

ANALISIS STUDI KELAYAKAN USAHA PADA UMKM BANANA BETA DI KOTA AMBON

Virgin Airin Reawaruw¹, Marcellino Justin Lawalata², Joy Tanate³

¹⁻³Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas pattimura, Indonesia

*e-mail: virgin.reawaruw@gmail.com¹, ellolawalata06@gmail.com², tanatejoy@gmail.com³

Abstract

This activity examines the business feasibility of Banana Beta, a micro, small, and medium enterprise (MSME) in Ambon City that has been engaged in banana-based processing since 2023. The business leverages local potential in the form of abundant banana supply and high consumer interest in banana-based products. The analysis covers various aspects, including legal, marketing, technical/operational, financial, management and organizational, economic and social, as well as Environmental Impact Assessment (EIA). Data were collected through observation and interviews. The analysis results indicate that Banana Beta has met legal requirements, implemented both online and offline marketing strategies, secured a strategic business location, and maintained effective operational management. From a financial perspective, the business is viable, generating significant profits. Its social and environmental impacts are also positive, particularly in empowering local workers and managing organic waste. In conclusion, this business has promising growth prospects through strategies such as increasing production capacity, diversifying raw materials, and expanding market reach.

Keywords: *Banana Beta MSME, Business Feasibility Study, Feasibility Aspect Analysis*

1. PENDAHULUAN

Kota Ambon memiliki potensi besar di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berperan signifikan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, membuka lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Maluku, jumlah UMKM di Kota Ambon terus meningkat setiap tahun, didominasi oleh sektor kuliner yang memanfaatkan sumber daya lokal. Salah satu potensi unggulan daerah ini adalah pisang, yang ketersediaannya melimpah berkat kondisi geografis dan iklim tropis yang mendukung budidaya. Potensi ini dimanfaatkan oleh Banana Beta, UMKM yang berdiri sejak 2023 dan bergerak di bidang olahan pisang seperti pisang nugget dan pisang roll.

Produk ini dipasarkan melalui strategi kombinasi daring dan luring, dengan jangkauan utama wilayah Waihaong dan sekitarnya. Meskipun memiliki nilai jual unik dan permintaan pasar yang cukup tinggi, UMKM ini masih menghadapi tantangan berupa keterbatasan kapasitas produksi, jangkauan pemasaran yang belum optimal, serta ketergantungan pada satu jenis bahan baku utama. Oleh karena itu, diperlukan program pengabdian kepada masyarakat berbasis pendampingan dan penerapan teknologi untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperluas pasar, dan melakukan diversifikasi produk. Kegiatan ini diharapkan dapat membantu Banana Beta mempertahankan eksistensi di tengah persaingan, sekaligus memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal. Secara akademik, pengembangan usaha UMKM kuliner seperti Banana Beta sejalan dengan berbagai temuan penelitian terdahulu yang menegaskan bahwa penerapan inovasi produk, strategi pemasaran digital, dan efisiensi operasional mampu meningkatkan daya saing UMKM di pasar lokal maupun regional (Misnawati & Nurlaili, 2020; Pramono et al., 2021).

2. METODE

Pengabdian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan kombinasi metode kualitatif dan kuantitatif. Tujuan utamanya adalah menilai kelayakan bisnis UMKM Banana Beta dengan meninjau berbagai aspek studi kelayakan, yaitu aspek hukum, pasar dan pemasaran, teknis,

finansial, manajemen, serta Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL). Data Pengabdian ini diperoleh melalui:

- a) Observasi langsung di lokasi usaha untuk meninjau proses produksi dan kondisi operasional.
- b) Wawancara dengan pemilik usaha guna menggali informasi mengenai manajemen internal dan tanggapan pasar.
- c) Dokumentasi kegiatan bersama tenaga kerja atau karyawan yang terlibat di UMKM.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Banana Beta adalah sebuah usaha mikro yang dimiliki dan dikelola oleh Ibu Naning Sudiar Umamit, yang mulai beroperasi sejak tahun 2023. Usaha ini berlokasi di kawasan Waihaong dan bergerak di bidang kuliner, khususnya dalam mengolah pisang menjadi camilan siap saji yang kekinian dan digemari oleh berbagai kalangan. Latar belakang berdirinya Banana Beta berawal dari pengamatan Ibu Naning terhadap potensi besar komoditas lokal berupa pisang yang tersedia melimpah di daerahnya. Selain itu, tingginya minat masyarakat terhadap camilan berbahan dasar pisang menjadi motivasi kuat bagi beliau untuk menghadirkan produk olahan pisang yang tidak hanya lezat, tetapi juga memiliki nilai jual yang menjanjikan.

