



Analisis Kelayakan Bisnis Mie Gacoan

Puri Kemala Dewi Lubis¹, Nikasyah Limbong², Fransiska³, Yemima⁴

¹Universitas Negeri Medan, Medan, Indonesia

²Universitas Negeri Medan, Medan, Indonesia

³Universitas Negeri Medan, Medan, Indonesia

³Universitas Negeri Medan, Medan, Indonesia

*Corresponding author

E-mail addresses: nikasyahlimbong@mhs.unimed.ac.id

ARTICLE INFO

Article history:

Received October 30, 2024

Revised November 10, 2024

Accepted November 30, 2024

Available online December 09, 2024

Kata Kunci:

Analisis kelayakan bisnis; Bisnis Makanan; Mie Gacoan

Keywords:

Business feasibility analysis; Food Business; Gacoan Noodles



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license. Copyright © 2024 by Author. Published by Yayasan Sagita Akademia Maju.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha usaha Mie Gacoan, warung makan yang populer dengan konsep mie pedas bertingkat. Studi kelayakan ini dilakukan melalui evaluasi berbagai aspek seperti hukum, pengelolaan sumber daya manusia, pasar dan pemasaran, keuangan, risiko usaha, dan dampak lingkungan. Metode yang digunakan dalam analisis ini meliputi pengumpulan data melalui observasi dan wawancara dengan pihak terkait serta analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Mie Gacoan mempunyai potensi yang tinggi untuk bertahan dan berkembang. Dari aspek finansial, analisis menunjukkan hasil positif dengan perolehan keuntungan dan periode pengembalian yang cepat. Aspek pemasaran dan operasional juga turut menunjang keberlangsungan usaha ini di tengah tingginya permintaan terhadap makanan pedas. Meski menghadapi tantangan seperti persaingan dan perubahan tren konsumen, Mie Gacoan dinilai layak karena keunggulan dalam pelayanan, inovasi produk, dan prospek pertumbuhan yang baik di pasar makanan pedas.

ABSTRACT

This research aims to analyze the business feasibility of the Mie Gacoan business, a food stall that is popular with the concept of multi-level spicy noodles. This feasibility study was carried out through evaluation of various aspects such as legal, human resource management, markets and marketing, finance, business risks and environmental impacts. The method used in this analysis includes data collection through observation and interviews with related parties as well as SWOT analysis to identify business strengths, weaknesses, opportunities and threats. The research results show that Mie Gacoan has high potential to survive and develop. From the financial aspect, the analysis shows positive results with profit generation and a fast payback period. Marketing and operational aspects also support the sustainability of this business amidst the high demand for spicy food. Despite facing challenges such as competition and changes in consumer trends, Mie Gacoan is considered feasible due to excellence in service, product innovation, and good growth prospects in the spicy food market.

1. PENDAHULUAN

Usaha kuliner di Indonesia terus berkembang seiring meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap makanan yang praktis dan lezat. Salah satu jenis usaha kuliner yang menarik perhatian adalah warung makan atau restoran yang menawarkan konsep unik, seperti variasi tingkat kepedasan dalam menu. Mie Gacoan merupakan salah satu contoh usaha kuliner yang sukses dalam memenuhi kebutuhan tersebut, dengan menawarkan mie pedas dalam berbagai tingkatan kepedasan. Usaha ini semakin populer, terutama di kalangan anak muda, karena menggabungkan pengalaman bersantap yang seru dan rasa yang khas. Mie Gacoan adalah salah satu perusahaan dalam bentuk gerai yang menyajikan menu andalannya yaitu mie pedas dengan tingkat level kepedasan yang dapat disesuaikan dan menjual produk lainnya berupa dimsum dan berbagai macam minuman tentu mie tersebut banyak digemari di segala kalangan terlebih di kalangan remaja. Meskipun memiliki potensi pasar yang besar, bisnis kuliner seperti Mie Gacoan tidak lepas dari tantangan. Tantangan utama bagi pelaku usaha di sektor ini adalah memastikan kelayakan bisnis agar dapat bertahan di tengah persaingan yang ketat. Banyak usaha kuliner baru yang gagal karena kurangnya perencanaan yang matang dan strategi yang efektif. Oleh karena itu, penting untuk melakukan studi kelayakan bisnis guna mengevaluasi aspek-aspek krusial, seperti keuangan, manajemen, dan pasar.

