

**STUDI KELAYAKAN BISNIS
“PROPOSAL BISNIS BONGGOL JAGUNG”**

Romindo M. Pasaribu¹, Irvan Putra Dani Daeli², Jusuf Sugiarto Bancin³, Agnes Mastaulina Ambarita⁴

Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas HKBP Nommensen Medan

E-mail: jusufsugiartobancin@gmail.com

ABSTRAK

Pemanfaatan limbah pertanian menjadi produk bernilai ekonomi merupakan salah satu upaya mendukung pengembangan usaha yang berkelanjutan dan ramah lingkungan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha pengolahan bonggol jagung menjadi briket melalui kajian aspek hukum, pasar dan pemasaran, teknis dan produksi, manajemen, lingkungan, ekonomi sosial, serta keuangan. Metode yang digunakan adalah studi kelayakan bisnis dengan pendekatan deskriptif melalui analisis terhadap berbagai aspek usaha berdasarkan data operasional dan proyeksi finansial. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha pengolahan bonggol jagung menjadi briket memiliki prospek yang baik karena didukung oleh ketersediaan bahan baku yang melimpah, biaya produksi yang relatif rendah, meningkatnya permintaan terhadap bahan bakar alternatif ramah lingkungan, serta peluang pemasaran pada sektor rumah tangga, pelaku usaha kuliner, dan pasar ekspor. Dari aspek keuangan, usaha ini memerlukan investasi awal sebesar Rp50.000.000 dengan proyeksi laba bersih sekitar Rp8.128.750 per bulan, titik impas (*Break Even Point*) pada penjualan sekitar 1.211 kg per bulan, serta periode pengembalian modal (*Payback Period*) sekitar enam bulan. Selain memberikan keuntungan ekonomi, usaha ini berkontribusi terhadap pengurangan limbah pertanian, peningkatan pendapatan petani, penciptaan lapangan kerja, serta pengembangan energi alternatif yang lebih ramah lingkungan. Berdasarkan hasil analisis seluruh aspek, usaha pengolahan bonggol jagung menjadi briket dengan nama usaha CV. Cob Agra dinyatakan layak untuk direalisasikan dan memiliki prospek pengembangan yang berkelanjutan.

Kata kunci: bonggol jagung; briket; energi alternatif; studi kelayakan bisnis; limbah pertanian.

ABSTRACT

Utilizing agricultural waste into products with economic value is one effort to support the development of sustainable and environmentally friendly businesses. This study aims to analyze the feasibility of processing corn cobs into briquettes through a study of legal, market and marketing, technical and production, management, environmental, socio-economic, and financial aspects. The method used is a business feasibility study with a descriptive approach through analysis of various business aspects based on operational data and financial projections. The results of the analysis indicate that the corn cob processing business into briquettes has good prospects because it is supported by the

Article history

Received: Juli 2026

Reviewed: Juli 2026

Published: Juli 2026

Plagiarism checker no 80

Prefix DOI :

[10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/musytari.v1i2.365)

Copyright : author

Publish by : musytari



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

availability of abundant raw materials, relatively low production costs, increasing demand for environmentally friendly alternative fuels, and marketing opportunities in the household sector, culinary businesses, and export markets. From a financial aspect, this business requires an initial investment of IDR 50,000,000 with a projected net profit of around IDR 8,128,750 per month, a break-even point at sales of around 1,211 kg per month, and a payback period of around six months. In addition to providing economic benefits, this business contributes to reducing agricultural waste, increasing farmer incomes, creating jobs, and developing more environmentally friendly alternative energy sources. Based on the analysis of all aspects, the business of processing corn cobs into briquettes, under the business name CV. Cob Agra, was declared feasible and has prospects for sustainable development.

Keywords: corn cobs; briquettes; alternative energy; business feasibility study; agricultural waste.

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era dinamis dengan akselerasi ekonomi yang pesat, pendirian usaha baru menjadi langkah strategis yang menjanjikan, namun sekaligus menghadapi pelaku bisnis pada persaingan ketat dan ketidakpastian pasar. Oleh karena itu, sebuah gagasan bisnis tidak dapat dieksekusi hanya berdasarkan intuisi, melainkan memerlukan analisis mendalam melalui studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan maksimal untuk waktu yang lama (Husein Umar 2005). Melalui penerapan studi kelayakan sebagai instrumen krusial sebelum realisasi usaha, pelaku bisnis dapat memetakan risiko, mengukur potensi pasar, serta meminimalkan potensi kegagalan demi mencapai keberlanjutan investasi jangka panjang.

Sektor pertanian menghasilkan limbah biomassa yang melimpah, salah satunya adalah bonggol jagung. Bonggol jagung memiliki kandungan karbon yang cukup tinggi, sehingga sangat potensial untuk dikonversi menjadi energi padat berupa briket dan arang. Pengolahan ini merupakan langkah strategis untuk mengurangi tumpukan limbah di area pertanian yang selama ini hanya dibuang atau dibakar secara tidak terkendali. Usaha ini memfokuskan bonggol jagung yang akan diubah menjadi Briket dan Arang.

Transformasi bonggol jagung menjadi briket memerlukan proses karbonisasi dan pencetakan yang inovatif. Inovasi dalam bisnis ini terletak pada perubahan karakteristik fisik bonggol jagung yang ringan dan cepat habis terbakar menjadi briket arang yang padat, memiliki kalori tinggi, minim asap, dan durasi bakar yang lebih lama. Hal ini menciptakan nilai tambah (*added value*) yang signifikan terhadap barang yang awalnya dianggap tidak berguna.

