

STUDI KELAYAKAN BISNIS ES KELAPA “SEGAR” DI SIDOARJO

Nina Triolita¹, Mohammad Juhri²

^{1,2}Manajemen Pemasaran Internasional, ^{1,2}Politeknik NSC Surabaya
¹ninatriolita07@gmail.com

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan bisnis es kelapa “Segar” di Kabupaten Sidoarjo berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, manajemen, hukum, lingkungan, serta finansial. Penelitian menggunakan metode deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis ini memiliki peluang pasar yang besar seiring tingginya minat masyarakat terhadap minuman alami. Pengelolaan usaha dinilai sederhana namun efektif dalam mendukung operasional. Dari aspek hukum, usaha memenuhi persyaratan perizinan dan standar keamanan pangan. Aspek lingkungan menunjukkan dampak negatif yang relatif kecil sehingga tergolong ramah lingkungan. Analisis finansial menunjukkan usaha mampu menutup biaya operasional dan menghasilkan keuntungan yang stabil. Secara keseluruhan, bisnis es kelapa “Segar” di Kabupaten Sidoarjo dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan

Keywords: Studi Kelayakan Bisnis, Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Manajemen, Aspek Hukum, Aspek Lingkungan, Aspek Financial.

PENDAHULUAN

Indonesia sebagai negara beriklim tropis memiliki permintaan yang tinggi terhadap minuman segar dan menyehatkan. Perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin memilih minuman berbahan alami membuka peluang bagi pengembangan usaha es kelapa muda. Selain memberikan kesegaran, air kelapa muda mengandung elektrolit, mineral, vitamin, dan antioksidan yang bermanfaat bagi kesehatan. Ketersediaan bahan baku yang melimpah serta meningkatnya preferensi konsumen terhadap produk alami menjadikan usaha es kelapa muda memiliki prospek yang menjanjikan, terutama sebagai peluang bisnis bagi pelaku UMKM.

Perkembangan industri makanan dan minuman di Indonesia terus meningkat, diikuti oleh persaingan yang semakin ketat. Kondisi ini menuntut pelaku usaha untuk menerapkan strategi bisnis yang tepat agar tetap kompetitif. Es kelapa muda memiliki keunggulan berupa bahan baku yang mudah diperoleh, proses produksi yang sederhana, dan kebutuhan modal yang relatif rendah, sehingga menjadi peluang usaha yang menjanjikan bagi mahasiswa, wirausahawan pemula, maupun pelaku UMKM.

Keberhasilan usaha es kelapa muda tidak hanya bergantung pada kemudahan produksi, tetapi juga pada kemampuan pelaku usaha memahami kebutuhan konsumen dan melakukan inovasi produk. Variasi rasa, kemasan yang menarik, serta pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi dapat meningkatkan nilai jual, memperluas pangsa pasar, dan menarik minat konsumen, khususnya generasi muda.

Di sisi lain, keberhasilan suatu usaha juga dipengaruhi oleh berbagai faktor internal maupun eksternal. Faktor internal meliputi kualitas bahan baku, efisiensi proses produksi, pengelolaan keuangan, kemampuan sumber daya manusia, serta konsistensi dalam menjaga kualitas produk. Sementara itu, faktor eksternal mencakup tingkat persaingan pasar, perubahan perilaku konsumen, kondisi ekonomi,

lokasi usaha, serta perkembangan teknologi pemasaran digital. Pelaku usaha yang mampu mengintegrasikan seluruh faktor tersebut secara efektif akan memiliki peluang lebih besar untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya. Oleh sebab itu, penyusunan perencanaan bisnis yang komprehensif menjadi langkah awal yang sangat penting sebelum usaha dijalankan agar berbagai risiko yang mungkin muncul dapat diantisipasi secara lebih baik.

Studi kelayakan bisnis digunakan untuk menilai kelayakan suatu usaha berdasarkan aspek pasar, operasional, manajemen, hukum, lingkungan, dan keuangan. Bagi usaha es kelapa muda, analisis ini membantu mengidentifikasi potensi keuntungan, risiko, serta menjadi dasar dalam menyusun strategi pengembangan sehingga meningkatkan peluang keberhasilan usaha dalam jangka panjang.

