**Journal of Economics, Business, and Accounting Studies**
E-ISSN: xxxx-xxxx
Vol. 1 No. 1 August 2026 | Page: 27-36
DOI: *https://doi.org/10.66698/jebas.v1i1.33*
**Copyright** © 2026 by Author(s). This is an open access article under the CC BY-SA license

# Evaluasi Kelayakan UMKM Kuliner Mie Nyemek di Lingkungan Akademik Universitas Negeri Gorontalo

**Pratisa Dama[1], Radia Hafid[2*], Neva Lionitha Ibrahim[3], Frahmawati Bumulo[4]**
[1,2*,3,4] Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo, Indonesia

*Corresponding author: radiahafid@ung.ac.id

**Abstract**

*This study evaluates the feasibility of Mie Nyemek, a micro, small, and medium enterprise (MSME) operating near the Faculty of Law, Universitas Negeri Gorontalo, and formulates development priorities through SWOT analysis. A descriptive qualitative single-case design was used. Data were collected in April 2026 through direct observation, a semi-structured interview with the owner, review of business records, and a 59-item feasibility instrument covering legal, market and marketing, financial, technical and operational, management and organizational, socio-economic, and environmental-management dimensions. Data were reduced, displayed, verified across sources, and mapped into a SWOT matrix. The findings show strong market acceptance, consistent made-to-order operations, clear task allocation, and positive local socio-economic effects. Legal and environmental dimensions are feasible with improvement because the Business Identification Number and risk-appropriate environmental documentation still require completion. Medium-term financial feasibility cannot yet be confirmed because ROI, IRR, NPV, and one-to-three-year cash-flow projections were unavailable. The SWOT synthesis prioritizes financial validation, digital recordkeeping, completion of risk-based business licensing, supply stabilization, and cautious campus-market expansion. The study's contribution is the integration of seven feasibility dimensions with SWOT in a campus culinary microenterprise; however, conclusions remain specific to this case and the available owner records.*
***Keyword:*** *business feasibility study, MSME, Mie Nyemek, SWOT analysis, campus culinary business, multidimensional analysis.*

**Abstrak**

Penelitian ini mengevaluasi kelayakan UMKM Mie Nyemek di kawasan Fakultas Hukum Universitas Negeri Gorontalo dan merumuskan prioritas pengembangannya melalui analisis SWOT. Penelitian menggunakan desain deskriptif kualitatif dengan studi kasus tunggal. Data dikumpulkan pada April 2026 melalui observasi langsung, wawancara semi-terstruktur dengan pemilik, telaah catatan usaha, serta instrumen berisi 59 indikator yang mencakup aspek hukum, pasar dan pemasaran, keuangan, teknis dan operasional, manajemen dan organisasi, sosial-ekonomi, serta pengelolaan lingkungan. Data direduksi, disajikan, diverifikasi antarsumber, kemudian dipetakan ke dalam matriks SWOT. Hasil menunjukkan penerimaan pasar yang kuat, operasi made-to-order yang konsisten, pembagian tugas yang jelas, dan dampak sosial-ekonomi lokal yang positif. Aspek hukum dan lingkungan dinilai layak dengan perbaikan karena NIB dan dokumen lingkungan sesuai tingkat risiko masih perlu diselesaikan. Kelayakan finansial jangka menengah belum dapat dikonfirmasi karena perhitungan ROI, IRR, NPV, dan proyeksi arus kas satu sampai tiga tahun belum tersedia. Sintesis SWOT memprioritaskan validasi finansial, digitalisasi pencatatan, penyelesaian perizinan berbasis risiko, stabilisasi pasokan, dan ekspansi pasar kampus secara bertahap. Kontribusi penelitian terletak pada integrasi tujuh dimensi kelayakan dengan SWOT pada usaha kuliner mikro di lingkungan kampus; kesimpulannya tetap terbatas pada kasus dan catatan usaha yang tersedia.
**Kata Kunci:** studi kelayakan bisnis, UMKM, Mie Nyemek, analisis SWOT, kuliner kampus, analisis multidimensi.

| ***Article History*** | Dikirim: 4 Juni 2026 | Revisi: 29 Juli 2026 | Diterima: 4 Agustus 2026 |
|---|---|---|---|
| ***How to Cite this Article:*** | *Dama, P., Hafid, R., Ibrahim, N. L., & Bumulo, F. (2026). Evaluasi Kelayakan UMKM Kuliner Mie Nyemek di Lingkungan Akademik Universitas Negeri Gorontalo. Journal of Economics, Business, and Accounting Studies, 1(1), 27-36. https://doi.org/10.66698/jebas.v1i1.33* | | |

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam penciptaan lapangan kerja, pengembangan kewirausahaan, dan perputaran ekonomi lokal di Indonesia (Tambunan, 2019; Kementerian Koperasi dan UKM, 2023). Lingkungan kampus menawarkan pasar yang khas karena konsumen membutuhkan makanan yang mudah diperoleh, cepat disajikan, dan terjangkau. Perdagangan

digital juga memperluas pilihan saluran promosi dan transaksi bagi UMKM, termasuk usaha kuliner berskala mikro (Putra et al., 2023). Meskipun demikian, potensi permintaan tidak dengan sendirinya menjamin kelayakan usaha; keputusan pengembangan tetap memerlukan evaluasi pasar, operasi, keuangan, manajemen, legalitas, dampak sosial, dan pengelolaan lingkungan.

Mie Nyemek merupakan usaha kuliner yang beroperasi di kawasan Fakultas Hukum Universitas Negeri Gorontalo. Berdasarkan pengamatan awal, usaha ini melayani mahasiswa dan sivitas akademika melalui produk yang disiapkan secara made-to-order dengan harga yang disesuaikan dengan daya beli pasar kampus. Karakter pasar yang terkonsentrasi memberi peluang berupa kedekatan dengan konsumen, tetapi juga menimbulkan risiko ketergantungan pada kalender akademik, keterbatasan kapasitas produksi, dan kemunculan pesaing. Karena itu, penilaian kelayakan diperlukan sebelum pemilik memperluas pasar atau mencari pembiayaan.

