
Rp. 5.000	Kepala
Rp. 5.000	Rempela Ati
Rp. 3.000	Nasi
Rp. 3.000	Es Teh

### 3. Promosi (*Promotion*) :

Pada awal pembukaan Bung Chicken memberikan diskon 50% kepada masyarakat sebagai tanda pembukaan dan promosi untuk masyarakat sekitar, selain itu promosi juga dilakukan melalui sosial media, serta rekomendasi dari orang – orang yang pernah berkunjung ke Bung Chicken.

### 4. Tempat (*Place*) :

Bung Chicken berada di Jalan Tambak Boyo Raya, Kelurahan Siwalan, Semarang Timur, bukan hanya itu saja mereka juga memiliki 4 cabang yaitu di sekitar Angkringan Pandawa, Syuhada, Kedungmundu, dan Tlogosari

## b. Bauran pemasaran masa depan (4P)

### 1. Produk (*Product*) :

Bung Chicken akan menambah menu baru yaitu ayam geprek sambal rica – rica, ayam geprek sambal matah, ayam geprek keju mozarella, dan produk lainnya yang masih *booming* lainnya.

### 2. Harga (*Price*) :

Harga di Bung Chicken pada masa depan mungkin saja dapat naik maupun turun hal ini tergantung dari situasi dan kondisi, apabila harganya naik tentu tetap terjangkau serta kualitas rasa tetep nomer satu.

3. Promosi (*Promotion*) :

Promosi yang di gunakan akan tetap sama seperti , melalui sosial media, serta rekomendasi dari orang – orang yang pernah berkunjung ke outlet Bung Chicken tersebut.

4. Tempat (*Place*) :

Jika mulai terlihat sepi dan kalah dengan pesaing lain, maka akan mencari tempat yang pesaingnya sedikit dan yang strategis.

## **BAB III**

### **ASPEK TEKNIK DAN TEKNOLOGI**

#### **A. Pemilihan strategi produksi**

Owner memilih mendirikan warung ini karena ingin mengembangkan bakatnya dalam membuat friend chicken . Strategi yang digunakan *make to stock* karena owner membuat ayam crispy (chicken) untuk dijadikan stok. Tentunya ini akan mempersingkat waktu ketika ada pembeli, karyawan bisa mengambil ayam crispy yang telah digoreng tersebut.

#### **B. Pemilihan dan perencanaan produk yang akan diproduksi**

Owner sebelumnya bekerja di salah satu kedai friend chicken yang ada di Semarang, setelah itu owner akhirnya memutuskan untuk resign dan karena ingin mengembangkan bakatnya lalu membuat usaha sendiri dengan nama Bung Chicken. Kemudian fried chicken yang sudah dibuatnya owner melakukan pengujian dengan memberikan masakannya ke rekan dan keluarganya untuk diberi komentar. Ternyata menurut temannya rasanya kurang asin dan ayamnya kurang empuk lalu owner melakukan uji coba lagi hingga akhirnya bisa membuat rasa ayamnya menjadi seperti sekarang ini. Untuk penyajiannya ayam crispy dan nasinya diletakkan pada satu piring yang sama. Jika konsumen membeli untuk dibawa pulang maka akan dibungkus dengan kardus yang ada labelnya Bung Chicken.

#### **C. Rencana Kualitas**

Pembelian bahan – bahan pada Bung Chicken dilakukan setiap hari, hal ini dilakukan untuk menjaga kualitas dari produk Bung Chicken. Menu yang ada di Bung Chicken terjamin kesehatan dan kebersihannya, karena menggunakan bahan – bahan yang berkualitas.

#### **D. Pemilihan Teknologi**

Owner Bung Chicken membeli semua peralatan dan perlengkapannya. Untuk kompor dan wajan yang dimiliki Bung Chicken memiliki ukuran yang besar hal ini tentunya sangat menguntungkan, karena dalam sekali menggoreng bisa menggoreng

ayam dengan jumlah yang banyak. Disana juga terdapat sound system yang digunakan untuk memutar lagu, sehingga konsumen akan merasa lebih nyaman ketika menikmati makanan sambil mendengarkan musik. Bung Chicken menggunakan kulkas untuk meletakkan air mineral, karena setiap pembelian ayam perpaketnya mendapatkan air mineral.

