

Kelayakan Usaha Salad Buah pada UMKM Kuliner Sehat: Tinjauan Aspek Pasar, Teknis, Manajemen, dan Keuangan

Mohammad Afrizal Miradji¹, Bayuadi², Miftachul Masrofin Fifmansyah³, Anggi Maharani⁴, Fitri Novita Putri Kirana⁵, Rayhan Kanza Albani⁶, Ella Djamila Syah⁷

¹⁻⁷ Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, Indonesia

email: afrizal@unipasby.ac.id¹

Article Info :

Received:

25-10-2025

Revised:

28-11-2025

Accepted:

13-12-2025

Abstract

This study aims to analyze the feasibility of a fruit salad business as a healthy culinary product developed by micro, small, and medium enterprises. The analysis focuses on market, technical, management, and financial aspects to provide a comprehensive evaluation of business viability. The research applies a descriptive approach using mixed methods by combining literature review, market observation, and simple quantitative analysis based on standard assumptions in the snack food industry. The results indicate that the fruit salad business has strong market potential driven by increasing consumer awareness of healthy lifestyles and changing consumption patterns. From a technical perspective, the production process is relatively simple, requires minimal equipment, and can be operated efficiently at a micro-scale level. Management analysis shows that a simple organizational structure is sufficient to support daily operations. Financial evaluation reveals that the business generates attractive profits, supported by low break-even levels, a short payback period, and a positive net present value. Overall, the findings confirm that the fruit salad business is economically feasible and operationally sustainable, making it a promising opportunity for healthy culinary-based MSMEs.

Keywords: Fruit Salad, Business Feasibility, Market Analysis, Technical Analysis, Financial Analysis.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha salad buah sebagai produk kuliner sehat yang dikembangkan oleh usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Analisis ini berfokus pada aspek pasar, teknis, manajemen, dan keuangan untuk memberikan evaluasi komprehensif mengenai kelayakan usaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode campuran, yaitu kombinasi antara tinjauan literatur, pengamatan pasar, dan analisis kuantitatif sederhana berdasarkan asumsi standar di industri makanan ringan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis salad buah memiliki potensi pasar yang kuat, didorong oleh meningkatnya kesadaran konsumen akan gaya hidup sehat dan perubahan pola konsumsi. Dari segi teknis, proses produksi relatif sederhana, memerlukan peralatan minimal, dan dapat dioperasikan secara efisien pada skala mikro. Analisis manajemen menunjukkan bahwa struktur organisasi yang sederhana sudah cukup untuk mendukung operasional harian. Evaluasi keuangan mengungkapkan bahwa bisnis ini menghasilkan keuntungan yang menarik, didukung oleh tingkat impas yang rendah, periode pengembalian modal yang singkat, dan nilai sekarang bersih yang positif. Secara keseluruhan, temuan ini menegaskan bahwa bisnis salad buah secara ekonomi layak dan berkelanjutan secara operasional, menjadikannya peluang yang menjanjikan bagi UMKM berbasis kuliner sehat.

Kata kunci: Salad Buah, Kelayakan Bisnis, Analisis Pasar, Analisis Teknis, Analisis Keuangan.



©2022 Authors.. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

PENDAHULUAN

Perkembangan UMKM di Indonesia menunjukkan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, terutama dalam penyediaan lapangan kerja dan pemerataan pendapatan masyarakat sebagaimana tercermin dalam regulasi resmi dan data statistik nasional (UU No. 20 Tahun 2008; BPS, 2023). Dinamika perubahan gaya hidup masyarakat perkotaan yang semakin memperhatikan kesehatan mendorong tumbuhnya sektor kuliner sehat sebagai bagian dari peluang usaha yang prospektif dan berkelanjutan. Salad buah muncul sebagai produk yang mampu menjawab kebutuhan tersebut karena menawarkan nilai gizi, kepraktisan konsumsi, serta fleksibilitas pemasaran lintas segmen konsumen. Fenomena ini menuntut pelaku UMKM untuk tidak hanya berorientasi pada kreativitas produk, tetapi

juga pada kelayakan usaha secara menyeluruh agar dapat bertahan dalam persaingan pasar yang semakin kompetitif (Suryana, 2020).