Studi kelayakan bisnis menguji keterpaduan aspek pasar, teknis-operasional, manajemen, keuangan, hukum, sosial, dan lingkungan agar keputusan usaha tidak hanya bertumpu pada laba harian (Kasmir & Jakfar, 2012; Suliyanto, 2010). Pada UMKM kuliner, inovasi produk dan orientasi kewirausahaan berhubungan dengan keberhasilan usaha (Permatasari & Sulasari, 2019), sedangkan digitalisasi pemasaran dan pencatatan keuangan dapat memperkuat tata kelola (Ismawati et al., 2026). Analisis SWOT melengkapi evaluasi tersebut dengan menghubungkan kondisi internal dan eksternal untuk menyusun pilihan strategi (Rangkuti, 2016).

Penelitian terdahulu lebih banyak membahas kinerja UMKM kuliner, inovasi produk, standar halal, atau digitalisasi secara terpisah (Alfarizi, 2023; Permatasari & Sulasari, 2019; Ismawati et al., 2026). Masih terbatas kajian yang menilai satu usaha kuliner mikro di lingkungan kampus secara serentak melalui tujuh dimensi kelayakan dan menerjemahkan hasilnya ke dalam strategi SWOT. Penelitian ini mengisi kesenjangan tersebut. Kebaruannya bersifat kontekstual dan analitis, yaitu integrasi instrumen 59 indikator dengan matriks SWOT pada kasus Mie Nyemek di Universitas Negeri Gorontalo. Penelitian menjawab dua pertanyaan: (1) bagaimana status kelayakan usaha pada setiap dimensi; dan (2) strategi pengembangan apa yang paling relevan berdasarkan kombinasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman?

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan desain deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus tunggal untuk mengevaluasi kelayakan UMKM Mie Nyemek. Desain ini dipilih karena penelitian berfokus pada pemahaman mendalam terhadap satu unit usaha dalam konteks alaminya, bukan pada generalisasi statistik (Creswell & Creswell, 2018). Evaluasi kelayakan mencakup tujuh dimensi, kemudian dipadukan dengan analisis SWOT untuk memetakan faktor internal dan eksternal serta merumuskan strategi pengembangan (Rangkuti, 2016).

Penelitian dilaksanakan pada April 2026 di area depan Gedung Fakultas Hukum, Universitas Negeri Gorontalo, Jalan Jenderal Sudirman No. 6, Kota Gorontalo. Data primer diperoleh melalui observasi proses usaha dan wawancara semi-terstruktur dengan pemilik. Data pendukung berasal dari catatan penjualan, buku kas, dokumen legalitas yang diperlihatkan, dan bukti operasional yang tersedia. Instrumen evaluasi memuat 59 indikator jawaban Ya/Tidak yang dikelompokkan ke dalam tujuh dimensi kelayakan. Instrumen berfungsi sebagai panduan penelusuran bukti; jawaban pemilik tidak langsung diterima sebagai hasil tanpa pemeriksaan melalui observasi atau dokumen apabila bukti tersebut tersedia.

Kasus dipilih secara purposif berdasarkan tiga kriteria: usaha beroperasi di lingkungan kampus, telah berjalan sekurang-kurangnya enam bulan, dan berinteraksi langsung dengan konsumen mahasiswa (Etikan et al., 2016). Unit analisisnya adalah usaha Mie Nyemek, sedangkan pemilik menjadi informan utama. Penelitian tidak menggunakan sampel konsumen sehingga pernyataan tentang preferensi dan loyalitas konsumen hanya didasarkan pada catatan usaha dan observasi transaksi yang tersedia.

**Tabel 1. Definisi Operasional dan Indikator**

| Variabel | Definisi | Indikator |
|---|---|---|
| **Kelayakan Pasar** | Tingkat penerimaan dan potensi perkembangan produk | Jumlah pelanggan tetap, frekuensi kunjungan, pertumbuhan permintaan |
| **Kelayakan Keuangan** | Kemampuan usaha menghasilkan laba dan menutup biaya | Total pendapatan, laba bersih, rasio biaya terhadap pendapatan |
| **Kelayakan Operasional** | Efisiensi proses produksi dan kualitas produk | Konsistensi kualitas, waktu produksi, ketersediaan bahan baku |
| **Kelayakan Manajemen** | Efektivitas pengelolaan usaha | Struktur organisasi, sistem pembukuan, pengambilan keputusan |
| **Kelayakan Sosial-Ekonomi** | Dampak usaha terhadap masyarakat dan karyawan | Jumlah karyawan, kepuasan karyawan, keterlibatan sosial |
| **Kelayakan Hukum** | Kepatuhan terhadap peraturan | Izin usaha, kepatuhan pajak, perjanjian hukum |
| **Dampak Lingkungan** | Pengaruh usaha terhadap lingkungan | Pengelolaan sampah, efisiensi energi, tingkat polusi |

Sumber: diadaptasi dari Kasmir dan Jakfar (2012) serta Suliyanto (2010).

Variabel dioperasionalkan sebagaimana Tabel 1. Aspek pasar menilai penerimaan dan potensi pertumbuhan; keuangan menilai kemampuan menutup biaya serta kelengkapan analisis investasi; operasional menilai proses produksi dan mutu; manajemen menilai pembagian kerja, pembukuan, dan pengambilan keputusan; sosial-ekonomi menilai manfaat bagi pekerja dan pemasok; hukum menilai perizinan dan kepatuhan dasar; sedangkan lingkungan menilai pengelolaan limbah, penggunaan sumber daya, dan kebutuhan dokumen sesuai skala serta tingkat risiko usaha.