#### **E. Rencana kapasitas produksi**

Rencana kapasitas produksi yang dilakukan owner yaitu sehari bisa menghabiskan 15 ekor ayam atau kurang lebih 120 porsi untuk dijual selama sehari, jadi untuk pembelian bahan – bahannya dengan jumlah yang pas sesuai dengan rencana kapasitas produksi dan apabila kurang maka karyawan akan membeli bahan – bahannya. Dalam seharinya Bung Chicken dapat menjual 80 sampai 120 porsi.

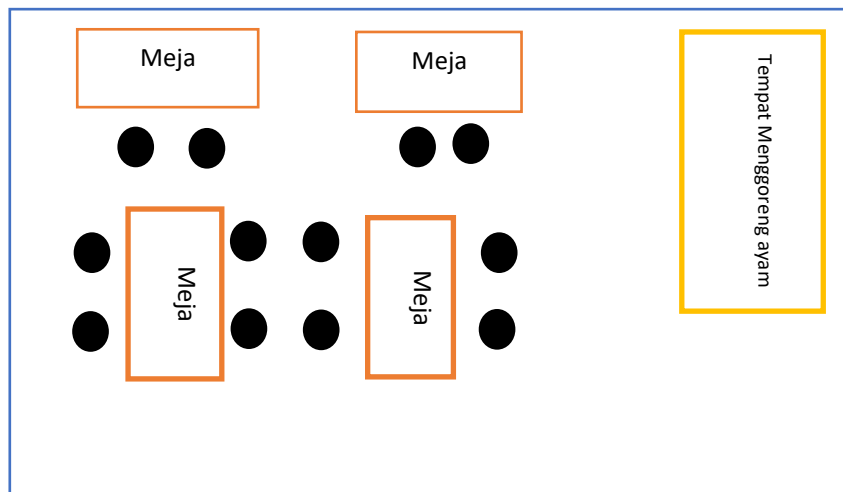
#### **F. Perencanaan letak pabrik / usaha**

Owner memilih tempat yang saat ini ditempati Bung Chicken, karena letaknya strategis, selain itu Gang Tambak Boyo juga sebagai jalan alternatif Tlogosari dengan Jalan Gajah Raya sehingga banyak masyarakat yang akan melewati Bung Chicken sehingga kemudian akan mencoba untuk menyicipi ayam geprek Bung Chicken. kemudian untuk karyawannya sendiri sebelum diterima bekerja di Bung Chicken mereka akan diwawancarai oleh owner terlebih dahulu.

#### **G. Perencanaan tata letak (layout)**

Untuk tata letak yang ada di Dr.Chicken ini sudah baik, Tata letaknya sudah baik dan pergerakan karyawan dan konsumen tidak akan terganggu oleh meja. Untuk tempat memasaknya diletakkan di depan. Hal ini untuk memudahkan konsumen yang ingin memesan tinggal langsung bilang ke karyawannya kemudian langsung dilayani.

- Gambaran Layout



## H. Perencanaan jumlah produksi

Perencanaan produksi yang dilakukan owner yaitu 120 porsi untuk dijual selama sehari, jadi untuk pembelian bahan – bahannya dengan jumlah yang pas sesuai dengan rencana kapasitas produksi dan apabila kurang maka karyawan akan membeli bahan – bahannya. Dalam seharinya Bung Chicken dapat menjual 80 sampai 120 porsi..

## I. Manajemen persediaan

Setiap hari belanja bahan – bahan untuk membuat menu yang akan dipesan oleh konsumen. Setelah bahan – bahan di beli lalu untuk ayamnya biasanya digoreng sekitar 20 biji untuk dijadikan stok. Hal ini dilakukan supaya konsumen tidak menunggu lama penggorengan ayam crispynya. Untuk lalapannya dimasukkan ke kulkas hal ini dilakukan untuk menjaga lalapan tetap fresh.

## J. Pengawasan kualitas produk

Untuk pengawasan kualitas produk, owner melakukan pengawasan setiap hari seperti melakukan evaluasi dari apa yang dirasakan dan masukan dari konsumen. Hal tersebut dilakukan oleh owner karena demi untuk keberlangsungan usahanya dan juga supaya kualitas produk yang dihasilkan dapat memuaskan bagi pelanggan, serta untuk menjaga kualitas produk Bung Chicken.

## **BAB IV**

### **ASPEK MANAJEMEN**

#### **A. Perencanaan kegiatan, waktu, SDM, keuangan dan produk**

Perencanaan awal pembangunan bisnis dari modal sendiri dan mencoba untuk membuat kuliner makanan, awalnya ingin mengembangkan bakat lebih jauh lagi ternyata mendapatkan keuntungan yang lumayan besar, serta bisa membuka beberapa cabang, dan bisa membantu warga sekitar yang belum memiliki pekerjaan untuk bekerja di warung tersebut.