Tujuan utama dari riset ini adalah untuk menganalisis berbagai aspek yang mempengaruhi kelayakan bisnis Mie Gacoan, mulai dari profil usaha, analisis pasar, hingga proyeksi keuangan. Dengan memahami faktor-faktor ini, pelaku usaha dapat membuat keputusan yang lebih informasional dalam mengelola bisnis mereka. Selain itu, studi kelayakan ini juga berfungsi sebagai pedoman dalam melakukan inovasi dan peningkatan kualitas, sehingga mampu menarik minat konsumen dan mempertahankan loyalitas pelanggan.

Visi dan misi Mie Gacoan mencerminkan ambisi untuk menjadi merek kuliner nasional dengan standar pelayanan, produk, dan kebersihan yang tinggi. Mie Gacoan bertujuan menyediakan produk berkualitas dengan harga terjangkau, serta menciptakan pengalaman konsumen yang positif. Dengan visi ini, diharapkan usaha ini dapat membawa nama Indonesia ke kancah kuliner internasional. Riset ini akan meneliti sejauh mana visi dan misi tersebut dapat diwujudkan melalui strategi bisnis yang tepat. Artikel ini akan memaparkan tinjauan pustaka mengenai konsep dan teori yang relevan dalam studi kelayakan bisnis, serta metode yang digunakan dalam analisis bisnis Mie Gacoan. Dengan pendekatan ini, diharapkan dapat diperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai faktor-faktor yang menentukan keberhasilan bisnis kuliner di Indonesia.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif untuk mengevaluasi aspek-aspek kelayakan bisnis Mie Gacoan. Data primer dikumpulkan melalui observasi langsung dan wawancara dengan pihak manajemen usaha. Selain itu, data sekunder diperoleh dari sumber-sumber literatur, jurnal, serta laporan keuangan dan pemasaran yang relevan dengan penelitian ini. Dalam analisis pasar, penelitian ini menggunakan metode survei untuk mengidentifikasi

preferensi konsumen terhadap produk Mie Gacoan. Kuesioner disebarakan kepada konsumen di area sekitar restoran untuk mengumpulkan data mengenai kepuasan pelanggan dan harapan mereka terhadap kualitas pelayanan dan produk. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode statistik deskriptif untuk memperoleh gambaran mengenai preferensi konsumen. Aspek keuangan dianalisis menggunakan metode proyeksi laba rugi dan arus kas. Dengan menggunakan data penjualan dan biaya operasional yang telah dihitung, proyeksi keuangan dilakukan untuk menilai potensi keuntungan usaha selama lima tahun ke depan. Selain itu, metode analisis investasi seperti NPV, IRR, dan Payback Period digunakan untuk menilai kelayakan investasi usaha Mie Gacoan.

Untuk menganalisis aspek risiko, penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat). Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal yang dapat mempengaruhi kelangsungan bisnis Mie Gacoan. Dengan analisis ini, pelaku usaha dapat merumuskan strategi yang efektif dalam menghadapi tantangan pasar. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis untuk memperoleh kesimpulan mengenai kelayakan bisnis Mie Gacoan. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan rekomendasi bagi pelaku usaha dalam meningkatkan performa bisnis dan memperkuat posisi di pasar kuliner.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis

Dalam usaha Mie Gacoan, dana akan digunakan untuk berbagai keperluan, termasuk pembelian bahan baku, mesin dan peralatan, bangunan, kendaraan, serta izin usaha. Berikut adalah rincian biaya yang diperlukan:

Biaya Bahan Baku

Bahan baku untuk Mie Gacoan terdiri dari bahan utama dan pelengkap, dengan total biaya yang diperlukan untuk tahun pertama sebesar Rp 135.102.000.