Analisis dilakukan melalui reduksi data, penyajian temuan per dimensi, dan penarikan kesimpulan (Miles et al., 2014). Status tiap dimensi ditetapkan secara nonkompensatoris: "layak" apabila indikator inti terpenuhi dan tidak ditemukan kekurangan kritis; "layak dengan perbaikan" apabila operasi pokok terpenuhi tetapi masih ada kekurangan administratif atau sistem; dan "belum dapat dikonfirmasi" apabila bukti kritis untuk menilai kelayakan tidak tersedia. Dengan aturan ini, tidak tersedianya ROI, IRR, NPV, dan proyeksi arus kas tidak otomatis membuktikan usaha belum dapat dikonfirmasi, tetapi membatasi kesimpulan kelayakan finansial jangka menengah. Kredibilitas temuan diperkuat melalui perbandingan hasil wawancara, observasi, dan dokumen. Faktor yang telah terverifikasi kemudian dikelompokkan ke dalam matriks SWOT untuk menghasilkan strategi SO, WO, ST, dan WT.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil Usaha

Usaha Mie Nyemek didirikan pada tahun 2025 oleh Indra Putra Pradipta dan berlokasi di kawasan Fakultas Hukum, Universitas Negeri Gorontalo. Usaha ini merupakan usaha perseorangan (sole proprietorship) yang bergerak di bidang kuliner dengan produk andalan berupa Mie Nyemek dalam berbagai varian: Original, Spesial, Pedas Level 1-3, dan Jumbo. Harga produk berkisar antara Rp 10.000–Rp 20.000 per porsi. Dalam operasionalnya, pemilik dibantu oleh dua karyawan mahasiswa yang bekerja secara paruh waktu.

### Kajian Hasil Observasi

1. Kelayakan Pasar

Aspek pasar diukur melalui sembilan indikator penerimaan dan potensi pertumbuhan. Berdasarkan observasi, wawancara, dan catatan usaha, seluruh indikator yang digunakan terpenuhi. Segmen utama adalah mahasiswa, dengan sivitas akademika lain sebagai pasar tambahan; sasaran utamanya mahasiswa usia 17–25 tahun. Posisi produk dibangun sebagai kuliner kampus bercita rasa khas dengan tagline "Nyemek, Nyaman, Nyata Rasanya". Bauran pemasaran mencakup rentang harga Rp10.000–Rp20.000 per porsi, lokasi di jalur utama kampus, serta promosi melalui Instagram, WhatsApp Business, dan rekomendasi antarindividu. Pada periode observasi belum ditemukan pesaing

langsung dengan produk sejenis di area Fakultas Hukum UNG, sehingga usaha memiliki keunggulan pelopor pada ceruk tersebut.

Catatan penjualan internal yang diperlihatkan pemilik menunjukkan peningkatan permintaan sekitar 10% per bulan pada periode yang tersedia, terutama untuk varian Spesial dan Pedas Level 2. Observasi transaksi juga memperlihatkan pembelian berulang pada jam makan siang dan sore. Data tersebut mengindikasikan penerimaan pasar yang positif, tetapi belum dapat dipakai untuk mengukur kepuasan atau loyalitas secara populasi karena penelitian tidak melakukan survei konsumen dan catatan penjualan belum diaudit secara independen. Oleh sebab itu, ekspansi menu atau kapasitas sebaiknya dilakukan bertahap sambil memperbaiki pencatatan pelanggan dan penjualan.

2. Kelayakan Keuangan

Aspek keuangan dikategorikan "belum dapat dikonfirmasi" untuk horizon investasi jangka menengah. Usaha telah memiliki estimasi modal awal, pencatatan pendapatan dan biaya, laporan laba-rugi sederhana, arus kas, serta perhitungan Break Even Point (BEP). Namun, Return on Investment (ROI), Internal Rate of Return (IRR), Net Present Value (NPV), dan proyeksi arus kas satu sampai tiga tahun belum tersedia. Kekurangan tersebut membatasi penilaian atas tingkat pengembalian, nilai waktu uang, dan ketahanan usaha terhadap perubahan biaya atau permintaan.

Menurut catatan internal, pendapatan mampu menutup bahan baku, upah, dan utilitas, dengan rasio biaya operasional di bawah 70%. Temuan ini menunjukkan laba operasional positif pada periode pencatatan, tetapi tidak cukup untuk menyimpulkan kelayakan investasi. Pemilik perlu menyusun arus kas terverifikasi, proyeksi penjualan dan biaya satu sampai tiga tahun, serta skenario optimistis, moderat, dan pesimistis sebelum menghitung ROI, IRR, dan NPV.

3. Kelayakan Operasional

Aspek operasional menilai efisiensi proses produksi dan konsistensi kualitas produk. Dari dua belas indikator teknis dan operasional, sepuluh indikator dinyatakan layak dan hanya dua yang belum terpenuhi: otomatisasi/digitalisasi proses produksi dan sistem perawatan serta peningkatan kapasitas produksi secara berkala. Usaha beroperasi setiap Senin–Sabtu pukul 10.00–19.00 WITA dengan sistem shift fleksibel. Proses produksi dilakukan secara *made-to-order* dengan tahapan terstandar untuk menjaga konsistensi rasa.