#### **B. Pengorganisasian, termasuk struktur, bentuk, dan prestasi organisasi**

Pengorganisasian kerja berbentuk tim yang menurut kami masih semrawut, namun untuk pengelolaan keuangan sendiri masih di pegang karyawan banyak, tidak ada kasir, namun untuk pembukuannya sudah lumayan rapih walaupun masih menggunakan pembukuan manual, artinya masih menggunakan buku untuk mencatat keuangan dari Bung Chicken. Benar atau tidaknya kami belum mengetahuinya, karena owner tidak memberitahukan secara rinci bagaimana keadaan keuangan dari Bung Chicken.

#### **C. Penggerakan, termasuk kepemimpinan**

Pengarahan dan pengawasan dalam berjalannya proses kerja di lakukan owner dan karyawannya untuk mengawasi kondisi dan situasi di tempat kerja setiap harinya. Supaya warung Bung Chicken semakin baik.

#### **D. Pengendalian termasuk penetapan sistem pengendalian yang efektif**

Pengendalian cukup sulit karena adanya karyawan yang belum mengerti dalam proses pembuatan maupun penggorengan serta belum mempunyai pengalaman, maka sulit untuk memberikan arahan yang belum dia mengerti

## **BAB V**

### **ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA**

#### **A. Perencanaan SDM**

Perekrutan tenaga kerja dilakukan ketika ada posisi tenaga kerja yang kosong, hal ini dilakukan supaya karyawan tidak bekerja dua kali. Namun, sebelum diterima sebagai karyawan, pelamar akan diwawancarai oleh owner dari Bung Chicken.

#### **B. Analisis Pekerjaan**

Pekerjaan yang diberikan saat perekrutan yaitu sesuai dengan posisi yang kosong. Pekerjaan yang ada di Bung Chicken yaitu karyawan yang menggoreng ayam (1 orang), karyawan yang membuat minum dan tukang bersih – bersih (1 orang), dan yang menggoreng ayam tersebut juga merangkap menjadi kasir juga.

#### **C. Rekrutmen, Orientasi, dan Seleksi**

Cara mencari karyawan baru yang dilakukan Bung Chicken melalui tulisan yang akan ditempel pada depan Bung Chicken, hal ini untuk mempermudah supaya orang – orang dapat melihat iklan tersebut, sehingga jika ada orang yang membutuhkan pekerjaan dapat langsung menanyakan tentang posisi yang dibutuhkan. Selain itu, perekrutan juga melalui media sosial seperti di facebook, instagram, ataupun whatsapp, dengan memberikan persyaratan foto copy KTP, mampu berkomunikasi dengan baik, ramah, sopan, dan santun. Selain itu, owner Bung Chicken juga akan melakukan wawancara untuk calon pelamar.

#### **D. Produktivitas**

Kemampuan menghasilkan produk setiap harinya 15 ekor ayam bisa menjadi kurang lebih 120 porsi. Dengan kerjasama yang baik dari setiap anggotanya maka setiap harinya mampu mendapatkan penghasilan yang memuaskan sesuai dengan target.

#### **E. Pelatihan dan Pengembangan**

Pelatihan yang diberikan bukanlah pelatihan secara materi, melainkan pelatihan pengalaman, dimana tahapan demi tahapan harus dilakukan anggota baru sesuai dengan



posisi yang dibutuhkan. Hal ini bertujuan untuk melatih para karyawan untuk dapat bekerja secara optimal.

#### **F. Prestasi Kerja**

Sikap tenaga kerja yang dapat melakukan kerjanya dengan baik dan disiplin waktu kerjanya, maka akan mendapatkan bonus.

#### **G. Kompensasi**

Owner akan memberikan kompensasi kepada karyawannya, seperti memberikan tunjangan hari raya kepada karyawan dan saat karyawan yang melakukan tindakan baik dalam pekerjaannya.

#### **H. Perencanaan Karier**

Owner Bung Chicken merencanakan karyawannya untuk disiapkan di cabang yang sudah dimiliki, hal ini dilakukan supaya pelayanan antara tempat satu dengan tempat lainnya sama.

#### **I. Keselamatan Kerja**

Di Bung Chicken owner menyediakan P3K untuk pertolongan pertama jika karyawannya terjadi kecelakaan kecil di dapur karena jika terjadi kecelakaan kecil saat bekerja dengan adanya P3K dapat diobati sehingga karyawan merasa aman saat bekerja.