Rencana Penggunaan Dana

Dalam usaha Mie Gacoan, dana akan digunakan untuk berbagai keperluan, termasuk pembelian bahan baku, mesin dan peralatan, bangunan, kendaraan, serta izin usaha. Berikut adalah rincian biaya yang diperlukan:

Biaya Bahan Baku

Bahan baku untuk Mie Gacoan terdiri dari bahan utama dan pelengkap, dengan total biaya yang diperlukan untuk tahun pertama sebesar Rp 135.102.000.

Tabel 1. Biaya Bahan Baku

No	Bahan Bahan	Kebutuhan Per Tahun	Satuan	Harga Satuan
1	Tepung terigu	2.000	Kg	Rp.10.000
2	Telur	350	Kg	Rp 25.000
3	Wortel	155	Kg	Rp 10.000
4	Bayam	155	Kg	Rp 8.000
5	Ayam	1.100	Kg	Rp 32.000

6	Jamur	700	Kg	Rp 17.000
7	Bawang putih	160	Kg	Rp. 24.000
8	Bawang merah	170	Kg	Rp 20.000
9	Jahe	4	Kg	Rp 21.000
10	Daun bawang.	160	Kg	Rp 16.000
11	Garam	40	Kg	RP 14.000
12	Lada	10	Kg	Rp 60.000
13	Penyedap	40	Kg	Rp 20.000
14	Gula	34	Kg	Rp 12.000
15	Minyak wijen	350	Botol	Rp 10.000
16	Minyak goreng	90	Liter	Rp 19.000
17	Kecap asin	150	Botol	Rp 6.000
18	Saus tiram	900	Botol	Rp 8.000
19	Cabai rawit	350	Kg	Rp 18,000
20	Cabai merah	60	Kg	Rp 20.000
21	Cuka	600	Botol	Rp 25.000
22	<u>Kulit pangsit</u>	<u>700</u>	<u>Kg</u>	<u>Rp 12.000</u>

Biaya Investasi

Biaya investasi mencakup pengeluaran untuk alat dan perlengkapan, kendaraan, bangunan, serta perjanjian yang diperlukan.

Biaya Umum Usaha

Biaya umum usaha meliputi pengeluaran untuk listrik, air, dan iuran sampah yang harus dibayar setiap bulan. Total biaya umum yang diperlukan untuk Mie Gacoan pada tahun pertama adalah Rp 5.760.000.

Biaya Usaha

Biaya usaha digunakan untuk membayar gaji karyawan, termasuk kasir, koki, dan pelayan. Total gaji yang dibutuhkan untuk tahun pertama mencapai Rp 126.000.000.

Biaya Promosi dan Penjualan

Promosi yang diterapkan berupa potongan harga sebesar Rp 2.000 setiap tanggal 12 November, bertepatan dengan Hari Kesehatan Nasional. Mie Gacoan dianggap sebagai makanan sehat karena menggunakan bahan dasar buah dan sayur. Total biaya untuk promosi dan penjualan pada tahun pertama adalah Rp 8.000.000.

Biaya Penyusutan

Penyusutan untuk bangunan, alat, perlengkapan, dan kendaraan dihitung dengan metode garis lurus selama umur investasi 5 tahun. Total biaya penyusutan yang diperlukan adalah Rp 37.029.000.

Komposisi

Modal

Modal Investasi

Modal yang diperlukan untuk memulai usaha Mie Gacoan adalah Rp 260.145.500, yang terdiri dari: a. Modal sendiri: Rp 185.145.500 b. Modal

pinjaman: Rp 75.000.000 Pinjaman ini diperoleh dari bank dengan bunga efektif sebesar 9%.

Modal Kerja

Modal kerja mencakup biaya bahan baku, biaya umum usaha, dan gaji. Total biaya operasional untuk tahun pertama adalah Rp 266.862.000.