Hasil observasi menunjukkan bahwa proses produksi berjalan lancar dan sesuai standar. Waktu produksi setiap batch relatif konsisten dan dapat memenuhi permintaan pelanggan dengan baik. Hal ini penting untuk menjaga kepuasan pelanggan serta kontinuitas operasional. Kualitas produk juga terjaga secara konsisten, dengan rasa dan tampilan yang stabil dari hari ke hari. Variasi menu, seperti Original, Spesial, Pedas Level 1–3, dan Jumbo, diproduksi dengan tahapan standar sehingga setiap porsi memiliki kualitas yang seragam. Ketersediaan bahan baku juga memadai untuk mendukung operasional tanpa gangguan. Pemasok lokal memastikan suplai tetap stabil, sehingga usaha dapat menghindari hambatan produksi akibat kekurangan bahan. Namun, beberapa indikator seperti digitalisasi proses produksi dan peningkatan kapasitas secara berkala belum diterapkan, sehingga efisiensi operasional dapat ditingkatkan lagi.

4. Kelayakan Manajemen

Seluruh sembilan indikator manajemen dan organisasi terpenuhi. Struktur organisasi sederhana dengan tiga level (pemilik, karyawan mahasiswa I untuk produksi, karyawan mahasiswa II untuk pelayanan dan media sosial) dinilai efisien dan sesuai skala usaha. Sistem pencatatan keuangan harian dilakukan menggunakan buku kas, dengan rencana migrasi ke aplikasi kasir digital ke depannya.

Manajemen usaha Mie Nyemek sudah efektif berdasarkan struktur organisasi dan sistem pengelolaan. Struktur sederhana terdiri dari pemilik, karyawan produksi, dan karyawan pelayanan/media sosial. Pembagian tugas jelas dan mendukung kelancaran operasional. Sistem pencatatan keuangan dilakukan secara manual dengan buku kas, yang memudahkan pemantauan arus kas harian. Pengambilan keputusan strategis dilakukan berdasarkan evaluasi data penjualan dan tren pasar. Contohnya, penyesuaian harga dan penambahan menu dilakukan secara berkala untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan meningkatkan keuntungan. Kinerja manajemen yang efektif ini terlihat dari kemampuan usaha dalam menjaga kualitas produk, merespons kebutuhan pasar, serta menyesuaikan strategi pemasaran secara fleksibel. Namun, rencana migrasi ke sistem digital dapat lebih meningkatkan efisiensi dan akurasi pencatatan.

5. Kelayakan Sosial-Ekonomi

Aspek sosial ekonomi menunjukkan dampak positif yang nyata: penciptaan lapangan kerja paruh waktu bagi 2 (dua) mahasiswa, peningkatan variasi kuliner kampus, kontribusi terhadap perekonomian lokal melalui pembelian bahan baku di pasar tradisional, serta inspirasi kewirausahaan bagi mahasiswa lainnya. Dari sisi lingkungan, pengelolaan limbah cair dan padat dilakukan dengan baik, namun masih terdapat kekurangan pada aspek dokumen lingkungan sesuai hasil penapisan, kontribusi CSR, dan pemantauan dampak lingkungan secara berkala.

Dampak sosial-ekonomi yang dapat diamati ialah tersedianya pekerjaan paruh waktu bagi dua mahasiswa, bertambahnya pilihan kuliner terjangkau, dan penggunaan pemasok lokal. Jam kerja yang fleksibel memberi kesempatan belajar kerja dan kewirausahaan bagi karyawan mahasiswa. Namun, penelitian tidak mengukur kepuasan karyawan, nilai pengganda ekonomi, atau dampak sosial secara kuantitatif; karena itu, kesimpulan dibatasi pada manfaat yang teridentifikasi melalui wawancara dan observasi.

6. Kelayakan Hukum

Aspek hukum dinilai layak dengan perbaikan. Pemilik telah memiliki NPWP dan menunjukkan dokumen administratif dasar, tetapi Nomor Induk Berusaha (NIB) belum terbit pada saat penelitian. Karena NIB merupakan identitas dalam perizinan berusaha berbasis risiko, penyelesaiannya melalui OSS harus diperlakukan sebagai prioritas, bukan sekadar formalitas.

Tidak ditemukan sengketa hukum berdasarkan keterangan pemilik dan dokumen yang diperlihatkan. Namun, penelitian tidak melakukan verifikasi eksternal kepada instansi penerbit, sehingga kelengkapan legalitas belum dapat dinyatakan final. Status "layak dengan perbaikan" diberikan karena operasional dasar berjalan, sedangkan NIB dan persyaratan usaha sesuai klasifikasi risiko masih perlu diselesaikan.

7. Dampak Lingkungan

Observasi menunjukkan pemisahan limbah padat dan pembuangan limbah cair telah dilakukan pada tingkat operasional dasar, serta tidak ditemukan gangguan bau yang nyata selama kunjungan. Penelitian belum melakukan pengukuran kualitas air, udara, atau konsumsi energi. Karena kewajiban dokumen lingkungan ditentukan oleh jenis kegiatan, skala, lokasi, dan tingkat risiko, usaha perlu melakukan penapisan melalui OSS untuk memastikan apakah memerlukan SPPL, UKL-UPL, atau dokumen lain yang sesuai. Dengan demikian, aspek lingkungan dinilai layak dengan perbaikan dan bukan berdasarkan asumsi bahwa usaha mikro otomatis wajib AMDAL.

8. Rekap Hasil Analisis Kelayakan Bisnis

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan dokumen, aspek pasar, teknis-operasional, manajemen, serta sosial-ekonomi menunjukkan kondisi layak; aspek hukum dan lingkungan layak dengan perbaikan. Kelayakan finansial jangka menengah belum dapat dikonfirmasi karena ROI, IRR, NPV, dan proyeksi arus kas belum tersedia. Prioritas perbaikan mencakup digitalisasi pencatatan, penyelesaian NIB, penapisan dokumen lingkungan sesuai risiko, dan penyusunan analisis investasi.