#### **J. Pemberhentian**

Pemberhentian tenaga kerja dilakukan secara tegas, yaitu owner memberikan peringatan satu dan dua, jika peringatannya tidak membuat karyawan berhenti melakukan kesalahannya, maka karyawan tersebut langsung dikeluarkan dari Bung Chicken, apabila karyawan tersebut melakukan kesalahan yang berat, seperti mencuri barang ataupun uang maka karyawan tersebut langsung dikeluarkan tanpa ada peringatan – peringatan.

## **BAB VI**

### **ASPEK FINANSIAL**

#### **A. Kebutuhan Dana dan Sumbernya**

Modal untuk membuat Bung Chicken berasal dari tabungan si owner.

#### **B. Aliran Kas**

Menurut penuturan owner, pembukuan di Bung Chicken sudah rapih walaupun masih menggunakan pembukuan manual, artinya masih menggunakan buku untuk mencatat keuangan dari Bung Chicken. Benar atau tidaknya saya belum mengetahuinya, karena owner tidak memberitahukan secara rinci bagaimana keadaan keuangan dari Bung Chicken.

#### **C. Biaya Modal**

Modal yang digunakan yaitu berasal dari uang pribadi owner itu sendiri, dan modal awalnya tersebut sebesar Rp 15.000.000 yang digunakan untuk menyewa tempat jualan, membeli peralatan dan perlengkapan yang diperlukan untuk mendirikan outlet Bung Chicken.

#### **D. Perihal Kepekaan**

Mengenai kepekaan naik turunya harga dari bahan baku yang digunakan, Bung Chicken akan melakukan pengurangan porsi apabila harga bahan baku naik. Tetapi harga menu akan dinaikan apabila harga bahan baku melonjak tinggi. Untuk harga pada menunya akan dinaikkan tetapi naiknya tidak terlalu tinggi, jadi pelanggan masih bisa menikmati menu dari Bung Chicken.

#### **E. Pemilihan Investasi**

Saat ini Bung Chicken sudah memiliki 4 cabang, tentunya sangat menguntungkan. Jika ada orang yang ingin franchise Bung Chicken bisa langsung menghubungi owner Bung Chicken.

## **BAB VII**

### **ASPEK EKONOMI, SOSIAL, DAN POLITIK**

#### **A. Aspek Ekonomi**

Mengenai aspek ekonomi, Bung Chicken sangat berpengaruh terhadap naiknya harga bahan baku yang digunakan. terhadap kenaikan harga bahan baku yang digunakan untuk mengolah ayam crispy ini tentunya harga akan naik turun, apabila harga naik maka pembuat akan mengurangi porsi ayamnya namun rasa tetap yang utama agar pelanggan tidak kecewa dan tetap membelinya. Dengan kurang stabilnya harga bahan baku diharapkan pemerintah ikut andil dalam menjaga kestabilan harga bahan baku di pasar.

#### **B. Aspek Sosial**

Masyarakat daerah Tambak Boyo bisa membeli fried chicken dengan mudah dan tentunya tidak memakan waktu yang lama untuk pergi membeli fried chicken. Selain itu, harga yang ditawarkan juga sesuai dengan kantong.

#### **C. Aspek Politik**

Keadaan politik di Indonesia tidak berpengaruh dengan penjualan Bung Chicken, karena Bung Chicken sendiri tidak memihak pada kelompok politik manapun. Jadi, siapapun konsumen yang datang, baik Presiden, Wapres, Menteri, atau pejabat – pejabat dari partai politik yang berbeda, rasa yang disajikan sama dengan rasa yang disajikan pada sehari – harinya yang dinikmati oleh orang pada umumnya.

## **BAB VIII**

### **ASPEK YURIDIS**

#### **A. Pelaku Bisnis**

##### **1. Bentuk badan usaha**

Bung Chicken berbentuk usaha dagang yang bergerak di bidang kuliner, dan Bung Chicken merupakan milik pribadi yaitu milik Bapak Suparjo Bungkus.