Proyeksi Laba Rugi

Harga untuk satu porsi Mie Gacoan adalah Rp 13.000, dengan total produksi tahunan sebanyak 27.400 porsi atau 2.284 porsi per bulan. Penjualan diperkirakan meningkat sebesar 11% setiap tahun, sedangkan biaya bahan baku diperkirakan naik 6%. Pemilik usaha membeli bahan baku dalam jumlah besar untuk mendapatkan harga yang lebih murah. Biaya umum seperti listrik, air, dan iuran sampah, serta gaji, diperkirakan naik 3% setiap tahunnya. Dalam proyeksi laba rugi, terdapat potongan bunga kredit sebesar 9% dan pajak sebesar 20%.

Proyeksi Neraca

Tabel 2. Proyeksi Neraca

No	Bahan Bahan	Kebutuhan Per Tahun	Satuan	Harga Satuan
1	Tepung terigu	2.000	Kg	Rp.10.000
2	Telur	350	Kg	Rp 25.000
3	Wortel	155	Kg	Rp 10.000
4	Bayam	155	Kg	Rp 8.000
5	Ayam	1.100	Kg	Rp 32.000
6	Jamur	700	Kg	Rp 17.000
7	Bawang putih	160	Kg	Rp. 24.000
8	Bawang merah	170	Kg	Rp 20.000
9	Jahe	4	Kg	Rp 21.000
10	Daun bawang.	160	Kg	Rp 16.000
11	Garam	40	Kg	RP 14.000
12	Lada	10	Kg	Rp 60.000
13	Penyedap	40	Kg	Rp 20.000
14	Gula	34	Kg	Rp 12.000
15	Minyak wijen	350	Botol	Rp 10.000
16	Minyak goreng	90	Liter	Rp 19.000
17	Kecap asin	150	Botol	Rp 6.000
18	Saus tiram	900	Botol	Rp 8.000
19	Cabai rawit	350	Kg	Rp 18.000
20	Cabai merah	60	Kg	Rp 20.000
21	Cuka	600	Botol	Rp 25.000
22	Kulit pangsit	700	Kg	Rp 12.000
Total				
Rp 135.872.000				
Bahan Perlengkapan				
1	Styrofoam	8.000	Pcs	1.000
2	Sumpit Kayu	670	Lusin	15.000
3	Plastik Kemasan	80	Pack	9.000
Total Rp18.770.000				

Proyek Arus Kas

Tabel 3. Proyek Arus Kas

No	Bahan Bahan	Kebutuhan Per Tahun	Satuan	Harga Satuan
1	Tepung terigu	2.000	Kg	Rp.10.000
2	Telur	350	Kg	Rp 25.000
3	Wortel	155	Kg	Rp 10.000
4	Bayam	155	Kg	Rp 8.000
5	Ayam	1.100	Kg	Rp 32.000
6	Jamur	700	Kg	Rp 17.000
7	Bawang putih	160	Kg	Rp. 24.000
8	Bawang merah	170	Kg	Rp 20.000
9	Jahe	4	Kg	Rp 21.000
10	Daun bawang.	160	Kg	Rp 16.000
11	Garam	40	Kg	RP 14.000
12	Lada	10	Kg	Rp 60.000
13	Penyedap	40	Kg	Rp 20.000
14	Gula	34	Kg	Rp 12.000
15	Minyak wijen	350	Botol	Rp 10.000
16	Minyak goreng	90	Liter	Rp 19.000
17	Kecap asin	150	Botol	Rp 6.000
18	Saus tiram	900	Botol	Rp 8.000
19	Cabai rawit	350	Kg	Rp 18,000
20	Cabai merah	60	Kg	Rp 20.000

Perhitungan Penetapan Biaya

$$\begin{aligned}
 \text{Etimasi Biaya} &= \frac{\text{Total Biaya Pertahun}}{\text{Rencana Produksi Per Tahun}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 292.002.000}{\text{Rp } 27.400} \\
 &= \text{Rp } 10.657 \\
 \text{Harga Jual Produk} &= \text{Rp } 13.000 \\
 \text{Perhitungan} &= \text{Rp } 13.000 - \text{Rp } 10.657 \\
 &= \text{Rp } 2.343 \\
 &= \frac{\text{Rp } 2.343}{\text{Rp } 10.657} \times 100\% \\
 &= 21\%
 \end{aligned}$$