**Tabel 2. Rekap Hasil Observasi**

| No | Aspek Kelayakan | Kesimpulan | Keterangan |
|---|---|---|---|
| 1 | Hukum/Legalitas | Layak dengan perbaikan | NIB masih dalam proses |
| 2 | Pasar & Pemasaran | Layak | Semua indikator terpenuhi |
| 3 | Keuangan/Finansial | Belum dapat dikonfirmasi | ROI, IRR, NPV, dan proyeksi arus kas belum tersedia |
| 4 | Teknis & Operasional | Layak | Belum ada digitalisasi produksi |
| 5 | Manajemen & Organisasi | Layak | Perlu penguatan sistem manajerial |
| 6 | Sosial Ekonomi & Lingkungan | Layak dengan perbaikan | Perlu penapisan dokumen lingkungan sesuai risiko |

Sumber: Data Primer Hasil Observasi, 2026.

Tabel 2 merangkum status setiap aspek. Istilah "belum dapat dikonfirmasi" pada aspek keuangan menunjukkan keterbatasan bukti investasi, bukan vonis bahwa usaha merugi. Demikian pula, status hukum dan lingkungan bersifat bersyarat karena NIB dan kebutuhan dokumen lingkungan masih harus diverifikasi dan diselesaikan melalui sistem perizinan berbasis risiko.

**Analisis SWOT Usaha Mie Nyemek UNG**

**1. Strengths (Kekuatan): Faktor Internal Positif**

Kekuatan internal merupakan aset dan kapabilitas operasional harian yang membuat usaha Mie Nyemek memiliki fondasi yang kuat di lingkungan kampus.

1. Penerimaan Pasar dan Loyalitas Tinggi: Mengetahui bahwa seluruh 9 indikator pasar terpenuhi, usaha ini mencatat kenaikan permintaan sekitar 10% per bulan berdasarkan catatan internal (terutama pada varian Spesial dan Pedas Level 2). Frekuensi pembelian konsumen teramati melakukan pembelian berulang.
2. Keunggulan Pelopor pada Ceruk Lokal: Pada periode observasi belum ditemukan pesaing langsung dengan produk sejenis di area Fakultas Hukum UNG.
3. Strategi Pemasaran yang Tajam: Penerapan strategi STP yang jelas (fokus mahasiswa usia 17–25 tahun) didukung bauran pemasaran 4P yang efektif, taktik *penetration pricing* (Rp 10.000–Rp 20.000), lokasi strategis jalur utama, serta *tagline* kuat *"Nyemek, Nyaman, Nyata Rasanya"*.
4. Efisiensi Biaya Operasional: Rasio biaya operasional berada di bawah 70%, menghasilkan laba bersih yang stabil setiap bulan untuk menutupi gaji karyawan paruh waktu, bahan baku, dan utilitas.
5. Standardisasi Produk Tinggi: Proses produksi *made-to-order* dengan tahapan terstandar menjamin rasa, porsi, dan kualitas visual yang seragam setiap hari.
6. Struktur Organisasi & Pembagian Kerja Efektif: Struktur organisasi 3 level (pemilik, karyawan produksi, karyawan pelayanan/medsos) berjalan adaptif dan fleksibel.
7. Kepatuhan Hukum Dasar: Memiliki NPWP aktif atas nama pemilik dan rekam jejak operasional yang bersih tanpa sengketa hukum.

**2. Weaknesses (Kelemahan): Faktor Internal Negatif**

Kelemahan internal merupakan area kritis dalam tata kelola usaha dan administrasi yang memerlukan perbaikan segera agar usaha bisa naik kelas.

1. Belum Validnya Kelayakan Finansial Jangka Menengah (Kelemahan Utama): Kelayakan finansial jangka menengah belum dapat dikonfirmasi karena perhitungan Return on Investment (ROI), Internal Rate of Return (IRR), Net Present Value (NPV), dan proyeksi arus kas satu sampai tiga tahun belum tersedia.
2. Keterbatasan Teknologi Produksi dan Kasir: Proses produksi belum menyentuh otomatisasi. Selain itu, sistem pencatatan keuangan harian masih bersifat manual menggunakan buku kas, belum bermigrasi ke aplikasi kasir digital.
3. Sistem Manajemen Aset Belum Terstruktur: Belum tersedianya sistem perawatan alat (*maintenance*) berkala serta perencanaan peningkatan kapasitas produksi jangka panjang.
4. Legalitas Usaha Belum Paripurna: Nomor Induk Berusaha (NIB) belum resmi diterbitkan karena masih tertahan dalam proses pengurusan di sistem OSS.
5. Administrasi Lingkungan Belum Terverifikasi: Penapisan kewajiban dokumen lingkungan sesuai jenis, skala, lokasi, dan tingkat risiko usaha belum diselesaikan; pemantauan lingkungan juga belum didokumentasikan secara berkala.

**3. Opportunities (Peluang): Faktor Eksternal Positif**

Peluang eksternal adalah kesempatan di luar organisasi yang dapat dimanfaatkan untuk mendorong ekspansi dan peningkatan profesionalisme usaha.

1. Perluasan Jangkauan Pasar Kampus: Potensi melakukan penetrasi pasar secara horizontal ke fakultas-fakultas lain di luar Fakultas Hukum yang masih berada di lingkungan Universitas Negeri Gorontalo.
2. Diversifikasi Menu dan Skala Produksi: Kuatnya preferensi konsumen pada varian Spesial dan Pedas Level 2 membuka peluang pengembangan menu turunan baru, paket kombo, atau porsi khusus.
3. Digitalisasi Sistem dan Layanan: Peluang melakukan migrasi ke aplikasi *Point of Sales* (POS) untuk akurasi stok, serta bermitra dengan platform *food delivery* online (GoFood/GrabFood/ShopeeFood) untuk menjangkau konsumen di luar area kampus.
4. Akses Permodalan Instansional: Terbukanya peluang mendapatkan dana hibah kompetitif, modal kerja perbankan, atau kerja sama dengan investor formal apabila perhitungan analisis investasi (ROI, IRR, NPV) dan pendaftaran NIB telah rampung.
5. Penguatan Ekosistem Kewirausahaan Kampus: Memanfaatkan predikat usaha yang "menginspirasi mahasiswa lain" untuk membangun kolaborasi dengan inkubator bisnis kampus atau menjadi mitra resmi agenda kemahasiswaan.