##### **2. Identitas Pelaksana Bisnis**

###### **a. Owner :**

Nama : Suparjo Bungkus

Alamat Semarang : Gayamsari, Semarang

Alamat Asli : Ulujami, Pemalang

###### **b. Karyawan**

1. Nama : Arman

Alamat : Pedurungan

2. Nama : Ahmad Rofik

Alamat : Kudus

3. Nama : Rian Saputra

Alamat : Ungaran

4. Nama : Angga Putra

Alamat : Pedurungan

5. Nama : Nur Rokhim

Alamat : Pemalang

6. Nama : Sholeh

Alamat : Pemalang

7. Nama : Abdul

Alamat : Kendal

8. Nama : Bagus

Alamat : Gayamsari

## **B. Bisnis yang akan dilaksanakan**

Bung Chicken bergerak dibidang kuliner. Menurut owner dari Bung Chicken berbentuk milik perseorangan.

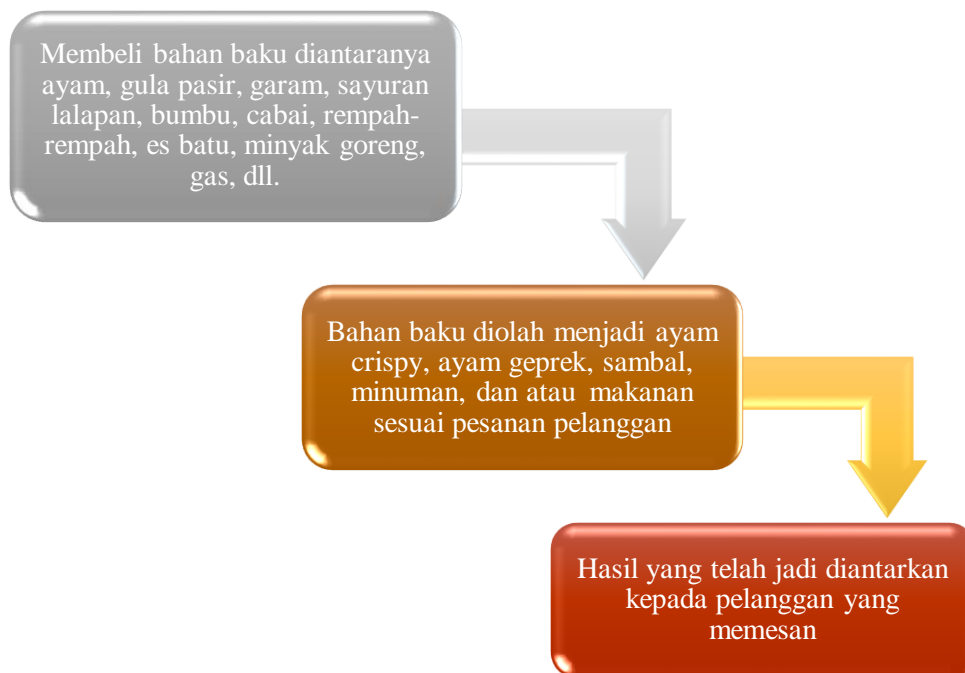
## **C. Dimana Bisnis akan Dilaksanakan**

Tempat dari Warung Bung Chicken ada di Jalan Tambak Boyo, Gayamsari. Selain itu 4 cabangnya berada di sekitar Angkringan Pandawa, Syuhada, Kedungmundu, dan Tlogosari.

## **D. Waktu Pelaksanaan Bisnis**

Bung Chicken buka setiap hari dari jam 09.00 sampai jam 20.00 .

## **E. Bagaimana Cara Pelaksanaan Bisnis**



## **BAB IX**

### **ASPEK LINGKUNGAN HIDUP**

Lingkungan hidup berupa fisik-kimia, biologi, sosial, dan kesehatan masyarakat tidak terganggu dengan adanya bisnis tersebut. Untuk sampah yang dihasilkan Bung Chicken akan dikumpulkan terlebih dahulu kemudian dibuang ke TPA. Sampah dari Bung Chicken merupakan sampah dapur, maka untuk limbahnya dapat dengan mudah terurai.

## **RINGKASAN HASIL STUDI**

Bung Chicken merupakan jenis bisnis yang bergerak di bidang kuliner. Lokasi dari Bung Chicken cukup strategis yaitu di Jalan Tambak Boyo Raya karena jalan tersebut sebagai jalan alternatif Tlogosari dengan Jalan Gajah Raya sehingga banyak masyarakat yang akan melewati Bung Chicken. Pemilik dari Bung Chicken yaitu Bapak Suparjo Bungkus dan sudah memiliki karyawan 8 orang, sedangkan cabangnya sudah memiliki 4 cabang yaitu di sekitar Angkringan Pandawa, Syuhada, Kedungmundu, dan Tlogosari. Dalam perekrutan karyawan, pemilik akan melakukan wawancara terlebih dahulu terhadap para pelamar.