Pemilihan bonggol jagung bukan tanpa alasan, komoditas ini merupakan salah satu limbah pertanian terbesar yang belum dimanfaatkan secara optimal, padahal memiliki karakteristik kimiawi yang sangat ideal untuk dijadikan bahan briket bermutu tinggi. Dengan fokus pada bahan baku spesifik ini, penulis tidak hanya bertujuan menciptakan sebuah lini bisnis yang menguntungkan secara ekonomi, tetapi juga menghadirkan solusi nyata atas problem lingkungan akibat pembakaran limbah agraris.

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pelaku Usaha

Pelaku usaha adalah setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum, yang melakukan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi dengan tujuan menghasilkan barang atau jasa untuk memperoleh keuntungan.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, pelaku usaha adalah setiap orang perseorangan atau badan usaha yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum Negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi.

Dalam menjalankan usahanya, pelaku usaha harus mampu melakukan fungsi-fungsi manajemen, seperti perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian agar tujuan usaha dapat tercapai secara efektif dan efisien. Selain itu, pelaku usaha juga dituntut mampu membaca peluang pasar, mengelola risiko, serta menyusun strategi yang tepat untuk menghadapi persaingan bisnis. Pelaku usaha adalah individu atau kelompok yang menjalankan suatu kegiatan bisnis dengan memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan barang atau jasa yang bernilai ekonomi (Kasmir dan Jakfar, 2017).

Pelaku usaha yang memiliki kemampuan menciptakan, mengembangkan, dan mengelola suatu usaha melalui pemanfaatan peluang yang ada dengan penuh kreativitas dan inovasi (Buchari Alma, 2018). Seorang pelaku usaha tidak hanya berorientasi pada pencapaian keuntungan, tetapi juga harus memiliki jiwa kepemimpinan, keberanian mengambil risiko, tanggung jawab, serta kemampuan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis. Dengan kompetensi tersebut, pelaku usaha diharapkan mampu menciptakan usaha yang berdaya saing, berkelanjutan, dan memberikan manfaat bagi masyarakat maupun perekonomian.

2.2 Tujuan Pelaku Usaha

Setiap pelaku usaha memiliki tujuan utama untuk memperoleh keuntungan melalui kegiatan produksi, distribusi, maupun penyediaan jasa. Keuntungan tersebut menjadi sumber pendapatan yang digunakan untuk mempertahankan kelangsungan usaha, mengembangkan bisnis, serta meningkatkan kesejahteraan pemilik maupun karyawan. Tujuan utama seorang pelaku usaha adalah menciptakan nilai tambah melalui pemanfaatan peluang usaha secara kreatif dan inovatif sehingga mampu memberikan keuntungan yang berkelanjutan (Buchari Alma, 2018).

Selain memperoleh keuntungan, pelaku usaha juga bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen dengan menyediakan produk atau jasa yang berkualitas. Di samping tujuan ekonomi, pelaku usaha juga memiliki tujuan sosial, yaitu menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Dengan berkembangnya suatu usaha, akan tercipta kesempatan kerja baru, meningkatnya pendapatan masyarakat, dan bertambahnya penerimaan negara melalui pajak. Oleh karena itu, pelaku usaha memiliki peranan penting dalam mendukung pembangunan ekonomi dan menciptakan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan.

PROFIL USAHA

3.1 Deskripsi Usaha

Usaha pengolahan bonggol jagung merupakan usaha yang memanfaatkan limbah pertanian berupa bonggol atau tongkol jagung menjadi produk yang memiliki nilai tambah, yaitu briket dan arang sebagai sumber energi alternatif yang ramah lingkungan. Usaha ini bertujuan mengurangi limbah hasil panen jagung yang selama ini kurang dimanfaatkan sekaligus menghasilkan produk yang bernilai ekonomi tinggi. Dengan memanfaatkan bahan baku yang melimpah dan mudah diperoleh, usaha ini memiliki biaya produksi yang relatif rendah serta berpotensi memberikan keuntungan yang berkelanjutan.

Proses produksi dimulai dari pengumpulan bonggol jagung, pengeringan, karbonisasi (pembakaran menjadi arang), penghancuran, pencampuran dengan bahan perekat, pencetakan, pengeringan kembali, hingga pengemasan produk. Briket yang dihasilkan memiliki keunggulan seperti nilai kalor yang tinggi, waktu pembakaran lebih lama, menghasilkan sedikit asap, serta lebih ramah lingkungan dibandingkan bahan bakar konvensional.

3.2 Identifikasi Usaha

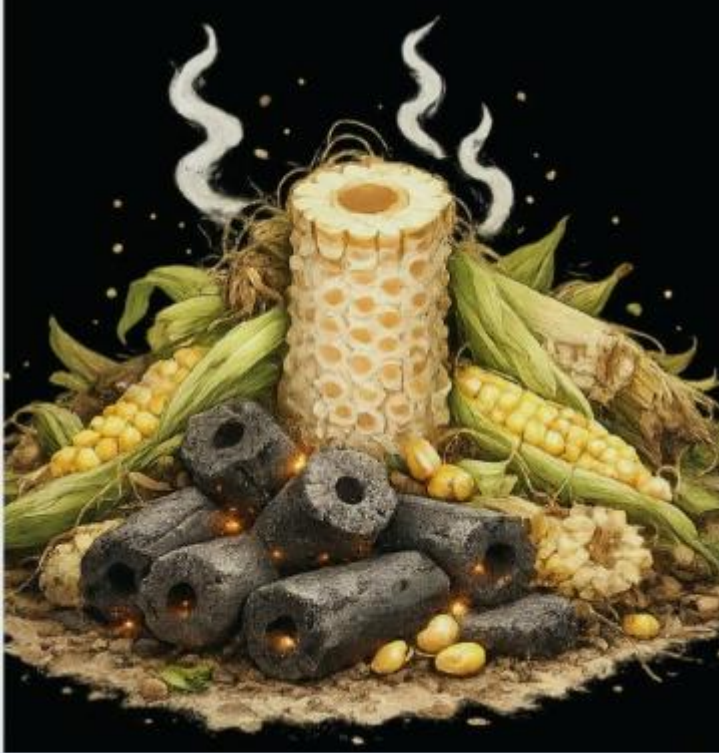
Nama Bisnis : Cob Agra

Bidang Usaha : Industri Pengelolahan

Produk : Briket

Alamat : Deli Serdang (Kec. Pancur Batu / Namorambe) Sumatera Utara.