Meskipun memiliki peluang pasar yang besar, usaha es kelapa muda masih menghadapi tantangan berupa persaingan dengan minuman modern, fluktuasi harga bahan baku, perubahan preferensi konsumen, dan tuntutan terhadap kualitas layanan. Oleh karena itu, diperlukan perencanaan bisnis yang baik, strategi pemasaran yang tepat, serta inovasi produk secara berkelanjutan agar usaha dapat berkembang dan bersaing di pasar.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha es kelapa muda segar berdasarkan aspek pasar, operasional, manajemen, hukum, lingkungan, dan keuangan. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi referensi dalam pengembangan usaha kuliner berbasis potensi lokal yang berdaya saing, berkelanjutan, dan mampu memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk memperoleh gambaran secara komprehensif mengenai proses produksi, strategi pemasaran, serta kelayakan usaha minuman Es Kelapa Muda. Pendekatan ini dipilih karena mampu mendeskripsikan kondisi objektif

usaha berdasarkan fenomena yang terjadi di lapangan melalui analisis data secara naratif. Dengan metode ini, peneliti dapat mengidentifikasi berbagai aspek yang memengaruhi keberhasilan usaha, mulai dari proses operasional hingga strategi pengembangan bisnis.

Penelitian dilaksanakan pada usaha Es Kelapa Muda yang berlokasi di Wedoro, Klurak, Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo. Pengumpulan data dilakukan selama tiga hari yang meliputi kegiatan observasi lapangan, wawancara dengan informan, dokumentasi, serta penyusunan hasil penelitian. Pemilihan lokasi penelitian didasarkan pada pertimbangan bahwa usaha tersebut merupakan salah satu pelaku usaha minuman segar yang memiliki potensi untuk dikembangkan serta relevan dengan tujuan penelitian.

Subjek penelitian terdiri atas pemilik usaha, karyawan, dan konsumen Es Kelapa Muda yang dipilih sebagai sumber informasi utama. Sementara itu, objek penelitian meliputi proses produksi, manajemen operasional, strategi pemasaran, target pasar, modal usaha, biaya operasional, serta analisis pendapatan dan keuntungan usaha. Ruang lingkup tersebut dipilih untuk memberikan gambaran yang menyeluruh mengenai kondisi dan kelayakan usaha yang dijalankan.

Data penelitian dikumpulkan melalui tiga teknik, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung proses produksi Es Kelapa Muda, aktivitas penjualan, serta interaksi antara pelaku usaha dengan konsumen sehingga diperoleh gambaran nyata mengenai operasional usaha. Wawancara dilakukan secara langsung kepada pemilik usaha dan beberapa konsumen untuk memperoleh informasi mengenai sejarah usaha, strategi pemasaran, inovasi produk, penetapan harga, persepsi pelanggan, serta peluang pengembangan bisnis. Selanjutnya, dokumentasi digunakan untuk melengkapi data penelitian melalui pengumpulan foto kegiatan produksi, bukti pembelian bahan baku, catatan penjualan harian, dan dokumen pendukung lainnya yang relevan.

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri sebagai instrumen yang berperan dalam mengumpulkan, mengolah, dan menginterpretasikan data. Untuk mendukung proses pengumpulan data, digunakan beberapa instrumen pendukung berupa pedoman wawancara, buku catatan lapangan, kamera atau telepon pintar untuk dokumentasi visual, serta aplikasi spreadsheet sederhana yang digunakan dalam pencatatan dan pengolahan data keuangan usaha.

Analisis data dilakukan melalui tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan memilih, mengelompokkan, dan memfokuskan data hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi sesuai dengan tujuan penelitian. Selanjutnya, data yang telah direduksi disajikan dalam bentuk uraian deskriptif yang didukung oleh tabel atau bagan agar informasi lebih mudah dipahami. Tahap akhir berupa penarikan kesimpulan dilakukan berdasarkan hasil analisis terhadap seluruh data yang diperoleh untuk menilai

kelayakan usaha, mengidentifikasi potensi pasar, serta merumuskan strategi pengembangan bisnis Es Kelapa Muda pada masa mendatang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek pasar dan pemasaran

Aspek pasar menunjukkan bahwa usaha Es Kelapa Muda memiliki prospek yang baik karena tingginya permintaan masyarakat terhadap minuman segar berbahan alami, didukung oleh ketersediaan bahan baku yang melimpah dan pasar yang luas. Strategi pemasaran menerapkan bauran pemasaran (4P) melalui penyediaan berbagai varian rasa, penetapan harga yang kompetitif, pemilihan lokasi strategis, serta promosi melalui media sosial, pemasaran langsung, dan media cetak sederhana. Penerapan strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, dan mendorong peningkatan penjualan (Amin, 2019).