Pemilik Bung Chicken sebelumnya bekerja di salah satu kedai fried chicken yang ada di Semarang, setelah itu owner akhirnya memutuskan untuk resign dan karena ingin mengembangkan bakatnya lalu membuat usaha sendiri dengan nama Bung Chicken. Untuk Rasa dari Bung Chicken tidak kalah dengan Olive dan Rocket Chicken, namun untuk ukurannya fried chicken di Bung Chicken lebih besar. Setiap harinya Bung Chicken mampu menjual sekitar 120 porsi. Konsumen dari Bung Chicken merupakan semua kalangan, baik dari mahasiswa, pejabat, anak kecil, siswa, maupun guru. Harga yang ditawarkan juga bersahabat untuk semua kalangan namun sayangnya Bung Chicken belum bisa dipesan melalui aplikasi Grab Food maupun Go Food.

Walaupun banyak pesaingnya, namun persaingannya tidak begitu ketat Untuk kemasan dari Bung Chicken sangatlah menarik karena menggunakan kemasan modern. Proses pembuatannya menggunakan wajan yang besar, hal ini sangat menguntungkan karena dalam sekali menggoreng bisa menggoreng ayam dengan jumlah yang banyak. Disana juga terdapat sound system yang digunakan untuk memutar lagu, sehingga konsumen akan merasa lebih nyaman ketika menikmati makanan sambil mendengarkan musik. Bung Chicken menggunakan kulkas untuk meletakkan air mineral, karena setiap pembelian ayam perpaketnya mendapatkan air mineral. Sedangkan penataan tempat duduknya juga sudah strategis.

Bahan bahan yang digunakan Bung Chicken adalah bahan yang masih fresh sehingga rasanya dijamin enak dan higienis. Ketika harga bahan baku di pasar tidak stabil maka maka Bung Chicken akan mengurangi porsi ayamnya namun rasa tetap yang utama agar pelanggan tidak kecewa dan tetap membelinya. Menu dari Bung Chicken terdapat beberapa paket seperti paket original, paket geprek, dan paket satuan dengan harga masing – masing. Namun untuk

pembukuannya masih menggunakan pembukuan manual, artinya masih menggunakan buku untuk mencatat keuangan dari Bung Chicken. Menurut penuturan pemilik Bung Chicken pembukuan dari Bung Chicken sudah rapi, namun benar atau tidaknya tidak dapat kami pastikan karena pemilik tidak menunjukkan secara rinci bagaimana keadaan keuangan Bung Chicken. Selain itu, hal yang tidak kalah penting adalah mengenai pengolahan sampah, untuk sampah yang dihasilkan Bung Chicken akan dikumpulkan terlebih dahulu kemudian dibuang ke TPA. Sampah dari Bung Chicken merupakan sampah dapur, maka untuk limbahnya dapat dengan mudah terurai.



### REKOMENDASI (DIKERJAKAN INDIVIDU)

No	Aspek yang Diteliti	Jumlah Nilai
1	Aspek Pasar dan Pemasaran	63
2	Aspek Teknik dan Teknologi	90
3	Aspek Manajemen	56
4	Aspek Sumber Daya Manusia	88
5	Aspek Finansial	39
6	Aspek Ekonomi, Sosial , dan Politik	45
7	Aspek Yuridis	50
8	Aspek Lingkungan Hidup	8
Total Nilai Keseluruhan		439

Dari hasil yang diperoleh dari observasi adalah Bung Chicken merupakan usaha bisnis friend chicken murah yang layak berdiri dan dikembangkan, harga sangat murmer bagi kalangan mahasiswa, tentunya pada saat pendemi seperti ini kedai ini mengalami penurunan yang cukup banyak, tentunya kedai ini belum menerapkan social distancing, padahal pemerintah sudah menerapkan adturan sosial distancing untuk warung makan, dengan adanya pendemi ini maka setiap warung harus menyiapkan sabun dan air untuk cuci tangan pembeli di depan warung, untuk pembeli di mhon untuk di bawa pulang saja tidak makan di tempat. Pemilik harus menerapkan protokol kesehatan terutama masker.

Beberapa hal yang perlu dilakukan yaitu :

- Mengenai keuangan, dengan membuat pembukuan maupun mencatat hasil penjualan supaya mempermudah dalam mengetahui laba yang didapat
- Sebaiknya untuk warung bung chicken ini di dekor sebagai mungkin agar minat pembeli bertambah

## LAMPIRAN