3.3 Logo Usaha



3.4 Packaging



PEMBAHASAN

4.1 Analisis Aspek Hukum

A. Bentuk Badan Usaha

Badan Perusahaan yang kami dipilih adalah Commanditaire Vennootschap (CV) yang didirikan oleh tiga orang pendiri. Pemilihan bentuk usaha CV didasarkan pada kemudahan dalam proses pendirian, kebutuhan modal yang dapat dihimpun dari para sekutu, serta struktur pengelolaan

usaha yang lebih sederhana dibandingkan Perseroan Terbatas (PT). Dalam usaha ini, ketiga pendiri akan bekerja sama sesuai dengan hak dan kewajiban yang telah disepakati dalam akta pendirian CV. Pembagian tugas, tanggung jawab, serta pembagian keuntungan akan diatur secara jelas agar kegiatan usaha dapat berjalan secara efektif, transparan, dan memiliki kepastian hukum.

B. Prosedur Perizinan Usaha

a) Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Sebelum memulai bisnis Bonggol Jagung, hal pertama yang perlu dilakukan adalah mengurus Izin Usaha Perdagangan (SIUP) sangat penting karena memberikan legalitas dan perlindungan hukum, menjauhkan bisnis dari risiko penertiban, dan menciptakan rasa aman. Izin ini juga merupakan syarat utama untuk mengakses modal perbankan dan memenangkan tender resmi. Tatacara pendaftaran online SIUP /membuat SIUP online adalah seperti berikut.

1. Registrasi Akun: Kunjungi portal OSS RBA dan pilih menu "Daftar" di sudut kanan atas. Siapkan Nomor Induk Kependudukan (NIK) dan nomor ponsel/email aktif untuk verifikasi.
2. Login dan Permohonan Baru: Gunakan *username* dan *password* yang dikirimkan melalui email untuk *login* ke sistem. Pilih menu Perizinan Berusaha dan klik Permohonan Baru.
3. Isi Data Pelaku Usaha: Lengkapi data profil, termasuk nomor KTP, NPWP, serta informasi BPJS (jika sudah ada).
4. Isi Data Bidang Usaha: Tambahkan bidang usaha Anda dengan memilih kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) yang sesuai.
5. Lengkapi Detail Usaha: Masukkan informasi seperti nama usaha, alamat, modal awal, dan jumlah tenaga kerja. Sistem akan secara otomatis mengidentifikasi skala usaha dan tingkat risiko kegiatan Anda.
6. Pernyataan Mandiri & Pemrosesan: Baca, pahami, dan centang kolom pernyataan mandiri (seperti kesanggupan lingkungan dan standar usaha).
7. Penerbitan SIUP: Setelah proses disetujui, sistem akan otomatis menerbitkan NIB beserta dokumen Izin Usaha (SIUP) dalam format PDF yang siap diunduh dan dicetak.

Tahap proses pengajuan SIUP secara offline, yaitu:

1. Siapkan Dokumen Persyaratan
 1. Fotokopi KTP pemilik usaha atau direktur utama.
 2. Fotokopi Kartu Keluarga (KK), jika penanggung jawab adalah perempuan.
 3. Fotokopi NPWP pemilik atau perusahaan.
 4. Pas foto penanggung jawab perusahaan ukuran 4x6 (biasanya membutuhkan 2-3 lembar).
 5. Surat pengantar dari RT/RW setempat.
 6. Fotokopi akta pendirian perusahaan (untuk usaha berbentuk badan hukum seperti PT atau CV).
 7. Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU) atau Surat Izin Tempat Usaha (SITU).
2. Datangi Kantor Dinas Terkait
 - a) Kunjungi Kantor Dinas Perdagangan atau kantor kecamatan setempat.
 - b) Biasanya, pelayanan ini juga tergabung di dalam Mal Pelayanan Publik (MPP) atau kantor DPMPSTSP (Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu).
 - c) Ambil nomor antrean dan tunggu hingga giliran Anda dipanggil oleh petugas loket perizinan
3. Pengisian Formulir dan Verifikasi Berkas
 - a) Minta dan isi formulir pendaftaran SIUP yang diberikan oleh petugas dengan data yang sebenar-benarnya.
 - b) Serahkan formulir beserta berkas persyaratan yang sudah Anda siapkan.
 - c) Petugas akan memeriksa kelengkapan dokumen Anda. Jika dinyatakan lengkap dan lolos verifikasi, Anda akan diberikan tanda terima berkas pendaftaran.
4. Penerbitan SIUP
 - a) Setelah berkas diverifikasi, SIUP akan diproses. Anda mungkin harus menunggu beberapa hari kerja sesuai dengan kebijakan daerah masing-masing.