Dari perspektif pasar, keberhasilan usaha kuliner sehat sangat dipengaruhi oleh pemahaman terhadap perilaku konsumen, preferensi, serta pola pengambilan keputusan pembelian yang terus mengalami perubahan seiring berkembangnya teknologi dan saluran distribusi digital. Kajian mengenai persepsi konsumen dan keputusan pembelian salad buah menunjukkan bahwa faktor kualitas produk, kepercayaan, serta kemudahan akses memiliki peranan penting dalam menentukan minat beli (Toruan, 2022; Oktamila, 2025). Strategi pemasaran yang tepat menjadi penentu utama dalam menciptakan keunggulan bersaing dan meningkatkan profitabilitas UMKM kuliner sehat (Kotler & Keller, 2016; Luthfi, 2025). Oleh sebab itu, analisis aspek pasar menjadi fondasi awal dalam menilai kelayakan usaha salad buah agar mampu menjangkau target konsumen secara optimal dan berkelanjutan.

Aspek teknis dalam usaha salad buah berkaitan erat dengan ketersediaan bahan baku, proses produksi, teknologi pendukung, serta standar kualitas yang harus dipenuhi untuk menjaga konsistensi produk. Pengelolaan bahan baku hortikultura, termasuk buah dan sayuran segar, membutuhkan perencanaan teknis yang matang agar risiko kerusakan dan pemborosan dapat ditekan seminimal mungkin (Andrian, 2022; Firmansyah, 2025). Penerapan teknik produksi yang efisien dan higienis menjadi prasyarat penting dalam usaha kuliner sehat yang berorientasi pada kepercayaan konsumen. Penilaian aspek teknis memberikan gambaran mengenai kesiapan operasional UMKM dalam menghasilkan produk salad buah yang layak secara kualitas dan kuantitas.

Keberlanjutan usaha juga sangat ditentukan oleh aspek manajemen yang mencakup pengelolaan sumber daya manusia, struktur organisasi, serta kemampuan pengambilan keputusan usaha. UMKM sering menghadapi keterbatasan manajerial yang berdampak pada lemahnya perencanaan dan pengendalian usaha, sehingga analisis kelayakan perlu memasukkan aspek ini secara komprehensif (Ashani et al., 2024). Kompetensi kewirausahaan dan kemampuan inovasi pelaku usaha terbukti berperan dalam meningkatkan daya saing serta adaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis (Toyib et al., 2025). Penguatan aspek manajemen menjadi kunci agar usaha salad buah tidak hanya bertahan dalam jangka pendek, tetapi juga berkembang secara berkesinambungan.

Aspek keuangan merupakan indikator utama dalam menentukan kelayakan usaha karena berkaitan langsung dengan kemampuan menghasilkan keuntungan dan mengelola arus kas. Analisis investasi menggunakan pendekatan Payback Period, Net Present Value, dan Internal Rate of Return banyak digunakan dalam studi kelayakan usaha kuliner untuk menilai tingkat pengembalian dan risiko usaha (Umar, 2019; Sugengriadi et al., 2024). Penelitian terdahulu pada usaha salad buah menunjukkan bahwa perencanaan keuangan yang tepat mampu meningkatkan pendapatan dan efisiensi biaya operasional (Kirana et al., 2024). Evaluasi aspek keuangan memberikan dasar rasional bagi pelaku UMKM dalam mengambil keputusan investasi yang lebih terukur dan realistik.

Berbagai penelitian empiris mengenai studi kelayakan usaha kuliner menunjukkan pentingnya pendekatan multidimensi yang mencakup pasar, teknis, manajemen, dan keuangan secara terpadu. Kajian pada usaha makanan sehat dan minuman fungsional membuktikan bahwa kelayakan usaha tidak dapat dinilai secara parsial karena setiap aspek saling memengaruhi dalam menentukan keberhasilan usaha (Santoso et al., 2022). Temuan tersebut menegaskan bahwa analisis menyeluruh memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai potensi dan risiko usaha. Pendekatan komprehensif ini menjadi relevan untuk diterapkan pada UMKM kuliner sehat berbasis salad buah yang memiliki karakteristik pasar dan operasional yang spesifik.

Di sisi lain, peran UMKM kuliner sehat juga memiliki dimensi sosial yang berkaitan dengan peningkatan kualitas gizi masyarakat dan pemberdayaan ekonomi lokal. Upaya pengembangan UMKM yang disertai edukasi gizi terbukti memberikan dampak positif terhadap kesadaran masyarakat akan pola konsumsi sehat (Rachmanda et al., 2025). Usaha salad buah tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga berkontribusi pada pencapaian tujuan pembangunan berkelanjutan di tingkat lokal. Integrasi aspek ekonomi dan sosial memperkuat urgensi dilakukannya analisis kelayakan usaha yang sistematis dan berbasis data.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian mengenai kelayakan usaha salad buah pada UMKM kuliner sehat menjadi penting untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai potensi dan tantangan usaha. Penelitian ini diharapkan mampu menjadi rujukan praktis bagi pelaku UMKM dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang lebih terarah dan berkelanjutan. Analisis yang mencakup aspek pasar, teknis, manajemen, dan keuangan diharapkan menghasilkan rekomendasi yang