Aspek teknik dan operasional

Aspek teknik dan operasional menunjukkan bahwa keberhasilan usaha Es Kelapa Muda sangat dipengaruhi oleh pemilihan lokasi, ketersediaan peralatan, bahan baku, serta kelancaran proses produksi. Lokasi usaha dipilih pada kawasan strategis, seperti dekat pasar, sekolah, alun-alun, atau pusat keramaian agar mudah dijangkau konsumen dan memiliki potensi penjualan yang tinggi. Lokasi yang ideal juga didukung oleh akses air bersih, listrik, ruang produksi yang memadai, serta area penjualan yang aman dan mudah terlihat. Kegiatan operasional didukung oleh peralatan sederhana seperti pisau, sendok kelapa, mesin serut es, wadah penyimpanan, cup plastik, cooler box, dan meja penjualan. Sementara itu, bahan baku utama berupa kelapa muda segar, sirup, gula cair, susu, es batu, dan air mineral diperoleh secara rutin dari pemasok lokal untuk menjaga kualitas dan kesegaran produk.

Proses produksi dilakukan secara sederhana, dimulai dari pemilihan kelapa muda berkualitas, pengupasan dan pengerukan daging kelapa, pencampuran dengan bahan tambahan sesuai varian rasa, penambahan es batu, hingga pengemasan menggunakan cup berlabel sebelum disajikan kepada konsumen. Operasional usaha dapat dijalankan oleh 1–2 orang pekerja, dengan penambahan tenaga kerja apabila permintaan meningkat. Untuk menjamin keamanan pangan, diterapkan standar sanitasi melalui pencucian peralatan secara rutin, penyimpanan bahan baku dalam wadah tertutup, penggunaan alat pelindung diri oleh penjual, pemanfaatan air bersih, serta pembersihan area produksi setiap hari. Kegiatan operasional harian meliputi persiapan bahan baku dan peralatan, proses produksi sesuai permintaan, penjualan dan promosi, pencatatan transaksi keuangan, serta pembersihan peralatan dan tempat usaha guna menjaga efisiensi operasional dan kualitas produk.

Aspek Manajemen

Aspek manajemen memegang peranan penting dalam menjamin keberlanjutan usaha, efektivitas operasional, dan peningkatan keuntungan jangka panjang. Perencanaan usaha

dilakukan sejak tahap awal dengan menetapkan konsep produk, target pasar, lokasi penjualan, strategi promosi, serta target penjualan dan proyeksi keuntungan. Pengorganisasian diterapkan melalui pembagian tugas yang jelas antara pemilik dan karyawan agar proses operasional berjalan lebih efisien (Handoko, 2014). Selanjutnya, pemilik usaha memberikan pengarahan melalui penciptaan suasana kerja yang kondusif, pemberian insentif berdasarkan pencapaian penjualan, serta evaluasi kinerja secara berkala untuk meningkatkan produktivitas dan profesionalisme karyawan (Hasibuan, 2016). Pengawasan dilakukan terhadap kualitas bahan baku, kebersihan area produksi, pengendalian biaya operasional, dan pencatatan keuangan harian maupun bulanan guna memastikan usaha berjalan sesuai target. Apabila terjadi penurunan penjualan, strategi perbaikan dilakukan melalui inovasi varian produk, peningkatan kualitas kemasan, serta optimalisasi promosi digital (Tjiptono, 2017). Selain itu, pengelolaan keuangan yang mencakup pencatatan modal awal, biaya operasional, pendapatan, dan laba bersih menjadi dasar dalam menjaga arus kas serta mendukung pengembangan usaha di masa mendatang (Kasmir, 2016). Evaluasi secara berkala juga dilakukan sebagai dasar pengambilan keputusan untuk memperluas pemasaran, menambah variasi produk, meningkatkan ukuran kemasan, maupun membuka cabang baru sesuai dengan perkembangan kebutuhan pasar.

Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan salah satu faktor penting yang mendukung keberlanjutan usaha karena memberikan perlindungan hukum, meningkatkan kepercayaan konsumen, serta mempermudah pengembangan bisnis. Untuk menjalankan usaha Es Kelapa Muda secara legal, pelaku usaha perlu memiliki beberapa dokumen perizinan, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem OSS, Surat Keterangan Usaha (SKU), serta izin Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) sebagai jaminan bahwa produk memenuhi standar keamanan pangan. Selain itu, sertifikat halal dapat menjadi nilai tambah dalam memperluas pangsa pasar dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Di samping pemenuhan legalitas, usaha juga harus menerapkan standar sanitasi dan kebersihan yang meliputi kebersihan peralatan, bahan baku, serta area produksi guna menjamin kualitas dan keamanan produk sesuai dengan ketentuan yang berlaku bagi usaha pangan skala rumah tangga.

Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan dalam usaha Es Kelapa Muda difokuskan pada pengelolaan limbah, penerapan sanitasi, dan penggunaan bahan yang lebih ramah lingkungan guna mendukung keberlanjutan usaha. Limbah organik, seperti kulit dan serabut kelapa, dipisahkan untuk dimanfaatkan sebagai kompos atau media tanam, sedangkan limbah plastik dikelola melalui pemilahan dan pembuangan yang sesuai. Kebersihan area produksi dan penjualan dijaga secara rutin dengan menggunakan air bersih, menjaga higienitas peralatan, serta menyimpan bahan baku dalam

wadah tertutup untuk mencegah kontaminasi. Selain itu, upaya mengurangi penggunaan plastik sekali pakai melalui penyediaan sedotan ramah lingkungan, pengurangan kemasan berlebih, dan pemanfaatan limbah organik menjadi bagian dari komitmen usaha dalam meminimalkan dampak lingkungan sekaligus menciptakan usaha yang lebih berkelanjutan.

Aspek Finansial

Aspek finansial menunjukkan bahwa usaha Es Kelapa Muda memiliki potensi yang layak untuk dikembangkan karena membutuhkan modal awal yang relatif kecil, yaitu sekitar Rp1.300.000–Rp1.600.000 untuk pengadaan peralatan dan bahan baku awal. Biaya operasional meliputi pembelian kelapa muda, sirup, es batu, kemasan, utilitas, serta biaya transportasi dan pemeliharaan peralatan yang perlu dicatat secara rutin untuk mengendalikan arus kas. Penetapan harga jual dilakukan berdasarkan biaya produksi ditambah margin keuntungan, sehingga dengan biaya produksi sekitar Rp3.000 per cup dan harga jual Rp5.000–Rp7.000 per cup, usaha berpotensi memperoleh keuntungan sekitar Rp2.000–Rp4.000 per cup. Apabila rata-rata penjualan mencapai 60 cup per hari, usaha dapat menghasilkan laba harian sekitar Rp180.000 atau sekitar Rp5.400.000 per bulan sebelum dikurangi biaya operasional. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa usaha Es Kelapa Muda memiliki prospek yang baik dengan potensi pengembalian modal dalam waktu relatif singkat apabila dikelola secara efektif.

Modal Kerja

Modal kerja merupakan faktor penting dalam menjaga kelangsungan operasional usaha Es Kelapa Muda, mulai dari pengadaan bahan baku hingga perolehan keuntungan. Modal awal dapat berasal dari tabungan pribadi, pinjaman keluarga, atau dukungan lembaga pembiayaan seperti koperasi dan UMKM, yang digunakan untuk membeli peralatan, bahan baku, dan perlengkapan penjualan. Pengelolaan biaya mencakup biaya tetap, seperti meja jualan, blender, dan banner, serta biaya variabel, seperti kelapa muda, es batu, sirup, cup plastik, dan sedotan, yang seluruhnya perlu dicatat secara rutin untuk mengendalikan arus kas. Penetapan harga jual dilakukan berdasarkan biaya produksi ditambah margin keuntungan sehingga mampu menghasilkan laba yang optimal seiring meningkatnya volume penjualan. Dengan pengelolaan modal kerja yang baik, usaha dinilai layak apabila mampu menutup seluruh biaya operasional, mengembalikan modal dalam waktu relatif singkat, serta menghasilkan pendapatan yang terus meningkat.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil studi kelayakan, usaha es kelapa segar di Kabupaten Sidoarjo dinilai layak untuk dikembangkan karena didukung oleh ketersediaan bahan baku yang melimpah, tingginya permintaan masyarakat terhadap minuman segar berbahan alami, serta kondisi iklim yang mendukung penjualan sepanjang tahun. Analisis dari