Banana Beta saat ini menawarkan dua jenis produk unggulan, yaitu pisang nugget dan pisang roll. Kedua produk ini dibuat dengan cita rasa khas dan dikemas secara menarik, sehingga mampu menarik perhatian konsumen baik dari kalangan anak-anak, remaja, hingga orang dewasa. Dalam kegiatan operasional hariannya, Banana Beta mampu menjual rata-rata 40 box per hari, yang menunjukkan bahwa produk ini memiliki daya tarik pasar yang kuat. Untuk menjalankan usaha ini, Ibu Naning dibantu oleh dua orang karyawan yang terlibat dalam proses produksi dan pengemasan. Meskipun masih berskala rumahan, Banana Beta menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan dan menjanjikan. Keberhasilan ini tidak lepas dari ketekunan pemilik dalam menjaga kualitas produk, serta memahami kebutuhan dan selera konsumen. Dengan pengelolaan yang semakin matang, usaha ini memiliki potensi besar untuk terus berkembang dan menjadi salah satu pelaku UMKM yang berdaya saing di daerahnya.

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, analisis kelayakan usaha UMKM Banana Beta dilakukan dengan meninjau beberapa aspek utama yang menjadi indikator kelayakan bisnis. Setiap aspek dianalisis secara terperinci untuk mengetahui potensi, peluang, serta hambatan yang dihadapi usaha ini, sehingga dapat diperoleh gambaran menyeluruh mengenai kelayakan dan prospek pengembangannya. Adapun penjelasan tiap aspek adalah sebagai berikut :

1. Aspek Hukum

Berdasarkan hasil wawancara, usaha Banana Beta telah memiliki izin usaha resmi sesuai ketentuan yang berlaku, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan/atau Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP). Kepemilikan izin ini menunjukkan bahwa Banana Beta telah memenuhi aspek legalitas usaha sehingga kegiatan operasionalnya dapat dijalankan secara sah dan diakui oleh pemerintah. Selain itu, merek dagang *Banana Beta* juga telah terdaftar secara hukum, sehingga memperoleh perlindungan hak merek dan menghindarkan dari potensi sengketa merek dengan pihak lain. Selama menjalankan usahanya, Banana Beta tidak pernah menghadapi kendala hukum, baik yang berkaitan

dengan perizinan, sengketa dagang, maupun pelanggaran aturan, sehingga aspek hukum usaha ini dapat dikatakan sudah terpenuhi dengan baik dan tidak menimbulkan hambatan bagi kelangsungan bisnisnya.

2. Aspek Pemasaran

Pasar merupakan wadah interaksi antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli, sedangkan pemasaran adalah rangkaian kegiatan yang mencakup penciptaan, penyampaian, dan penyebaran informasi mengenai produk atau jasa kepada konsumen dengan tujuan mempertahankan keberlangsungan usaha.

a) Strategi pemasaran

Dalam upaya memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan keuntungan, *Banana Beta* menerapkan strategi pemasaran yang menggabungkan pendekatan daring dan luring. Secara daring, promosi dilakukan melalui berbagai media sosial seperti TikTok, Facebook, Instagram, dan WhatsApp untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Sementara secara luring, promosi mengandalkan komunikasi langsung melalui jaringan kerabat, tetangga, dan teman. Penentuan target pasar difokuskan pada kalangan pelajar hingga orang dewasa yang memiliki ketertarikan terhadap olahan pisang. Selain itu, identitas merek diperkuat dengan logo unik yang menggabungkan kata “Banana” (pisang) dan “Beta” (saya dalam bahasa Maluku), sebagai ciri khas yang membedakan produk ini dari pesaing. Untuk menarik minat konsumen dengan preferensi rasa yang beragam, *Banana Beta* menawarkan dua varian utama, yakni pisang nugget dan pisang roll, yang tersedia dalam tekstur lembut maupun renyah.

b) Jenis dan jumlah penjualan

Produk yang dipasarkan mencakup dua kategori utama, yaitu pisang nugget dan pisang roll. Berdasarkan pengamatan pemilik usaha, minat pasar terhadap produk ini terbilang cukup tinggi, dengan estimasi tingkat permintaan mencapai sekitar 60% dari potensi pasar yang ada. Volume penjualan harian menyesuaikan permintaan dan selera konsumen, terutama pada variasi rasa dan tekstur.

c) Lokasi usaha dan Daerah Pemasaran

Usaha *Banana Beta* berlokasi di Jl. Sultan Babullah No. 9, Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kota Ambon, yang strategis untuk menjangkau target konsumennya. Wilayah pemasaran saat ini berfokus pada area sekitar Waihaong, dengan peluang pengembangan ke wilayah lain di Kota Ambon seiring meningkatnya popularitas produk.