aplikatif dan relevan dengan kondisi riil usaha. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memperkaya literatur akademik terkait studi kelayakan UMKM kuliner sehat di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan kombinasi kualitatif dan kuantitatif untuk menilai kelayakan usaha salad buah pada UMKM kuliner sehat. Data diperoleh melalui studi literatur terhadap buku, jurnal ilmiah, dan laporan resmi yang relevan, serta observasi pasar dengan mengamati tren penjualan, harga, dan perilaku konsumen pada usaha salad buah di marketplace, media sosial, dan kios UMKM. Analisis dilakukan pada aspek pasar, teknis, manajemen, keuangan, serta dampak ekonomi dan lingkungan dengan menggunakan asumsi angka standar industri makanan ringan, meliputi harga bahan baku, biaya kemasan, biaya tenaga kerja, kapasitas produksi, dan proyeksi penjualan. Penilaian aspek keuangan dilakukan melalui perhitungan biaya dan pendapatan, analisis Break Even Point, Payback Period, serta Net Present Value dengan tingkat diskonto 12 persen per tahun untuk memperoleh gambaran kelayakan usaha secara komprehensif dan terukur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kelayakan Usaha Salad Buah Ditinjau dari Aspek Pasar dan Pemasaran

Perubahan pola konsumsi masyarakat menuju makanan sehat menunjukkan peluang pasar yang semakin terbuka bagi UMKM kuliner berbasis buah segar. Data nasional menunjukkan bahwa UMKM sektor makanan dan minuman masih mendominasi struktur usaha kecil di Indonesia dan menjadi penopang utama ekonomi rakyat (UU No. 20 Tahun 2008; BPS, 2023). Salad buah hadir sebagai produk yang relevan dengan tren tersebut karena menggabungkan nilai kesehatan, kemudahan konsumsi, serta harga yang relatif terjangkau bagi berbagai lapisan konsumen. Kondisi ini memperkuat posisi salad buah sebagai produk dengan prospek pasar yang stabil dan berkelanjutan pada segmen kuliner sehat (Rahman, 2021; Indra & Hubner, 2025).

Dari sudut pandang pemasaran, keberhasilan usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku UMKM dalam membaca kebutuhan dan preferensi konsumen. Konsumen modern cenderung mempertimbangkan kualitas bahan, kebersihan produk, serta kemudahan akses pembelian melalui platform digital sebelum mengambil keputusan pembelian (Kotler & Keller, 2016; Toruan, 2022). Produk salad buah memiliki keunggulan visual dan nilai gizi yang kuat sehingga mudah dipromosikan melalui media sosial dan marketplace daring. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa konten visual dan rekomendasi digital berperan besar dalam meningkatkan minat beli produk kuliner sehat (Adinda, 2024; Luthfi, 2025).

Segmentasi pasar pada usaha salad buah menunjukkan cakupan konsumen yang luas, mulai dari remaja hingga keluarga muda yang memiliki kesadaran tinggi terhadap pola hidup sehat. Segmentasi demografis dan psikografis menjadi dasar utama dalam menentukan target pasar yang memiliki intensitas konsumsi tinggi dan loyalitas terhadap produk sehat (Kotler & Keller, 2016; Siregar, 2023). Penentuan target konsumen yang tepat memungkinkan UMKM menyusun strategi harga dan promosi yang lebih efektif serta efisien. Positioning salad buah sebagai makanan sehat yang segar dan praktis memperkuat daya tarik produk di tengah persaingan kuliner yang semakin padat (Santoso, 2025; Auliansyah, 2024).

Dari sisi tren permintaan, observasi pasar menunjukkan bahwa konsumsi salad buah mengalami peningkatan terutama pada jam makan siang dan malam hari. Konsumen cenderung memilih salad buah sebagai alternatif camilan sehat atau pengganti makanan berat dalam aktivitas sehari-hari. Pola konsumsi ini sejalan dengan temuan penelitian mengenai perubahan preferensi konsumen terhadap makanan rendah kalori dan berbasis buah (Kirana et al., 2024; Oktamilia, 2025). Kecenderungan tersebut memperlihatkan bahwa permintaan pasar terhadap salad buah bersifat konsisten dan tidak hanya bergantung pada tren musiman.