aspek pasar, operasional, manajemen, hukum, lingkungan, dan finansial menunjukkan bahwa usaha ini memiliki peluang pasar yang luas, membutuhkan modal awal yang relatif terjangkau, serta berpotensi menghasilkan keuntungan yang stabil dengan risiko yang dapat dikelola. Melalui penerapan strategi pemasaran yang tepat, inovasi produk, pengelolaan operasional yang efisien, serta komitmen dalam menjaga kualitas dan keamanan produk, usaha es kelapa segar berpotensi berkembang secara berkelanjutan sekaligus memberikan kontribusi terhadap peningkatan perekonomian masyarakat lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Adelia, Mairani, *et al.* 2024. Overview Studi Kelayakan Bisnis. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*. 1(4): 20-35
- Agustin, R., Aini, S. N., Romaisyah, L., & Lestari, S. R. M. (2024). Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis dalam Keputusan Ekspansi. *Jurnal Maneksi*, 13(1):119–127
- Anis, S. 2021. Analisis Pentingnya Aspek Hukum dan Legalitas pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Semarang. *Jurnal Abdimas*, 25(2), 169–174.
- Bismala, L. 2017. Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Entrepreneur Dan Entrepreneurship*, 5(1), 19–26.
- Bisnis.com*. (2023). *Ini 11 manfaat air kelapa muda bagi kesehatan yang kaya nutrisi*. Diakses dari <https://lifestyle.bisnis.com>
- Christine, M. Y. 2023. Analisis kelayakan bisnis ditinjau dari aspek pemasaran dan keuangan produk UMKM Uyah Pencok Banjarbaru. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 9(1), 103–109.
- DetikHealth*. (2024). *8 manfaat air kelapa muda untuk kesehatan tubuh*. Diakses dari <https://health.detik.com>
- Fauzi, A., & Hartati, S. 2018. Peran Legalitas Usaha dalam Meningkatkan Daya Saing dan Kemitraan UMKM. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 15(2), 123–135.
- Indrawati, I. D., & Faizal Rizky Yuttama. (2025). ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS DITINJAU DARI ASPEK PEMASARAN DAN ASPEK KEUANGAN PADA UMKM FRUTTY TUTTY PURWOKERTO. *Entrepreneur: Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan*, 6(1), 124–133.
<https://doi.org/10.31949/entrepreneur.v6i1.13057>
- Iswara, P. W. ., & Triolita, N. . 2022. COMPUTER-BASED CASH SALE ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM DESIGN IN NSC POLYTECHNIC SURABAYA CANTEEN. *International Conference of Business and Social Sciences*, 2(1), 195–204.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. "Studi Kelayakan Bisnis". Edisi Kedua Penerbit Kencana Prenada Media Group.
- Kompas.com*. (2025). *Kandungan gizi dan penyakit yang bisa diobati saat minum air kelapa muda*. Diakses dari <https://www.kompas.com>
- Kompasiana*. (2024). *Peluang usaha es kelapa muda*. Diakses dari <https://www.kompasiana.com>
- Kridianto, Dadang. *et al.* 2023. THE FEASIBILITY STUDY ANALYSIS OF FOOD BUSINESS DEVELOPMENT. *International Journal of Entrepreneur and Business Administration*. 1(1): 134-156
- Maftukhah, N. (2021). Hubungan hygiene sanitasi dengan keberadaan bakteri *Escherichia coli* pada minuman es kelapa muda. *Jurnal Health and Science*, 2(1), 45–52.
- MitePress*. (2023). *Usaha es kelapa muda: Peluang menggiurkan dengan modal kecil*. Diakses dari <https://mitepress.com>
- Poltekkes Tanjung Karang*. (2021). *Kandungan gizi air kelapa dan manfaatnya bagi kesehatan*. *Repository Poltekkes Tanjung Karang*.
- Sami, S. E. T. 2016. Strategi Pengembangan Lingkungan Industri Kecil Rokok di Kabupaten Pasuruan. *SMATIKA JURNAL: STIKI Informatika Jurnal*, 6(01), 37-41.
- Sucipto, A. 2011. Studi kelayakan bisnis: Analisis integratif dan studi kasus. Gramedia: Jakarta
- Sugiharto, S.S dan Putri, N.B.P. 2024. Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Aspek Hukum Studi Kasus UMKM Getuk Pisang Baariklana. *Jurnal Kajian Hukum dan Pendidikan Kewarganegaraan*. 3 (2): 201–210
- Triolita, Nina, *et al.*, 2025. Human Resource Management Strategy in Improving Organizational Performance. *Dirya: Journal of Economic Management*. 2 (1): 82-94.
- UKM Indonesia*. (2024). *Peluang usaha es kelapa muda: Minuman sehat yang terus dicari sepanjang tahun*. Diakses dari <https://ukmindonesia.id>
- Universitas Atma Jaya Yogyakarta*. (2019). *Kajian kandungan mineral dan elektrolit pada air kelapa muda*. *OJS Universitas Atma Jaya Yogyakarta*.