- b) Apabila SIUP sudah selesai dicetak, Anda akan dihubungi untuk mengambil dokumen asli tersebut di kantor tempat Anda mendaftar.
- c) Pastikan untuk menyimpan bukti pengambilan yang diberikan oleh petugas
- C. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
Setiap badan usaha, termasuk bisnis bonggol jagung yang akan kami jalankan, diwajibkan untuk memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). NPWP digunakan untuk melaporkan kewajiban perpajakan dan memudahkan proses administrasi perpajakan. Berikut tatacara syarat pembuatan NPWP.
 - a) Mengisi formulir permohonan sebagai salah satu syarat membuat NPWP.
 - b) Melampirkan fotokopi KTP yang masih berlaku
 - c) Melampirkan fotokopi KK atau surat keterangan domisili dari kelurahan sebagai bukti alamat tempat tinggal calon Wajib Pajak
 - d) Melampirkan slip gaji dari instansi tempat bekerja atau surat keterangan penghasilan dari kelurahan jika berwirausaha
 - e) Menandatangani surat pernyataan yang menyatakan kebenaran data yang diberikan dalam formulir permohonan NPWP.
- D. Akta Pendirian Perusahaan
Berikut adalah rincian lengkap syarat, dokumen, serta tahapan pengurusan akta pendirian CV. Siapkan dokumen berikut sebelum mengunjungi Notaris:
 - 1. Persyaratan Dokumen Administratif
 - a) Identitas Pendiri: Fotokopi KTP dan NPWP Pribadi untuk seluruh pendiri (sekutu aktif & sekutu pasif).
 - b) Kartu Keluarga (KK): Fotokopi KK penanggung jawab perusahaan (Direktur/sekutu aktif).
 - c) Domisili Usaha: Surat keterangan domisili atau bukti sewa/kontrak lokasi kantor. Jika menggunakan *Virtual Office*, harus melampirkan surat sewa dan izin lokasi terkait.
 - d) Data Perusahaan: Alamat lengkap kantor, email, dan nomor telepon perusahaan.
 - 2. Aturan Ketentuan Pendirian
 - a) Jumlah Pendiri: Harus didirikan oleh minimal 2 orang (terdiri dari 1 Sekutu Aktif dan 1 Sekutu Pasif).
 - b) Status Kewarganegaraan: Seluruh pendiri wajib berstatus Warga Negara Indonesia (WNI). Modal CV tidak boleh berasal dari pihak asing.
 - c) Nama CV: Nama harus unik, belum dipakai oleh CV lain, menggunakan bahasa Indonesia, serta tidak mengandung unsur yang menyerupai lembaga pemerintah.
 - 3. Tahapan dan Prosedur Pembuatan
 - a) Pengecekan Nama: Notaris akan mengajukan pemesanan nama CV secara elektronik melalui Sistem Administrasi Badan Usaha (SABU) Kementerian Hukum dan HAM (Kemenkumham).
 - b) Penentuan KBLI: Menentukan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) sesuai dengan bidang usaha utama yang akan dijalankan.
 - c) Pembuatan Akta Notaris: Pendiri menandatangani akta pendirian di hadapan Notaris yang berwenang di wilayah domisili perusahaan.
 - d) Pengesahan Kemenkumham: Notaris akan mendaftarkan akta tersebut ke Kemenkumham untuk mendapatkan Surat Keterangan Terdaftar (SKT) CV.
 - e) Pendaftaran Pengadilan Negeri: Sesuai ketentuan lama, akta juga didaftarkan ke Kepaniteraan Pengadilan Negeri setempat.
 - f) Pembuatan NPWP Badan Usaha: Mendaftarkan NPWP perusahaan ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP) sesuai domisili CV dengan membawa salinan akta dan SKT.
 - g) Perizinan Berusaha (NIB): Mengurus Nomor Induk Berusaha (NIB) dan perizinan operasional melalui system OSS.
- E. Pendaftaran Karyawan Tetap ke BPJS Kesehatan dan BP Jamsostek
Pendaftaran BPJS Kesehatan dan BPJS Ketenagakerjaan (BP Jamsostek) untuk karyawan (Pekerja Penerima Upah) dilakukan oleh Perusahaan dan dapat dilakukan melalui portal

online khusus. Perusahaan harus mendaftarkan entitas bisnisnya terlebih dahulu, lalu menginput atau migrasi data karyawan beserta anggota keluarga inti untuk mengaktifkan kepesertaan.

1. BPJS Kesehatan Karyawan

- a) Registrasi Badan Usaha: Kunjungi portal BPJS Kesehatan, lalu lakukan pendaftaran badan usaha.
- b) Dokumen Persyaratan: Siapkan dokumen seperti formulir registrasi badan usaha, NIK (E-KTP) karyawan, dan nomor rekening pembayaran iuran perusahaan.
- c) Input Data Karyawan: Setelah akun e-Dablu aktif, login dan pilih menu Tambah Peserta. Masukkan data karyawan dan anggota keluarganya (istri/suami dan maksimal 3 anak).
- d) Pembayaran iuran: iuran sebesar 5% dari gaji (4% dibayar perusahaan, 1% dipotong dari gaji karyawan).

2. Ketenagakerjaan (BP Jamsostek)

- a) Registrasi Perusahaan: Akses halaman resmi [BPJS Ketenagakerjaan](#), klik menu pendaftaran peserta, dan pilih Penerima Upah (PU).
- b) Aktivasi Akun: Masukkan alamat email untuk aktivasi pendaftaran dan lengkapi data pemberi kerja (perusahaan).
- c) Daftarkan Karyawan: Tambahkan data tenaga kerja menggunakan template yang disediakan (untuk banyak karyawan) atau isi manual.
- d) Pembayaran iuran: Pilih periode pembayaran, dapatkan kode bayar, dan lakukan pembayaran iuran sesuai program yang diikuti (seperti Jaminan Hari Tua, Jaminan Kecelakaan Kerja, dsb).