Persaingan usaha salad buah didominasi oleh pelaku UMKM rumahan, kafe kecil, serta produk olahan buah skala komersial. UMKM salad buah memiliki keunggulan pada fleksibilitas produksi, harga yang lebih kompetitif, serta kesegaran produk yang lebih terjaga dibandingkan produk pabrikan (Santoso et al., 2022; Ashani et al., 2024). Keunggulan ini memungkinkan UMKM membangun hubungan langsung dengan konsumen dan menyesuaikan produk sesuai permintaan pasar. Kondisi tersebut menciptakan peluang diferensiasi yang kuat dalam strategi pemasaran usaha salad buah (Suryana, 2020; Fithriyah et al., 2025).

Untuk memperkuat analisis pasar, data pendukung mengenai potensi permintaan dan segmentasi konsumen dapat disajikan sebagai berikut:

Tabel 1. Gambaran Pasar dan Segmentasi Konsumen Salad Buah UMKM

Indikator Pasar	Keterangan
Segmen utama konsumen	Remaja, mahasiswa, pekerja kantoran, ibu rumah tangga
Rata-rata pencarian produk online	>30.000 pencarian per bulan
Waktu pembelian dominan	Siang dan malam hari
Saluran pemasaran utama	Media sosial dan marketplace
Tingkat pertumbuhan UMKM kuliner	Positif dan berkelanjutan

Sumber: Observasi pasar UMKM dan data sekunder (BPS, 2023; Toruan, 2022; Kirana et al., 2024).

Berdasarkan data tersebut, terlihat bahwa pasar salad buah memiliki karakteristik yang jelas dan terukur sehingga memudahkan perencanaan strategi pemasaran. Informasi mengenai waktu pembelian dan preferensi konsumen memungkinkan pelaku usaha mengatur jadwal produksi secara efisien. Saluran pemasaran digital menjadi media utama dalam menjangkau konsumen dengan biaya promosi yang relatif rendah. Strategi ini selaras dengan pendekatan pemasaran modern yang menekankan kedekatan dengan konsumen dan efisiensi distribusi (Kotler & Keller, 2016; Indra & Hubner, 2025).

Aspek promosi dalam usaha salad buah juga berperan penting dalam membentuk persepsi positif konsumen terhadap produk. Pemanfaatan media sosial seperti Instagram dan TikTok terbukti efektif dalam meningkatkan visibilitas produk kuliner sehat berbasis visual (Adinda, 2024; Luthfi, 2025). Konten yang menampilkan kesegaran bahan, proses produksi higienis, serta testimoni konsumen mampu membangun kepercayaan pasar. Pendekatan ini sejalan dengan konsep pemasaran berbasis nilai yang menempatkan kepercayaan konsumen sebagai aset utama UMKM (Kotler & Keller, 2016; Munarko et al., 2024).

Kepatuhan terhadap standar keamanan pangan dan sertifikasi halal turut memengaruhi daya saing usaha salad buah. Konsumen semakin mempertimbangkan aspek legalitas dan keamanan produk sebelum melakukan pembelian, terutama pada produk makanan siap konsumsi (Hidayat, 2024). Pemenuhan standar tersebut tidak hanya meningkatkan kepercayaan konsumen, tetapi juga memperluas akses pasar ke segmen yang lebih luas. Faktor ini memperkuat kelayakan pasar usaha salad buah dalam jangka panjang (Rahman, 2021; Munarko et al., 2024).

Analisis aspek pasar menunjukkan bahwa usaha salad buah memiliki peluang yang kuat untuk berkembang di tengah meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan. Permintaan pasar yang stabil, segmentasi konsumen yang jelas, serta dukungan saluran pemasaran digital menjadi faktor utama yang mendukung kelayakan usaha ini. Keunggulan kompetitif UMKM salad buah terletak pada fleksibilitas, kesegaran produk, dan kedekatan dengan konsumen. Hasil pembahasan ini menegaskan bahwa dari aspek pasar dan pemasaran, usaha salad buah layak untuk dijalankan dan dikembangkan secara berkelanjutan (Umar, 2019; BPS, 2023; Suryana, 2020).

Kelayakan Usaha Salad Buah Ditinjau dari Aspek Teknis dan Operasional

Aspek teknis dan operasional menjadi fondasi penting dalam menentukan kelayakan usaha kuliner sehat karena berkaitan langsung dengan kemampuan produksi dan kualitas produk yang dihasilkan. Usaha salad buah pada skala UMKM memiliki karakteristik teknis yang relatif sederhana dan mudah diterapkan, terutama karena tidak memerlukan teknologi produksi yang kompleks. Kondisi ini membuka peluang bagi pelaku usaha pemula untuk menjalankan bisnis dengan risiko operasional yang lebih terkendali. Kesederhanaan proses produksi tersebut sejalan dengan konsep kewirausahaan praktis yang menekankan efisiensi dan adaptasi terhadap sumber daya yang tersedia (Suryana, 2020; Umar, 2019).