3. Aspek Teknik Operasi

Dalam aspek teknis/operasi, analisis meliputi lokasi produksi, peralatan, tenaga kerja, dan tata letak (layout). Penentuan lokasi yang tepat menjadi faktor utama, karena berpengaruh pada kelancaran proses produksi dan kemudahan distribusi produk kepada konsumen.

a) Lokasi Produksi

Banana Beta berlokasi di Jl. Sultan Babullah No. 9, Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Kota Ambon, Maluku. Lokasi ini tergolong strategis karena:

- Berada di area yang dekat dengan calon konsumen.
- Mudah diakses dari jalan utama.
- Berada di lingkungan yang sudah dikenal masyarakat, sehingga memudahkan promosi.

b) Peralatan

Peralatan yang digunakan Banana Beta dibagi menjadi empat kategori:

1. Peralatan Utama Produksi: kompor gas, wajan penggorengan, saringan minyak, panci.
2. Peralatan Penunjang: baskom atau wadah adonan, spatula, sendok sayur, talenan, pisau dapur.
3. Peralatan Penyajian & Pengemasan: wadah kemasan mika/kertas, plastik pembungkus atau box karton, stiker/label merek, sendok/garpu sekali pakai.
4. Peralatan Kebersihan: lap kain bersih, sarung tangan plastik, celemek, tempat cuci peralatan, spons pembersih.

c) Tenaga Kerja

Kegiatan produksi dan penjualan dikelola oleh dua orang pekerja. Seluruh proses pembuatan dilakukan secara mandiri tanpa kerja sama dengan pihak ketiga, sehingga kualitas produk dapat lebih terjaga.

d) Tata Letak

UMKM Banana Beta menerapkan konsep layanan *take away* dengan memanfaatkan sebuah booth sebagai tempat usahanya. Area depan booth dilengkapi meja kasir serta beberapa kursi untuk pelanggan yang menunggu pesanan, sedangkan area belakang difungsikan sebagai dapur produksi untuk proses pengolahan dan pengemasan makanan. Desain tata letak ini memudahkan alur kerja, menjaga kebersihan, dan memastikan pelayanan berlangsung cepat serta efisien.

4. Aspek Finansial

a) Rencana Kebutuhan Modal Awal

Rencana kebutuhan modal untuk membangun usaha ini diperkirakan sebesar Rp 10.000.000. Jumlah tersebut sudah mencakup biaya untuk penyediaan tempat usaha, pembelian peralatan yang diperlukan, serta modal awal untuk memenuhi kebutuhan harga pokok produksi (HPP) pada tahap awal operasional. Dengan modal tersebut, diharapkan usaha dapat berjalan dengan lancar sejak awal, memenuhi standar kualitas produk, serta mampu melayani permintaan konsumen secara optimal.

b) Sumber Modal

Sumber modal usaha ini sepenuhnya berasal dari uang tabungan pribadi pemilik. Seluruh dana yang dibutuhkan untuk membangun usaha, sebesar Rp 10.000.000, diperoleh tanpa memanfaatkan fasilitas pembiayaan dari bank atau sumber pinjaman

lainnya. Dengan demikian, usaha ini akan beroperasi tanpa beban bunga atau kewajiban pembayaran cicilan, sehingga arus kas dapat difokuskan sepenuhnya untuk pengembangan usaha.

c) Identifikasi Penerimaan dan Pengeluaran

➤ Penerimaan :

Berdasarkan rata-rata penjualan harian sebesar 40 porsi dengan harga jual per porsi Rp 35.000, diperoleh estimasi penerimaan sebagai berikut:

Tabel 1 Penerimaan Kas UMKM Banana Beta

Keterangan	Perhitungan	Jumlah (Rp)
Penerimaan harian	40 porsi × Rp 35.000	1.400.000
Penerimaan mingguan	Rp 1.400.000 × 7 hari	9.800.000
Penerimaan bulanan	Rp 9.800.000 × 4 minggu	39.200.000
Penerimaan tahunan	Rp 39.200.000 × 12 bulan	470.400.000

➤ Pengeluaran :

Pengeluaran mencakup biaya bahan baku (HPP), gaji karyawan, serta biaya operasional lainnya. Rinciannya sebagai berikut:

Tabel 2 Pengeluaran Kas UMKM Banana Beta

Keterangan	Perhitungan	Jumlah (Rp)
HPP mingguan	Rp 1.800.000	
HPP bulanan	Rp 1.800.000 × 4 minggu	7.200.000
HPP tahunan	Rp 7.200.000 × 12 bulan	86.400.000
Beban gaji karyawan (2 karyawan)	Rp 1.000.000 × 12 bulan × 2 karyawan	24.000.000
Beban listrik	Rp 100.000 × 12 bulan	1.200.000
Biaya WiFi	Rp 300.000 × 12 bulan	<u>3.600.000</u>
Total Pengeluaran Tahunan	86.400.000 + 24.000.000 + 1.200.000 + 3.600.000	115.200.000

Berdasarkan identifikasi di atas, usaha diproyeksikan menghasilkan penerimaan tahunan sebesar Rp 470.400.000 dengan total pengeluaran tahunan sebesar Rp 115.200.000. Hal ini menunjukkan adanya potensi keuntungan kotor yang cukup besar, sehingga usaha ini memiliki prospek yang baik untuk dijalankan.

d) Laba Bersih

Labar bersih merupakan selisih antara total penerimaan dan total pengeluaran dalam satu periode tertentu. Perhitungan laba bersih ini penting untuk mengetahui keuntungan riil yang diperoleh usaha setelah dikurangi seluruh biaya operasional.

Tabel 3 *Laba Bersih Tahunan UMKM Banana Beta*

Keterangan	Jumlah (Rp)
Total Penerimaan Tahunan	470.400.000
Total Pengeluaran Tahunan	<u>115.200.000 -</u>
Laba Bersih Tahunan	355.200.000

Dengan total penerimaan tahunan sebesar Rp 470.400.000 dan total pengeluaran tahunan sebesar Rp 115.200.000. maka diperoleh laba bersih tahunan sebesar Rp 355.200.000. Nilai ini mencerminkan keuntungan yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha atau sebagai keuntungan bersih bagi pemilik.

e) Payback Periode (PP)

Diasumsikan bahwa laba bersih tahun ini pada usaha BANANA BETA yaitu sebesar Rp 335,200,000, maka perhitungannya sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{Investasi Awal}}{\text{Kas bersih/tahun}} \times 12 \text{ bulan}$$

$$PP = \frac{\text{Rp } 10.000.000}{\text{Rp } 335,200,000} \times 12 \text{ bulan}$$

$$PP = 0.3580 \times 12$$

$$PP = \mathbf{0.36 \text{ bulan}}$$

Dengan perkiraan umur ekonomis usaha Banana Beta 3 tahun, **maka usaha ini dapat dikatakan layak secara finansial karena Payback Period < dari umur ekonomis yaitu 0.36 bulan < 3 tahun.**

f) Net Present Value (NPV)

Berikut perhitungan NPV usaha BANANA BETA:

Tabel 4 . *Net Present Value UMKM Banana Beta*

Thn	Kas Bersih	DF (10%)	PV Kas Bersih
1	Rp 335,200,000	0.870	Rp 291,624,000
2	Rp 335,200,000	0.756	Rp 253,411,200
3	Rp 335,200,000	0.658	Rp 220,561,600
		Total PV Kas Bersih	Rp 765,596,800

$$NPV = \text{Total PV Kas Bersih} - \text{Investasi}$$

$$NPV = \text{Rp } 765,596,800 - \text{Rp } 10,000,000$$

$$NPV = \text{Rp } 755,596,800$$

Hasil perhitungan NPV/tahun usaha Banana Beta yaitu sebesar Rp 755,596,800. **Dari perhitungan ini dapat dikatakan usaha ini layak untuk dijalankan karena selisih antara nilai kas dan nilai investasi positif yakni nilai NPV > 0.**

g) Privitability Index (PI)

$$PI = \frac{\sum PV Kas Bersih}{\sum PV Investasi} \times 100\%$$

$$PI = \frac{Rp 765,596,800}{Rp 10,000,000} \times 100\%$$

$$PI = 76.5597 \times 100\%$$

$$PI = 7,655.97\% \text{ atau } 76.56 \text{ kali}$$

Berdasarkan perhitungan di atas dapat dikatakan **usaha Banana Beta layak untuk dijalankan karena nilai PI / Indeks Laba lebih besar dari 1 yaitu 76.56 kali.**