4.2 Analisa Aspek Pasar dan Pemasaran

A. Gambaran Produk

Produk yang dihasilkan CV. Cob Agra adalah briket dan arang berbahan dasar bonggol jagung, limbah pertanian yang selama ini kurang termanfaatkan di wilayah Deli Serdang. Briket ini diolah melalui proses karbonisasi sehingga menghasilkan bahan bakar padat dengan nilai kalor tinggi, minim asap, dan durasi bakar lama – menjadikannya alternatif ramah lingkungan pengganti arang kayu maupun bahan bakar fosil. Tagline produk: "Dari Limbah Jadi Berkah, Energi Bersih untuk Masa Depan."

B. Permintaan dan Penawaran

Permintaan briket ramah lingkungan terus meningkat seiring naiknya kebutuhan bahan bakar alternatif untuk usaha kuliner (warung sate, angkringan, UMKM pemanggangan), industri rumah tangga, serta ekspor briket ke pasar Timur Tengah dan Eropa yang menuntut energi rendah emisi. Penawaran CV. Cob Agra memanfaatkan pasokan bonggol jagung yang melimpah dari petani lokal di Kecamatan Pancur Batu dan Namorambe, sehingga biaya bahan baku dapat ditekan dan harga jual tetap kompetitif dibanding briket tempurung kelapa atau batok kayu.

C. Strategi Pemasaran

1. Pemasaran Digital-promosi melalui Instagram, TikTok, dan Facebook dengan konten edukasi tentang manfaat briket ramah lingkungan.
2. Kemitraan B2B-menjalin kerja sama langsung dengan pelaku usaha kuliner (warung sate, rumah makan bakar-bakaran) dan distributor arang/briket.
3. Pameran dan Komunitas UMKM-mengikuti pameran produk UMKM dan pertanian untuk memperluas jaringan pembeli.
4. Program Kemitraan Petani-kerja sama pasokan bonggol jagung dengan petani sekitar sekaligus sebagai bentuk pemasaran dari mulut ke mulut di kalangan komunitas agraris.
5. Promosi Harga Perkenalan-memberikan harga khusus di awal peluncuran untuk membangun basis pelanggan.

4.3 Analisis SWOT

1. Strengths (Kekuatan)

- a. Bahan baku melimpah dan murah karena berasal dari limbah pertanian yang selama ini dibuang.

- b. Produk ramah lingkungan dan mendukung isu keberlanjutan (sustainability).
 - c. Nilai kalor briket bonggol jagung kompetitif dengan durasi bakar lama dan asap minim.
 - d. Biaya produksi rendah sehingga harga jual dapat bersaing di pasar.
2. Weaknesses (Kelemahan)
- e. Brand awareness masih rendah karena merupakan usaha baru.
 - f. Ketergantungan pada pasokan bonggol jagung musiman mengikuti masa panen.
 - g. Proses produksi (karbonisasi, pencetakan, pengeringan) memerlukan waktu dan kontrol kualitas ketat.
 - h. Keterbatasan modal untuk skala produksi besar di tahap awal.
3. Opportunities (Peluang)
- a. Tren global menuju energi terbarukan dan produk ramah lingkungan.
 - b. Potensi ekspor briket ke pasar internasional (Timur Tengah, Eropa, Asia Timur).
 - c. Dukungan pemerintah terhadap UMKM berbasis pengelolaan limbah pertanian.
 - d. Peluang kemitraan dengan sektor kuliner dan industri rumah tangga sebagai konsumen tetap.
4. Threats (Ancaman)
- a. Persaingan dari produsen briket berbahan baku lain (tempurung kelapa, sekam padi, kayu).
 - b. Fluktuasi ketersediaan bonggol jagung akibat cuaca atau pola tanam petani.
 - c. Perubahan regulasi terkait usaha pengolahan limbah dan lingkungan.
 - d. Edukasi pasar yang masih diperlukan karena produk relatif baru bagi sebagian konsumen.

4.4 Analisis STP (Segmenting, Targeting, Positioning)

1. Segmentasi

Demografis: kalangan usaha kecil-menengah, pemilik warung kuliner bakar, hingga rumah tangga dengan berbagai tingkat pendapatan.

Geografis: wilayah Deli Serdang dan Kota Medan, dengan potensi perluasan ke seluruh Sumatera Utara.

Psikografis: konsumen yang peduli lingkungan, mencari alternatif bahan bakar hemat dan efisien.

2. Targeting

Target primer: pelaku usaha kuliner bakar-bakaran (sate, ayam bakar, ikan bakar) dan distributor arang/briket.

Target sekunder: rumah tangga dan komunitas yang menggunakan bahan bakar padat untuk kebutuhan memasak sehari-hari.

3. Positioning

Cob Agra memposisikan diri sebagai produsen briket ramah lingkungan berbahan limbah pertanian lokal, dengan keunggulan harga terjangkau, kualitas bakar tinggi, dan kontribusi nyata terhadap pengurangan limbah pertanian di Sumatera Utara.

4.5 Analisis Aspek Teknik dan Produksi

A. Desain Produk

Briket dicetak dalam bentuk silinder atau kotak padat berukuran seragam agar mudah dikemas dan digunakan konsumen. Arang dijual dalam kemasan curah maupun kemasan plastik food-grade tahan panas untuk kebutuhan rumah tangga.

B. Bahan Baku Produksi (per siklus produksi)

Bonggol jagung kering-sebagai bahan baku utama

Bahan perekat (tepung kanji/tapioka)-untuk proses pencetakan briket

Air-untuk campuran adonan briket

Kemasan plastik/karung-untuk pengemasan produk akhir

C. Proses Produksi

a) Pengumpulan bonggol jagung dari petani mitra di sekitar Deli Serdang.

b) Pengeringan bonggol jagung di bawah sinar matahari hingga kadar air rendah.