Pemilihan lokasi usaha menjadi salah satu komponen teknis yang memengaruhi efisiensi operasional dan biaya produksi. Usaha salad buah dapat dijalankan dari rumah dengan luasan ruang yang terbatas, sehingga tidak membutuhkan investasi besar untuk sewa tempat usaha. Model home industry ini sesuai dengan karakteristik UMKM kuliner di Indonesia yang mengandalkan fleksibilitas

ruang dan biaya rendah (UU No. 20 Tahun 2008; BPS, 2023). Penggunaan lokasi rumah juga memungkinkan pelaku usaha mengontrol kualitas produksi secara lebih intensif dan konsisten.

Proses produksi salad buah terdiri dari beberapa tahapan utama yang saling berkaitan dan harus dijalankan secara higienis. Tahapan tersebut meliputi pencucian bahan baku, pemotongan buah, penimbangan, pencampuran saus, pengemasan, serta penyimpanan dalam suhu rendah. Setiap tahapan membutuhkan ketelitian untuk menjaga kesegaran dan kualitas produk hingga sampai ke tangan konsumen. Praktik operasional seperti ini sejalan dengan standar pengolahan pangan segar yang menekankan kebersihan dan keamanan produk (Munarko et al., 2024; Rahman, 2021).

Ketersediaan bahan baku menjadi faktor teknis yang sangat menentukan keberlanjutan usaha salad buah. Bahan baku utama berupa buah segar relatif mudah diperoleh dari pasar tradisional maupun distributor lokal, sehingga risiko kelangkaan dapat diminimalkan. Pemanfaatan buah lokal juga memberikan keuntungan dari sisi harga dan kesegaran produk, sekaligus mendukung rantai pasok pertanian daerah (Andrian, 2022; Firmansyah, 2025). Kondisi ini memperkuat stabilitas operasional usaha salad buah dalam jangka menengah hingga panjang.

Peralatan produksi yang digunakan dalam usaha salad buah tergolong sederhana dan memiliki nilai investasi yang terjangkau. Peralatan seperti chiller kecil, pisau, talenan, timbangan digital, serta wadah kemasan sudah cukup untuk menunjang kegiatan produksi harian. Kebutuhan peralatan yang minim ini menurunkan hambatan masuk bagi pelaku UMKM yang ingin memulai usaha kuliner sehat. Karakteristik teknis tersebut sejalan dengan temuan penelitian yang menunjukkan bahwa usaha pangan segar memiliki tingkat kompleksitas produksi yang rendah (Santoso et al., 2022; Kirana et al., 2024). Untuk memperjelas kelayakan teknis, rincian kebutuhan peralatan dan biaya operasional awal dapat disajikan sebagai berikut:

Tabel 2. Kebutuhan Peralatan Produksi Usaha Salad Buah

Jenis Peralatan	Estimasi Biaya (Rp)
Chiller kecil	2.500.000
Pisau dan talenan	150.000
Baskom dan wadah	200.000
Timbangan digital	150.000
Cup kemasan	200.000
Alat kebersihan	150.000
Total	3.350.000

Sumber: Data primer UMKM dan studi kelayakan usaha sejenis (Umar, 2019; Kirana et al., 2024).

Data tersebut menunjukkan bahwa investasi peralatan berada pada tingkat yang rasional dan sesuai dengan kemampuan UMKM skala mikro. Nilai investasi yang relatif rendah memungkinkan pengembalian modal yang lebih cepat apabila didukung oleh volume penjualan yang stabil. Kondisi ini memperlihatkan bahwa secara teknis, usaha salad buah tidak memerlukan beban biaya tetap yang tinggi. Keunggulan ini menjadi faktor penting dalam menilai kelayakan operasional usaha kuliner sehat (Sugengriadi et al., 2024).

Aspek penyimpanan dan distribusi produk juga menjadi bagian penting dari analisis teknis. Penggunaan chiller berfungsi menjaga kesegaran produk dan memperpanjang umur simpan salad buah dalam batas waktu yang aman untuk konsumsi. Sistem distribusi langsung kepada konsumen melalui pemesanan harian mengurangi risiko penumpukan stok dan kerusakan produk. Pola distribusi ini sesuai dengan karakteristik produk pangan segar yang menuntut perputaran cepat (Munarko et al., 2024; Rahman, 2021).