**4. Threats (Ancaman): Faktor Eksternal Negatif**

Ancaman eksternal merupakan tantangan lingkungan makro yang berada di luar kendali pemilik, namun harus dimitigasi dampaknya.

1. Ancaman Penetrasi Kompetitor Baru: Tidak adanya pesaing langsung di area FH UNG saat ini berisiko memicu munculnya pelaku usaha peniru (*follower*) yang mencoba mereplikasi menu sejenis, mungkin dengan modal yang lebih agresif.
2. Ketergantungan Siklus Akademik Kampus: Penjualan sangat terikat pada kalender akademik. Masa libur semester mahasiswa, libur panjang, atau potensi peralihan ke metode kuliah daring (online) dapat menurunkan volume penjualan harian secara drastis.
3. Fluktuasi Harga Bahan Baku Pasar Tradisional: Mengingat pasokan diserap dari pasar tradisional lokal, profitabilitas usaha rentan terganggu oleh inflasi musiman atau kelangkaan bahan baku pangan di tingkat lokal.
4. Risiko Ketidakpatuhan Administratif: Jika penapisan melalui OSS menunjukkan adanya kewajiban dokumen lingkungan tertentu dan kewajiban tersebut tidak dipenuhi, usaha berpotensi menghadapi hambatan administratif. Risiko ini perlu diverifikasi berdasarkan klasifikasi kegiatan dan tingkat risiko, bukan diasumsikan dari skala usaha semata.

**Matriks Strategi Rekomendasi (Strategi Kelanjutan)**

Berdasarkan perpaduan faktor internal dan eksternal di atas, berikut adalah rumusan strategi yang direkomendasikan untuk pengembangan usaha Mie Nyemek:

**Tabel 3. Matriks Analisis SWOT**

| **Strategi SO (Kekuatan - Peluang)** | **Strategi WO (Kelemahan - Peluang)** |
|---|---|
| 1. Ekspansi Pasar Kampus:<br>Memanfaatkan pertumbuhan permintaan kurang lebih 10% dan loyalitas tinggi untuk membuka booth baru atau memperluas promosi ke fakultas lain di UNG.<br><br>2. Optimalisasi Varian Produk:<br>Mengembangkan menu turunan berbasis varian paling laris (Spesial & Pedas Level 2) untuk mengikat retensi pelanggan tetap.<br><br>3. Penguatan Brand Positioning:<br>Menggunakan status pelopor kuliner autentik dengan tagline "Nyemek, Nyaman, Nyata Rasanya" untuk membangun benteng loyalitas konsumen sebelum kompetitor baru masuk.<br><br>4. Kontrak Pasokan Stabil:<br>Memanfaatkan hubungan baik dengan pemasok lokal untuk mengunci harga bahan baku lewat kesepakatan kuantitas bulanan guna menghindari inflasi pasar. | 1. Validasi Finansial untuk Investasi:<br>Menyusun proyeksi arus kas serta perhitungan ROI, IRR, dan NPV untuk mengonfirmasi kelayakan finansial sebelum mencari modal formal.<br><br>2. Upgrade Sistem Digital:<br>Bermigrasi dari buku kas manual ke aplikasi kasir digital guna mempermudah pemantauan stok bahan baku dari pemasok lokal secara akurat.<br><br>3. Akselerasi Legalitas Bisnis:<br>Mempercepat penyelesaian NIB melalui OSS dan menuntaskan penapisan serta dokumen lingkungan sesuai tingkat risiko.<br><br>4. Manajemen Arus Kas Siklus Kampus:<br>Mulai menyisihkan laba operasional harian (yang rasionya di bawah 70%) sebagai dana cadangan kas (cash reserve) untuk menutupi biaya operasional pada masa libur semester kuliah. |

Sumber: Data Primer Hasil Observasi, 2026.

**Pembahasan**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelayakan usaha tidak bersifat tunggal. Mie Nyemek memiliki bukti yang relatif kuat pada aspek pasar, teknis-operasional, manajemen, dan sosial-ekonomi, tetapi masih memerlukan perbaikan legalitas dan administrasi lingkungan, sedangkan kelayakan finansial jangka menengah belum dapat dikonfirmasi. Pola ini sejalan dengan pendekatan studi kelayakan yang menilai keterpaduan aspek pasar, teknis, manajemen, keuangan, dan hukum sebelum keputusan pengembangan diambil (Kasmir & Jakfar, 2012; Suliyanto, 2010). Analisis SWOT digunakan untuk menerjemahkan temuan tersebut menjadi prioritas tindakan, bukan untuk menggantikan bukti finansial atau legal (Rangkuti, 2016).

Pada aspek pasar, segmentasi mahasiswa dan sivitas akademika, harga terjangkau, lokasi, serta promosi digital membentuk proposisi nilai yang sesuai dengan pasar sasaran (Tjiptono, 2019). Catatan usaha dan observasi transaksi mengindikasikan pertumbuhan permintaan, tetapi penelitian tidak dapat menyatakan bahwa promosi menyebabkan loyalitas karena tidak ada survei konsumen atau desain

kausal. Dalam SWOT, belum adanya pesaing langsung selama observasi diperlakukan sebagai keunggulan pelopor pada ceruk lokal, bukan monopoli atau hambatan masuk yang permanen.