- c) Karbonisasi – pembakaran bonggol jagung dalam tungku tertutup (kiln) hingga menjadi arang.
- d) Penghancuran arang menjadi serbuk halus.
- e) Pencampuran serbuk arang dengan bahan perekat (tapioka) dan air.
- f) Pencetakan adonan menjadi briket dengan alat cetak (press manual/hidrolik).
- g) Pengeringan kembali briket cetakan di bawah sinar matahari atau oven pengering hingga kering sempurna.
- h) Pengemasan produk akhir dan siap didistribusikan.

D. Metode Pelaksanaan

Input	Proses	Output
Survei pasar & lokasi bahan baku, modal awal	Pencarian mitra petani, pembuatan desain kemasan & logo, uji coba karbonisasi, promosi konten	Produk briket & arang Cob Agra siap dipasarkan

4.6 Analisis Aspek Manajemen dan Organisasi

1. Struktur Organisasi

- a) Pemilik/Manajer Usaha – bertanggung jawab atas visi, strategi, dan pengambilan keputusan utama.
 - b) Bagian Produksi – mengawasi proses karbonisasi, pencetakan, dan kontrol kualitas.
 - c) Bagian Pemasaran & Distribusi – mengelola promosi, penjualan, dan pengiriman ke mitra.
 - d) Bagian Keuangan & Administrasi – mengatur pencatatan kas, pengeluaran, dan pelaporan sederhana.
2. Pengelolaan SDM – rekrutmen berbasis keterampilan lokal, pelatihan K3 dan mutu produk, insentif berbasis pencapaian target produksi.
3. Manajemen Keuangan – penyusunan anggaran operasional bulanan, pengendalian arus kas dari penjualan harian, serta pencatatan laporan keuangan sederhana untuk evaluasi kinerja usaha.
4. Manajemen Operasional – SOP produksi mulai dari penerimaan bahan baku hingga pengemasan, serta menjalin kerja sama tetap dengan petani pemasok bonggol jagung untuk menjaga kontinuitas bahan baku.
5. Manajemen Pemasaran – branding sebagai produk energi ramah lingkungan berbasis limbah lokal, dengan promosi digital dan kemitraan B2B sebagai saluran penjualan utama.

4.7 Analisis Dampak Lingkungan (AMDAL)

Usaha ini pada dasarnya bersifat positif terhadap lingkungan, karena mengubah limbah pertanian yang biasanya dibakar secara tidak terkendali (menyebabkan polusi udara) menjadi produk bernilai ekonomi. Namun, tetap diperlukan pengelolaan terhadap potensi dampak berupa asap dari proses karbonisasi dan debu arang. Langkah pengelolaan meliputi: penggunaan kiln/tungku karbonisasi tertutup untuk meminimalkan asap, penyediaan alat pelindung diri (masker) bagi pekerja, serta pengelolaan limbah cair sisa pencucian alat secara tertib agar tidak mencemari saluran air di sekitar lokasi produksi.

4.8 Aspek Keuangan

A. Kebutuhan Investasi

Kebutuhan	Estimasi Biaya
Sewa lahan/gudang (1 tahun, lunas)	Rp 12.000.000
Reaktor karbonisasi (drum/kiln)	Rp 5.000.000
Mesin penghancur/penggiling arang	Rp 3.500.000
Mesin cetak briket semi-otomatis	Rp 7.000.000
Oven pengering listrik	Rp 2.500.000
Ayakan sieve screen 20 mesh	Rp 400.000
Timbangan digital	Rp 400.000
Moisture meter	Rp 400.000

Mesin jahit karung	Rp 600.000
Gerobak/angkong (2 unit)	Rp 600.000
APD lengkap (5 set)	Rp 1.875.000
	Rp 22.275.000
Perizinan usaha (NIB, IUMK, dll)	Rp 500.000
Bahan baku awal	Rp 4.000.000
Kemasan awal	Rp 1.200.000
Biaya pemasaran awal	Rp 500.000
TOTAL DIPAKAI BULAN 0	Rp 40.475.000
Sisa kas awal Bulan 1	Rp 9.525.000

B. Biaya Gaji

No	Jabatan	Jumlah	Gaji/Bulan	Tugas
1	Manajer/Pemilik	1 orang	Rp 2.500.000	Manajemen umum + ikut bantu produksi
2	Admin & Keuangan	1 orang	Rp 2.500.000	Pembukuan + ikut bantu produksi
3	Operator Produksi	3 orang	Rp 1.800.000	Karbonisasi, penggilingan, cetak, kemas
	Total Gaji SDM	5 orang	Rp 10.400.000	

C. Laporan Laba Rugi

Keterangan	Bulan 1	Bulan 2
Penjualan (kg)	2.000	2.000
Pendapatan	Rp 22.000.000	Rp 22.000.000
HPP (bahan baku Rp 700/kg)	Rp 1.400.000	Rp 1.400.000
Laba Kotor	Rp 20.600.000	Rp 20.600.000
Gaji SDM (5 orang)	Rp 10.400.000	Rp 10.400.000
Operasional (listrik, BBM)	Rp 500.000	Rp 500.000
Pemasaran	Rp 200.000	Rp 200.000
Penyusutan peralatan	Rp 371.250	Rp 371.250
Amortisasi sewa gudang	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Total Beban	Rp 12.471.250	Rp 12.471.250
LABA BERSIH	Rp 8.128.750	Rp 8.128.750