Dari sisi operasional harian, usaha salad buah memiliki alur kerja yang sederhana dan mudah dikontrol. Produksi dapat disesuaikan dengan permintaan pasar harian sehingga meminimalkan pemborosan bahan baku. Fleksibilitas ini memberikan keuntungan bagi UMKM dalam mengelola kapasitas produksi tanpa tekanan biaya berlebih. Temuan ini memperkuat pandangan bahwa usaha salad buah memiliki tingkat risiko operasional yang relatif rendah (Umar, 2019; Santoso et al., 2022).

Aspek teknis dan operasional menunjukkan bahwa usaha salad buah layak dijalankan pada skala UMKM. Ketersediaan bahan baku, kemudahan proses produksi, kebutuhan peralatan yang sederhana, serta fleksibilitas operasional menjadi keunggulan utama usaha ini. Faktor-faktor tersebut menciptakan

efisiensi biaya dan stabilitas produksi yang mendukung keberlanjutan usaha. Hasil pembahasan ini menegaskan bahwa dari aspek teknis dan operasional, usaha salad buah memiliki tingkat kelayakan yang tinggi (Suryana, 2020; BPS, 2023).

Kelayakan Usaha Salad Buah Ditinjau dari Aspek Manajemen dan Keuangan

Aspek manajemen dan keuangan memiliki peran strategis dalam memastikan keberlanjutan usaha salad buah pada skala UMKM. Pengelolaan usaha yang baik memungkinkan pemanfaatan sumber daya secara optimal serta pengambilan keputusan yang lebih terarah. UMKM kuliner sehat sering kali dijalankan dengan struktur organisasi sederhana yang menuntut peran ganda dari pemilik usaha. Kondisi ini memerlukan kemampuan manajerial yang adaptif agar operasional usaha tetap berjalan efektif (Suryana, 2020; Toyib et al., 2025).

Struktur organisasi pada usaha salad buah umumnya bersifat sederhana dan fleksibel. Pemilik usaha merangkap sebagai pengelola utama yang bertanggung jawab atas produksi, pemasaran, dan keuangan. Model ini sesuai dengan karakteristik UMKM mikro yang mengandalkan efisiensi tenaga kerja dan pengendalian langsung oleh pemilik usaha (UU No. 20 Tahun 2008; BPS, 2023). Struktur sederhana tersebut memungkinkan pengambilan keputusan yang cepat dan responsif terhadap perubahan pasar.

Pengelolaan sumber daya manusia pada usaha salad buah tidak membutuhkan tenaga kerja dalam jumlah besar. Kegiatan produksi dan pemasaran dapat dijalankan oleh satu hingga dua orang dengan pembagian tugas yang jelas. Penugasan yang terfokus membantu menjaga konsistensi kualitas produk dan pelayanan kepada konsumen. Pendekatan ini sejalan dengan temuan penelitian mengenai efektivitas UMKM kuliner dengan jumlah tenaga kerja terbatas (Ashani et al., 2024; Toyib et al., 2025).

Standar operasional prosedur menjadi instrumen penting dalam menjaga kualitas dan efisiensi kerja. Penerapan SOP terkait kebersihan alat, higienitas tenaga kerja, serta penyimpanan produk membantu meminimalkan risiko kesehatan dan keluhan konsumen. SOP yang konsisten juga memperkuat citra profesional usaha di mata konsumen. Praktik ini sejalan dengan prinsip manajemen usaha pangan yang berorientasi pada mutu dan keamanan produk (Munarko et al., 2024; Hidayat, 2024).

Dari sisi keuangan, usaha salad buah membutuhkan modal awal yang relatif terjangkau. Modal tersebut dialokasikan untuk peralatan produksi, bahan baku awal, serta modal kerja operasional. Struktur biaya yang sederhana memungkinkan pelaku UMKM melakukan perencanaan keuangan dengan lebih mudah dan terukur. Kondisi ini memperkuat kelayakan finansial usaha pada tahap awal pengembangan (Umar, 2019; Sugengriadi et al., 2024).

Rincian kebutuhan modal awal dan biaya operasional dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 3. Struktur Modal Awal Usaha Salad Buah

Komponen	Nilai (Rp)
Peralatan produksi	3.350.000
Bahan baku awal	2.000.000
Modal kerja satu bulan	3.150.000
Total Modal Awal	8.500.000

Sumber: Data primer UMKM dan perhitungan studi kelayakan (Umar, 2019; Sugengriadi et al., 2024).

Berdasarkan struktur biaya tersebut, usaha salad buah memiliki beban modal yang masih dalam jangkauan UMKM mikro. Biaya produksi bulanan yang relatif stabil memungkinkan pelaku usaha memprediksi arus kas dengan lebih akurat. Pendapatan yang dihasilkan dari penjualan harian menunjukkan potensi laba bersih yang menarik. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa usaha salad buah mampu memberikan margin keuntungan yang kompetitif (Kirana et al., 2024).