Pada aspek keuangan, laba operasional positif tidak identik dengan kelayakan investasi. ROI menunjukkan tingkat pengembalian, sedangkan IRR dan NPV memerlukan proyeksi arus kas dan memperhitungkan horizon investasi. Karena data tersebut belum tersedia, kesimpulan yang tepat ialah kelayakan finansial jangka menengah belum dapat dikonfirmasi (Kasmir & Jakfar, 2012; Suliyanto, 2010). Kekurangan ini menjadi kelemahan utama dalam SWOT karena membatasi dasar pengajuan pembiayaan dan keputusan ekspansi.

Pada aspek teknis dan operasional, proses made-to-order dan tahapan produksi yang konsisten mendukung mutu produk. Kelemahannya terletak pada pencatatan stok, pemeliharaan alat, dan perencanaan kapasitas yang belum sistematis. Praktik manajemen operasi menekankan standardisasi proses, pengendalian persediaan, dan perencanaan kapasitas sebagai dasar efisiensi (Heizer et al., 2017). Karena itu, aplikasi point of sales sebaiknya diterapkan setelah kebutuhan data dan prosedur kerja ditetapkan, agar digitalisasi tidak hanya memindahkan pencatatan manual ke perangkat elektronik.

Pada aspek manajemen, pembagian tugas antara pemilik, produksi, serta pelayanan dan media sosial sesuai dengan skala usaha. Namun, ketergantungan pada keputusan pemilik dan buku kas manual menimbulkan risiko kesinambungan data. Studi kelayakan menempatkan struktur tugas, pencatatan, dan pengendalian sebagai komponen penting kesiapan manajerial (Kasmir & Jakfar, 2012). Dana cadangan untuk masa libur semester dapat menjadi strategi, tetapi besarannya harus ditentukan dari proyeksi arus kas, bukan hanya dari rasio biaya historis.

Pada aspek sosial-ekonomi, pekerjaan paruh waktu bagi dua mahasiswa dan penggunaan pemasok lokal menunjukkan manfaat langsung yang dapat diidentifikasi. Temuan ini konsisten dengan peran kewirausahaan dalam penciptaan aktivitas ekonomi produktif (Suryana, 2016; Tambunan, 2019). Namun, besaran dampaknya tidak diukur, sehingga klaim dibatasi pada perubahan yang teramati. Kolaborasi dengan inkubator bisnis kampus dapat dipertimbangkan sebagai peluang penguatan kapasitas, bukan sebagai hasil yang telah terjadi.

Pada aspek hukum dan lingkungan, NIB yang belum terbit dan kebutuhan dokumen lingkungan yang belum ditapis melalui OSS menjadi kelemahan administratif. Perizinan berusaha Indonesia menggunakan pendekatan berbasis risiko, sedangkan bentuk dokumen lingkungan bergantung pada karakter kegiatan, skala, lokasi, dan dampaknya (Pemerintah Republik Indonesia, 2025; Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan, 2021). Oleh karena itu, penelitian tidak menyimpulkan bahwa usaha mikro ini wajib AMDAL. Rekomendasi yang tepat adalah menyelesaikan NIB dan mengikuti hasil penapisan untuk menentukan dokumen yang benar.

Integrasi SWOT menghasilkan empat prioritas (Rangkuti, 2016). Strategi SO adalah menguji ekspansi pasar secara bertahap dengan memanfaatkan penerimaan produk. Strategi WO memprioritaskan proyeksi arus kas dan perhitungan ROI, IRR, serta NPV sebelum mencari modal formal, disertai digitalisasi pencatatan. Strategi ST menguatkan diferensiasi produk dan stabilitas pasokan. Strategi WT menyelesaikan NIB, mengikuti penapisan dokumen lingkungan, dan membentuk cadangan kas untuk siklus libur kampus. Secara keseluruhan, usaha layak dilanjutkan pada skala operasional saat ini dengan perbaikan, sedangkan keputusan investasi atau ekspansi besar harus menunggu validasi finansial dan legalitas yang lebih lengkap.

## KESIMPULAN

### Kesimpulan

Evaluasi tujuh dimensi dan analisis SWOT menunjukkan bahwa Mie Nyemek dapat melanjutkan operasi pada skala saat ini dengan sejumlah perbaikan. Kesimpulan ini bersifat spesifik terhadap kasus, periode pengamatan, dan bukti yang tersedia.

1. Aspek pasar, teknis-operasional, manajemen, dan sosial-ekonomi memenuhi indikator utama yang digunakan. Aspek hukum dan lingkungan dinilai layak dengan perbaikan karena NIB belum terbit dan kebutuhan dokumen lingkungan belum selesai ditapis. Temuan pasar yang positif berasal dari catatan internal dan observasi, sehingga belum dapat digeneralisasi sebagai tingkat kepuasan atau loyalitas seluruh konsumen.
2. Kelayakan finansial jangka menengah belum dapat dikonfirmasi. Catatan usaha menunjukkan laba operasional pada periode yang tersedia, tetapi proyeksi arus kas satu sampai tiga tahun serta

perhitungan ROI, IRR, dan NPV belum disusun. Karena itu, ekspansi besar dan pengajuan investasi sebaiknya ditunda sampai analisis tersebut tersedia.

3. Sintesis SWOT menempatkan keunggulan pelopor pada ceruk kampus, harga, lokasi, dan standardisasi produk sebagai kekuatan; keterbatasan analisis finansial, pencatatan manual, NIB, dan verifikasi dokumen lingkungan sebagai kelemahan; perluasan pasar dan digitalisasi sebagai peluang; serta siklus akademik, pesaing baru, dan fluktuasi bahan baku sebagai ancaman. Prioritasnya ialah validasi finansial, digitalisasi bertahap, penyelesaian legalitas berbasis risiko, dan ekspansi teruji.

**Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini memiliki empat keterbatasan. Pertama, penelitian hanya mengkaji satu UMKM sehingga hasilnya tidak dapat digeneralisasi kepada seluruh usaha kuliner kampus. Kedua, pemilik merupakan informan utama dan penelitian tidak melakukan survei konsumen, sehingga penilaian penerimaan pasar bertumpu pada observasi serta catatan internal. Ketiga, catatan keuangan belum diaudit dan belum memuat proyeksi arus kas, ROI, IRR, serta NPV, sehingga kelayakan investasi jangka menengah belum dapat dinilai. Keempat, instrumen Ya/Tidak menyederhanakan variasi tingkat pemenuhan dan belum diberi bobot empiris. Penelitian selanjutnya perlu menggunakan desain multikasus, melibatkan konsumen dan karyawan, memverifikasi dokumen secara eksternal, serta menggabungkan analisis kualitatif dengan proyeksi keuangan dan uji sensitivitas.

**Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, dirumuskan beberapa rekomendasi praktis dan strategis bagi keberlanjutan usaha Mie Nyemek:

1. Bagi Pemilik Usaha

1) Sektor Finansial (Prioritas Utama): Segera melakukan penyusunan laporan keuangan yang terstruktur untuk menghitung nilai ROI, IRR, dan NPV guna memastikan kelayakan investasi jangka menengah dan menarik minat investor atau mitra permodalan formal.
2) Sektor Operasional dan Digitalisasi: Melakukan migrasi sistem pencatatan dari buku kas manual ke aplikasi kasir digital (*Point of Sales*) untuk meningkatkan akurasi stok bahan baku, serta mulai mengadopsi teknologi digital untuk membuka kemitraan dengan platform *food delivery online* demi mengantisipasi penurunan omzet pada masa libur semester kuliah.
3) Sektor Legalitas dan Administrasi Lingkungan: Menyelesaikan NIB melalui OSS, melakukan penapisan kewajiban lingkungan berdasarkan jenis dan tingkat risiko kegiatan, lalu memenuhi dokumen yang ditetapkan sistem. Langkah ini perlu disertai pencatatan pengelolaan limbah secara berkala.
4) Sektor Pengembangan Pasar: Memanfaatkan pertumbuhan permintaan harian untuk melakukan ekspansi horizontal (membuka *booth* baru) ke fakultas-fakultas lain di lingkungan Universitas Negeri Gorontalo serta membuat kontrak kuantitas bulanan dengan pemasok pasar tradisional untuk mengunci harga bahan baku dari inflasi musiman.

2. Bagi Institusi

Diharapkan pihak kampus, melalui inkubator bisnis atau divisi kemahasiswaan, dapat memberikan pendampingan intensif bagi UMKM internal kampus dalam mengurus kelengkapan legalitas usaha mikro serta memberikan pelatihan literasi keuangan digital demi mendukung ekosistem kewirausahaan di lingkungan akademik.

## DAFTAR PUSTAKA

Alfarizi, M. (2023). Kinerja berkelanjutan UMKM kuliner Indonesia dalam praktik standar halal. Journal Financial, Business and Economics, 1(1), 21–55. https://doi.org/10.57176/jfine.v1i1.1

Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches (5th ed.). Sage.

Etikan, I., Musa, S. A., & Alkassim, R. S. (2016). Comparison of convenience sampling and purposive sampling. American Journal of Theoretical and Applied Statistics, 5(1), 1–4. https://doi.org/10.11648/j.ajtas.20160501.11

Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). Operations management: Sustainability and supply chain management (12th ed.). Pearson.

Ismawati, A. F., Pranatasari, F. D., & Wadyatenti, M. A. D. V. (2026). Optimalisasi media sosial dan sistem laporan keuangan tersistematis pada UMKM kuliner. Journal Community Service Consortium, 6(1), 19–28. https://doi.org/10.37715/consortium.v6i1.6082

Kasmir, & Jakfar. (2012). Studi kelayakan bisnis (Edisi revisi, Cetakan ke-8). Kencana.

Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). Statistik UMKM Indonesia. Kementerian Koperasi dan UKM.

Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan. (2021). Peraturan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2021 tentang daftar usaha dan/atau kegiatan yang wajib memiliki Amdal, UKL-UPL, atau SPPL.

Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). Qualitative data analysis: A methods sourcebook (3rd ed.). Sage.

Pemerintah Republik Indonesia. (2025). Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2025 tentang penyelenggaraan perizinan berusaha berbasis risiko.

Permatasari, I. R., & Sulasari, A. (2019). Peranan orientasi wirausaha dan inovasi produk terhadap keberhasilan usaha UMKM kuliner di Kota Malang. Jurnal Administrasi dan Bisnis, 13(1). https://doi.org/10.33795/adbis.v13i1.1996

Putra, S. Z., Harianto, S. T., & Matondang, Y. C. (2023). Analisis pengaruh e-commerce: Studi literatur terhadap pertumbuhan ekonomi UMKM. Jurnal Ilmiah Sistem Informasi dan Ilmu Komputer, 3(2), 119–131. https://doi.org/10.55606/juisik.v3i2.494

Rangkuti, F. (2016). Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis cara perhitungan bobot, rating, dan OCAI. PT Gramedia Pustaka Utama.

Suliyanto. (2010). Studi kelayakan bisnis: Pendekatan praktis. Andi.

Suryana. (2016). Kewirausahaan: Teori, praktik, dan kasus. Salemba Empat.

Tambunan, T. T. H. (2019). Recent evidence of the development of micro, small and medium enterprises in Indonesia. Journal of Global Entrepreneurship Research, 9, Article 18. https://doi.org/10.1186/s40497-018-0140-4

Tjiptono, F. (2019). Strategi pemasaran: Prinsip dan penerapan. Andi.