5. Aspek Manajemen Organisasi

a) Perencanaan

Banana Beta menetapkan target jangka pendek dan jangka panjang sebagai arah pengembangan usahanya. Dalam jangka pendek, prioritas difokuskan pada kelancaran produksi, konsistensi cita rasa, pemenuhan standar kebersihan, dan pemberian pelayanan yang ramah kepada pelanggan. Karyawan juga dibekali pelatihan sederhana agar proses kerja berjalan efektif. Sementara itu, pada jangka panjang, pemilik berencana memperluas usaha dengan membuka booth baru di lokasi yang dianggap memiliki potensi pasar tinggi. Untuk mewujudkan rencana tersebut, strategi yang digunakan meliputi penguatan promosi melalui media sosial, peningkatan citra merek, serta pemeliharaan loyalitas pelanggan.

b) Struktur Organisasi

Banana Beta dijalankan oleh tiga orang, terdiri dari dua karyawan yang bertugas di bagian produksi dan pemilik yang menangani layanan pelanggan. Satu karyawan bertanggung jawab pada proses penggorengan produk, sedangkan karyawan lainnya fokus pada pengemasan (*packing*) sesuai pesanan pelanggan. Sementara itu, pemilik usaha berada di bagian kasir untuk menerima dan memproses pesanan, mengatur alur kerja, serta menangani pembayaran. Pembagian tugas yang terstruktur ini membuat proses operasional berjalan lancar dan pesanan dapat diselesaikan dengan cepat.

c) Adaptabilitas

Banana Beta mengadopsi sistem kerja yang luwes, sehingga mampu menyesuaikan diri dengan perubahan tren pasar dan selera konsumen. Setiap keputusan operasional diambil melalui koordinasi langsung antara pemilik dan karyawan, memungkinkan penerapan perubahan secara cepat dan tepat. Daya saing Banana Beta terletak pada penggunaan bahan baku pisang segar, pengolahan yang menjaga higienitas, serta pelayanan yang sigap sesuai konsep take away. Media sosial dimanfaatkan secara optimal sebagai sarana promosi utama dan media komunikasi interaktif dengan pelanggan.

6. Aspek Ekonomi dan Sosial

a) Dampak Positif yang Timbul

➤ Ekonomi Rumah Tangga :

1. Keberadaan usaha Banana Beta memberikan peningkatan pendapatan bagi pemilik, sehingga mampu menunjang kebutuhan keluarga secara lebih baik.
2. Usaha ini turut berkontribusi pada perekonomian lokal dengan menciptakan lapangan kerja, meskipun jumlahnya masih terbatas.
3. Pemakaian bahan baku lokal, terutama pisang, ikut mendukung para petani dan pemilik ternak, karena limbah produksinya dapat dimanfaatkan sebagai pakan ternak.

➤ Sosial :

1. Aktivitas Banana Beta memberi peluang pendapatan tambahan bagi pengepul sampah organik, yang dapat menjual sisa produksi kepada peternak.
2. Masyarakat setempat memperoleh alternatif jajanan yang terjangkau, lezat, dan berkualitas, sehingga menambah variasi kuliner di wilayah tersebut.

➤ Respon Lingkungan :

1. Warga sekitar menyambut positif keberadaan Banana Beta karena memberikan nilai tambah baik secara ekonomi maupun sosial.
2. Usaha ini tidak hanya menghidupkan suasana lingkungan, tetapi juga membuka ruang interaksi antara pemilik, karyawan, dan pelanggan.

b) Perubahan Kesehatan Masyarakat

1. Risiko pencemaran lingkungan dari aktivitas Banana Beta sangat kecil, karena limbah dikelola dengan baik dan dimanfaatkan kembali oleh pihak yang membutuhkan.
2. Penerapan standar kebersihan yang konsisten membuat produk dan lingkungan tetap higienis, sehingga aman bagi konsumen dan tidak menimbulkan dampak negatif bagi kesehatan masyarakat.

7. Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL)

Banana Beta adalah salah satu usaha UMKM kecil di Kota Ambon yang bergerak di bidang Food & Beverage (F&B) dan beralamat di Jalan Sultan Babullah Nomor 9, Kelurahan Waihaong, Kecamatan Nusaniwe, Provinsi Maluku. Usaha ini memanfaatkan lokasi strategis yang mudah diakses oleh pelanggan, sehingga mendukung kelancaran penjualan produk. Untuk memastikan keberlanjutan dan kelayakan bisnis, dilakukan Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL) guna menilai potensi pengaruh kegiatan usaha terhadap lingkungan sekitar. Berdasarkan kondisi yang ada, dapat diidentifikasi sebagai berikut:

a) Identifikasi Kegiatan Operasional

- **Proses Produksi:** Proses pembuatan produk Banana Beta dilakukan di lokasi usaha, meliputi pengolahan bahan baku pisang, penggorengan, pengemasan, hingga penyajian pesanan pelanggan.
- **Penggunaan Sumber Daya Alam (SDA):** Air bersih digunakan untuk mencuci bahan baku dan menjaga kebersihan area produksi, sedangkan energi listrik dari sambungan PLN dipakai untuk penerangan dan operasional pendukung.
- **Pengelolaan Limbah:** Limbah utama yang dihasilkan berupa kulit pisang. Limbah ini dikelola dengan memberikannya kepada warga yang memiliki ternak untuk diolah menjadi pakan, sehingga tidak terbuang percuma dan bermanfaat bagi Masyarakat.

b) Identifikasi Kegiatan Lingkungan

- **Penggunaan Sumber Daya:** Pemakaian air dan listrik dikelola secara efisien agar tidak berlebihan. Proses produksi yang sederhana juga meminimalkan penggunaan peralatan yang menghasilkan polusi udara.
- **Limbah:** Limbah organik kulit pisang yang dihasilkan tidak menimbulkan pencemaran karena dimanfaatkan kembali untuk pakan ternak. Hal ini membantu mengurangi sampah organik yang dibuang ke lingkungan.

c) Evaluasi Risiko dan Alternatif

- **Teknologi Ramah Lingkungan:** Mempertimbangkan penggunaan peralatan hemat energi untuk mengurangi beban listrik.
- **Pengelolaan Limbah:** Mempertahankan sistem pengolahan limbah organik dengan konsep reuse melalui pemberian limbah kepada peternak, sekaligus mengedukasi masyarakat untuk memanfaatkan limbah organik.
- **Pilihan Bahan Baku:** Mengutamakan penggunaan pisang lokal sebagai bahan utama untuk mendukung petani sekitar dan mengurangi jejak karbon dari distribusi bahan baku.



Gambar 1 Dokumentasi Bersama karyawan UMKM Banana Beta

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil studi kelayakan, UMKM Banana Beta terbukti layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Aspek hukum, pemasaran, teknis/operasi, manajemen, ekonomi, sosial, serta lingkungan telah terpenuhi dengan baik. Dari segi keuangan, usaha ini menunjukkan potensi keuntungan yang besar dengan tingkat pengembalian modal yang cepat. Strategi pemasaran yang dilakukan mampu menarik minat konsumen, meskipun jangkauannya masih terbatas pada wilayah sekitar. Dampak sosial yang dihasilkan meliputi penciptaan lapangan kerja, dukungan terhadap petani pisang lokal, dan pengelolaan limbah organik yang bermanfaat bagi masyarakat. Secara keseluruhan, Banana Beta memiliki potensi pertumbuhan yang besar dengan daya saing yang dapat ditingkatkan melalui inovasi dan ekspansi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu Naning Sudiar Umamit, selaku pemilik UMKM *Banana Beta*, yang telah memberikan kesempatan, dukungan, dan kerjasama selama proses penyusunan laporan ini. Berkat keterbukaan dan bantuan beliau dalam memberikan informasi serta data yang diperlukan, penulis dapat menyelesaikan kegiatan ini dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Salakory, V., Lodiay, I., Hitipeuw, J., Makmara, N., Mita, W., Nadiva, P., ... Sopaheluwakan, S. (2024). Analisis Kelayakan Bisnis "UMKM BURGERAK". **Jurnal Tagalaya Pengabdian Kepada Masyarakat**, 1(1), 33–41
- Kasmir dan Jakfar, 2012. Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi. Penerbit. Prenadamedia group. Jakarta.