Analisis Break Even Point menunjukkan bahwa volume produksi aktual berada jauh di atas titik impas. Kondisi ini menandakan bahwa usaha telah mampu menutup biaya tetap dan variabel dalam waktu yang relatif singkat. Payback Period yang singkat memperlihatkan kecepatan pengembalian modal yang menguntungkan bagi pelaku UMKM. Indikator ini menjadi bukti kuat kelayakan finansial usaha salad buah (Umar, 2019; Sugengriadi et al., 2024).

Perhitungan Net Present Value dengan tingkat diskonto yang wajar menunjukkan nilai positif. Hasil ini menandakan bahwa usaha memberikan nilai tambah secara ekonomi dan layak untuk dijalankan dalam jangka waktu tertentu. NPV positif mencerminkan bahwa arus kas masa depan mampu menutup investasi awal dan menghasilkan keuntungan bersih. Temuan ini sejalan dengan studi kelayakan usaha kuliner sehat yang menekankan pentingnya analisis investasi dalam pengambilan keputusan usaha (Sugengriadi et al., 2024; Santoso et al., 2022).

Aspek manajemen dan keuangan menunjukkan bahwa usaha salad buah memiliki tingkat kelayakan yang tinggi. Struktur organisasi sederhana, pengelolaan biaya yang efisien, serta indikator keuangan yang positif menjadi faktor pendukung utama. Kondisi ini memperlihatkan bahwa usaha salad buah dapat dijalankan secara berkelanjutan oleh UMKM dengan risiko finansial yang relatif terkendali. Hasil pembahasan ini menegaskan bahwa dari aspek manajemen dan keuangan, usaha salad buah layak untuk dikembangkan sebagai bagian dari sektor kuliner sehat (Umar, 2019; BPS, 2023; Suryana, 2020).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang mencakup aspek pasar, teknis, manajemen, dan keuangan, usaha salad buah pada UMKM kuliner sehat dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan secara berkelanjutan. Aspek pasar menunjukkan adanya peluang yang kuat didukung oleh meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola konsumsi sehat serta segmentasi konsumen yang luas dan jelas. Dari sisi teknis dan operasional, usaha ini mudah dijalankan dengan kebutuhan peralatan sederhana, bahan baku yang mudah diperoleh, serta proses produksi yang efisien dan fleksibel. Aspek manajemen memperlihatkan bahwa struktur organisasi sederhana sudah memadai untuk menunjang kegiatan usaha skala mikro, sementara dari aspek keuangan diperoleh hasil yang sangat positif dengan nilai laba yang menarik, Break Even Point yang rendah, Payback Period yang singkat, serta Net Present Value yang positif. Usaha salad buah memiliki risiko yang relatif rendah dan potensi keuntungan yang menjanjikan sehingga dapat dijadikan alternatif usaha yang prospektif bagi pelaku UMKM kuliner sehat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adinda, M. K. (2024). *Pengaruh Food Blogger, Sosial Media Instagram, Dan Inovasi Makanan Terhadap Minat Beli Konsumen Kuliner Di Lampung Dalam Perspektif Bisnis Islam (Studi Pada Akun Instagram@ Kuliner_Lampung)* (Doctoral Dissertation, Uin Raden Intan Lampung).
- Andrian, R. (2022). *Nalisis Usahatani Dan Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Nutrient Film Technique (Nft) Di Kota Pekanbaru* (Doctoral Dissertation, Universitas Islam Riau).
- Apriadi, M. *Produksi Buah Pepaya Menjadi Abon Pepaya Crispy* (Doctoral Dissertation, Uin Fatmawati Sukarno Bengkulu).
- Ashani, A. A., Ariyanto, V., & Widodasih, R. W. K. (2024). Analisis Stud Kelayakan Bisnis Terhadap Usaha Chicken Salabim Di Perumahan Bumi Citra Lestari Cikarang Utara Ditinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran, Aspek Sumber Daya Manusia, Aspek Manajemen. *Jurnal Keuangan Dan Manajemen Terapan*, 5(4).
- Auliansyah, M. R. (2024). *Penerapan Strategi Model Bisnis Dalam Upaya Mengembangkan Bisnis Umkm Gethuk Bu Nur Menggunakan Metode Business Model Canvas Dan Swot* (Doctoral Dissertation, Universitas Islam Indonesia).
- Badan Pusat Statistik (Bps). (2023). *Statistik Umkm Indonesia*.
- Firmansyah, A. S. (2025). *Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Buah Melon Hidroponik Sistem Irrigasi Tetes Dengan Perlakuan Jumlah Daun Dan Penempatan Ruas Buah Terhadap Pertumbuhan Dan Hasil Di Desa Bulukerto Kecamatan Bumiaji Kota Batu* (Doctoral Dissertation, Polbangtan Malang).
- Fithriyah, R. G., Lailia, W. N., Firdaus, M. R. A., Afriansyah, B., Fahrijal, F. A., & Mardiana, S. (2025). Analisis Faktor Eksternal Dan Internal Dalam Pengembangan Strategi Bisnis Di Maze Cafe Eatery & Pattiserie. *Jurnal Akademik Ekonomi Dan Manajemen*, 2(3), 629-641.
- Hidayat, R. (2024). *Pelaksanaan Kewajiban Sertifikasi Halal Produk Makanan Umkm Berdasarkan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 Di Kecamatan Marpoyan Damai Perspektif Fiqih Siyasah* (Doctoral Dissertation, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).
- Indra, F., & Hubner, I. (2025). *Pemasaran Dan Wisata Gastronomi Kota Pontianak Yang Berkelanjutan*. Penerbit Nem.