D. Laporan Arus Kas

Keterangan	Bulan 1	Bulan 2
Kas Awal	Rp 50.000.000	Rp 9.525.000
Kas Masuk (Penjualan)	-	Rp 22.000.000
Kas Keluar Investasi	Rp 40.475.000	-
Kas Keluar Operasional (gaji+ops+promosi)	-	Rp 11.100.000
KAS AKHIR	Rp 9.525.000	Rp 20.425.000

E. Neraca

AKTIVA	Nilai	PASIVA	Nilai
Kas	Rp 42.225.000	Utang usaha	Rp 0
Persediaan bahan baku & kemasan	Rp 1.000.000	Total Kewajiban	Rp 0
Sewa gudang dibayar dimuka (sisa 9 bulan)	Rp 9.000.000	Modal awal	Rp 50.000.000
Peralatan produksi (neto)	Rp 21.161.250	Akumulasi laba (Bln 1-3)	Rp 23.386.250
		Total Modal	Rp 73.386.250

TOTAL AKTIVA	Rp 73.386.250	TOTAL PASIVA	Rp 73.386.250
---------------------	--------------------------------	---------------------	--------------------------------

F. BEP

Indikator	Nilai
BEP	±1.211 kg/bulan
Target penjualan	2.000 kg/bulan (melewati BEP 789 kg, margin aman 65%)
Laba bersih per bulan	Rp 8.128.750 (konsisten)
Payback period (modal Rp 50jt)	±6 bulan (jauh lebih cepat dari skema sebelumnya)
Neraca	Balance – Rp 73.386.250 = Rp 73.386.250

4.9 Aspek Ekonomi Sosial**A. Aspek Ekonomi**

Usaha pengolahan bonggol jagung menjadi briket memberikan dampak ekonomi yang positif bagi masyarakat maupun pelaku usaha. Bahan baku utama berupa bonggol jagung merupakan limbah pertanian yang mudah diperoleh dengan harga relatif murah, sehingga biaya produksi dapat ditekan dan keuntungan usaha dapat meningkat. Selain itu, pemanfaatan limbah pertanian menjadi produk bernilai jual mampu meningkatkan nilai tambah (value added) dari hasil pertanian yang sebelumnya tidak dimanfaatkan secara optimal.

Keberadaan usaha ini juga berpotensi meningkatkan pendapatan petani melalui kerja sama penyediaan bonggol jagung sebagai bahan baku. Dengan adanya permintaan yang berkelanjutan, petani memperoleh tambahan sumber pendapatan dari limbah hasil panen yang sebelumnya tidak memiliki nilai ekonomi.

Dari sisi usaha, produk briket memiliki peluang pasar yang cukup luas, baik untuk kebutuhan rumah tangga, pelaku usaha kuliner, industri kecil, maupun pasar ekspor. Permintaan terhadap bahan bakar ramah lingkungan yang terus meningkat menjadi peluang bagi perusahaan untuk memperoleh keuntungan secara berkelanjutan. Selain itu, usaha ini dapat memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi daerah melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan aktivitas perdagangan, serta pembayaran pajak dan retribusi kepada pemerintah.

B. Aspek Sosial

Dari aspek sosial, usaha Cob Agra memberikan manfaat yang signifikan bagi masyarakat sekitar. Kegiatan produksi mampu membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat lokal, khususnya di wilayah Deli Serdang, sehingga dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Usaha ini juga mendorong terbentuknya kemitraan yang saling menguntungkan antara perusahaan dengan petani jagung sebagai pemasok bahan baku. Hubungan tersebut dapat meningkatkan pendapatan petani sekaligus memperkuat perekonomian masyarakat pedesaan.

Selain memberikan manfaat ekonomi, usaha ini berkontribusi terhadap peningkatan kesadaran masyarakat mengenai pentingnya pengelolaan limbah pertanian dan penggunaan energi ramah lingkungan. Pemanfaatan bonggol jagung menjadi briket mengurangi praktik pembakaran limbah secara langsung yang dapat menyebabkan pencemaran udara.

Perusahaan juga berkomitmen menerapkan prinsip tanggung jawab sosial dengan menciptakan lingkungan kerja yang aman, memberikan pelatihan kepada tenaga kerja, menerapkan keselamatan dan kesehatan kerja (K3), serta menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar. Dengan demikian, keberadaan usaha ini diharapkan mampu memberikan manfaat ekonomi, sosial, dan lingkungan secara berkelanjutan.

PENUTUP**5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis terhadap usaha pengolahan bonggol jagung menjadi briket dengan nama usaha CV. Cob Agra, dapat disimpulkan bahwa usaha ini

memiliki prospek yang baik dan layak untuk dijalankan. Pemanfaatan bonggol jagung sebagai bahan baku utama mampu memberikan nilai tambah terhadap limbah pertanian yang selama ini belum dimanfaatkan secara optimal. Selain menghasilkan produk yang memiliki nilai ekonomis, usaha ini juga berkontribusi dalam mendukung penggunaan energi alternatif yang ramah lingkungan.

Dari aspek hukum, usaha ini telah memiliki perencanaan mengenai bentuk badan usaha, perizinan, Nomor Induk Berusaha (NIB), NPWP, akta pendirian, serta kepesertaan BPJS bagi tenaga kerja sehingga memiliki landasan hukum yang jelas dalam menjalankan kegiatan usaha.

Dari aspek pasar dan pemasaran, peluang pasar briket berbahan bonggol jagung cukup menjanjikan karena meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap bahan bakar alternatif yang hemat, ramah lingkungan, dan memiliki kualitas pembakaran yang baik. Strategi pemasaran yang memanfaatkan media digital, kemitraan dengan pelaku usaha kuliner, serta kerja sama dengan petani lokal menjadi kekuatan dalam memperluas pangsa pasar.

Analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha ini memiliki kekuatan berupa bahan baku yang melimpah, biaya produksi yang relatif rendah, serta produk yang ramah lingkungan. Di sisi lain, usaha juga menghadapi beberapa kelemahan seperti keterbatasan modal dan rendahnya tingkat pengenalan merek (brand awareness). Namun demikian, peluang pasar yang luas dan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap energi terbarukan memberikan prospek pertumbuhan yang cukup besar apabila strategi usaha dijalankan secara konsisten.

Dari aspek teknik dan produksi, proses pengolahan bonggol jagung menjadi briket dapat dilakukan dengan teknologi yang relatif sederhana namun mampu menghasilkan produk yang berkualitas. Ketersediaan bahan baku di wilayah Deli Serdang juga menjadi faktor pendukung keberlangsungan proses produksi.

Pada aspek manajemen dan organisasi, pembagian tugas serta struktur organisasi telah dirancang dengan jelas sehingga setiap bagian memiliki tanggung jawab sesuai fungsi masing-masing. Hal ini mendukung efektivitas operasional perusahaan dalam mencapai tujuan usaha.

Dari aspek ekonomi dan sosial, usaha ini memberikan manfaat yang cukup besar bagi masyarakat. Selain membuka lapangan pekerjaan, usaha ini juga meningkatkan pendapatan petani melalui pemanfaatan limbah bonggol jagung sebagai bahan baku, mendorong pertumbuhan ekonomi daerah, serta meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya pengelolaan limbah pertanian dan penggunaan energi ramah lingkungan.

Pada aspek lingkungan, kegiatan usaha ini memberikan dampak positif karena mampu mengurangi limbah pertanian yang selama ini sering dibakar secara terbuka sehingga mengurangi pencemaran udara. Penggunaan tungku karbonisasi tertutup serta penerapan prosedur keselamatan kerja menjadi upaya untuk meminimalkan dampak negatif selama proses produksi.

Dari aspek keuangan, kebutuhan investasi awal sebesar Rp50.000.000 dinilai mampu mendukung operasional usaha. Berdasarkan perhitungan keuangan, usaha ini diproyeksikan memperoleh laba bersih sekitar Rp8.128.750 per bulan, mencapai titik impas (Break Even Point) pada sekitar 1.211 kg penjualan per bulan, serta memiliki periode pengembalian modal (Payback Period) sekitar enam bulan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha ini layak dijalankan karena mampu memberikan keuntungan dan memiliki prospek pengembangan yang baik.

Secara keseluruhan, berdasarkan hasil analisis seluruh aspek studi kelayakan bisnis, usaha pengolahan bonggol jagung menjadi briket CV. Cob Agra dinilai layak untuk direalisasikan karena memenuhi aspek hukum, pasar, teknis, manajemen, ekonomi, sosial, lingkungan, dan keuangan serta memiliki potensi berkembang secara berkelanjutan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil studi kelayakan bisnis yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengembangan usaha CV. Cob Agra, yaitu:

1. Perusahaan perlu menjaga kualitas produk secara konsisten melalui pengawasan proses produksi dan penerapan standar operasional prosedur (SOP) agar mampu memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen.
2. Kerja sama dengan petani jagung perlu diperluas melalui sistem kemitraan yang berkelanjutan sehingga ketersediaan bahan baku tetap terjamin sepanjang tahun.
3. Promosi produk hendaknya lebih dioptimalkan dengan memanfaatkan media digital seperti Instagram, Facebook, TikTok, marketplace, serta website resmi perusahaan untuk meningkatkan jangkauan pemasaran.
4. Perusahaan perlu melakukan inovasi produk, baik dari segi ukuran, bentuk, kualitas pembakaran, maupun desain kemasan agar mampu meningkatkan daya saing di pasar domestik maupun internasional.
5. Manajemen keuangan harus dilakukan secara disiplin melalui pencatatan transaksi yang baik, penyusunan laporan keuangan secara berkala, serta pengendalian biaya operasional agar keuntungan perusahaan tetap terjaga.
6. Perusahaan disarankan mengikuti berbagai pelatihan, pameran UMKM, dan program pendampingan dari pemerintah maupun lembaga terkait untuk meningkatkan kemampuan manajerial, pemasaran, dan akses terhadap sumber pembiayaan. Dalam jangka panjang, perusahaan diharapkan dapat mengembangkan teknologi produksi yang lebih modern sehingga kapasitas produksi meningkat, efisiensi biaya lebih baik, dan kualitas produk semakin konsisten.
7. Perusahaan juga perlu melakukan evaluasi usaha secara berkala terhadap kondisi pasar, perkembangan teknologi, perubahan harga bahan baku, serta tingkat kepuasan pelanggan agar mampu menyesuaikan strategi bisnis dengan perkembangan lingkungan usaha.

Dengan menerapkan berbagai saran tersebut, diharapkan CV. Cob Agra mampu berkembang menjadi perusahaan yang berdaya saing tinggi, memberikan keuntungan yang berkelanjutan, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta berkontribusi dalam mendukung pemanfaatan energi alternatif dan pengelolaan limbah pertanian di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Buchari Alma. (2018). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Kasmir & Jakfar. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Revisi. Jakarta: Kencana.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.
- Umar, Husein. (2005). *Studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis secara Komprehensif* (Edisi 3). Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi serta Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral Republik Indonesia. (2023). *Handbook of Energy & Economic Statistics of Indonesia 2023*. Jakarta: Kementerian ESDM.
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Statistik Indonesia 2024*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2023). *Perkembangan Data UMKM Indonesia*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.