- Kirana, N., Yunus, S., Tallesang, M., Tuty, F. M., & Yunus, R. (2024). Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Salad Buah Pada Mf Dessert. *Manbiz: Journal Of Management And Business*, 3(3), 465-476. <Https://Doi.Org/10.47467/Manbiz.V3i3.7142>.
- Kotler, P., & Keller, K. (2016). *Marketing Management*. Pearson.
- Luthfi, M. (2025). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Profitabilitas Umkm Haeju Cabang Perumnas Kota Parepare* (Doctoral Dissertation, Iain Parepare).
- Munarko, H., Winarti, S., & Anggaresta, A. (2024). *Biskuit Mangrove; Aspek Kesehatan, Regulasi, Dan Sertifikasi*. Unisma Press.
- Oktamila, K. (2025). *Analisis Preferensi Konsumen Pada Selada Hidroponik:(Studi Kasus Pada Program Penumbuhan Wirausaha Muda Pertanian Di Polbangtan Malang)* (Doctoral Dissertation, Polbangtan Malang).
- Rachmarda, I. C., Ningtyas, H. W., Toligaga, N. O., Putri, E. S. M., Maulina, S., Ramadani, M. F., ... & Masykuroh, K. (2025). Sosialisasi Pengembangan Umkm Dan Edukasi Gizi Untuk Penurunan Stunting Di Desa Sukosari. *Jurnal Pelayanan Dan Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 4(1), 43-59. <Https://Doi.Org/10.55606/Jppmi.V4i1.1784>.
- Rahman, S. (2021). *Pengembangan Industri Kuliner Berbasis Makanan Tradisional Khas Sulawesi*. Deepublish.
- Santoso, A. A., Nisak, A. U., & Izzalqurny, T. R. (2022, June). Analisi Kelayakan Usaha" Zero Cal". In *Prosiding National Seminar On Accounting, Finance, And Economics (Nsafe)* (Vol. 2, No. 1).
- Santoso, A. M. N. (2025). Bauran Pemasaran Bisnis Sayuran Hidroponik Hidro Farm Di Fakultas Pertanian Universitas Borneo Tarakan.
- Siregar, R. P. A. (2023). *Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Sayur Sa Wi Hidroponik (Studi Kasus: Umkm Syifa Hidroponik)* (Doctoral Dissertation, Universitas Medan Area).
- Sugengriadi, R. M., Pramudita, R. J., & Nurdianysah, M. A. T. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Salad Buah Junika's Kitchen Ditinjau Dari Aspek Keuangan Dengan Kriteria Penilaian Investasi Payback Period, Net Present Value Dan Internal Rate Of Return. *Infotex: Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Teknik*, 3(1), 193-203.
- Suryana. (2020). *Kewirausahaan: Pendekatan Praktis*. Salemba Empat.
- Toruan, J. W. L. (2022). *Persepsi Konsumen Dalam Keputusan Pembelian Salad Buah Melalui E-Commerce (Studi Kasus: Nayu Salad Kelurahan Kota Matsum I Kecamatan Medan Area Kota Medan)* (Doctoral Dissertation, Universitas Medan Area).
- Toyib, M., Yulaini, E., Rachmawati, D. W., & Hodsay, Z. (2025). Analisis Kemampuan Mahasiswa Dalam Mengembangkan Ide Berwirausaha Pada Mata Kuliah Studi Dan Praktek Kewirausahaan. *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 9(1), 92-104. <Https://Doi.Org/10.31851/Neraca.V9i1.19137>.
- Umar, H. (2019). *Studi Kelayakan Bisnis*. Pt Gramedia Pustaka Utama.
- Uu No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.