Maka Keuntungan yang diharapkan atau diperoleh sebesar 21%

Aliran Cash Flow

Rencana keuangan Mie Gacoan mencakup alokasi dana untuk bahan baku, peralatan, investasi bangunan, dan biaya operasional seperti gaji karyawan. Total biaya bahan baku mencapai sekitar Rp135 juta untuk tahun pertama, sedangkan modal awal mencapai Rp260 juta, terdiri dari dana sendiri dan pinjaman bank. Proyeksi laba menunjukkan keuntungan yang stabil, dengan peningkatan penjualan tahunan sebesar 11%.

Analisis investasi menggunakan metode Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Payback Period menunjukkan hasil yang positif, dengan IRR mencapai 39,71% dan periode pengembalian modal dalam 2 tahun 5 bulan. Ini menandakan bahwa proyek layak dan memiliki prospek keuangan yang baik. Dengan strategi efisiensi biaya dan penentuan harga yang tepat, Mie Gacoan diharapkan dapat mencapai profitabilitas jangka Panjang.

Diskusi

Aspek Hukum

Mie Gacoan telah mematuhi peraturan hukum di Indonesia, khususnya dalam hal sertifikasi halal yang sangat penting di industri kuliner. Sertifikat halal ini dikeluarkan oleh Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan, dan Kosmetik (LPPOM) MUI pada 16 November 2022 dan berlaku hingga 15 November 2026. Sertifikasi ini mencakup berbagai bahan baku seperti ayam cincang, adonan mie, dan lumpia udang, yang telah terdaftar sebagai bahan halal. Kepatuhan ini memperkuat kepercayaan konsumen, khususnya yang memiliki preferensi produk halal.

Selain itu, Mie Gacoan juga memenuhi persyaratan perizinan operasional bisnis kuliner di Indonesia. Izin-izin seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan izin usaha lainnya menjadi dasar legalitas operasi bisnis di berbagai lokasi. Kepemilikan izin usaha ini menjadi bukti bahwa perusahaan menjalankan bisnis sesuai ketentuan yang berlaku di negara tersebut, mencakup aspek kesehatan dan keselamatan, khususnya dalam penanganan bahan makanan yang diproses.

Dari perspektif perlindungan konsumen, Mie Gacoan menjaga standar higienitas dan keamanan produk sesuai dengan regulasi kesehatan. Mereka menerapkan protokol kebersihan ketat yang berkaitan dengan pengolahan makanan dan memastikan bahan yang digunakan memenuhi standar keamanan pangan. Selain itu, regulasi mengenai pelabelan dan informasi produk juga dipatuhi, memberikan transparansi dan kejelasan pada konsumen terkait produk yang dikonsumsi.

Pembahasan merupakan bagian terpenting dari keseluruhan isi artikel ilmiah. Tujuan pembahasan adalah menjawab masalah penelitian, menafsirkan temuan-temuan, mengintegrasikan temuan dari penelitian ke dalam kumpulan pengetahuan yang telah ada dan menyusun teori baru atau memodifikasi teori yang sudah ada.

Aspek Manajemen

Manajemen sumber daya manusia di Mie Gacoan mencakup perekrutan karyawan yang profesional dan terlatih. Mie Gacoan menerapkan persyaratan khusus untuk setiap posisi, mulai dari level crew hingga posisi manajerial. Posisi seperti management trainee membutuhkan keterampilan kepemimpinan, sedangkan crew dan waiter memerlukan keahlian pelayanan yang baik. Adanya jenjang karir yang menarik juga ditawarkan untuk memotivasi para pekerja agar berkontribusi secara optimal.

Manajemen operasional Mie Gacoan mengutamakan pelayanan cepat dan efisien, mengingat bisnis kuliner ini menarik banyak pelanggan setiap hari. Untuk memastikan kualitas pelayanan, manajemen fokus pada pengawasan kebersihan dan pengaturan area restoran yang nyaman bagi pelanggan. Pelatihan reguler diadakan untuk meningkatkan kompetensi karyawan dalam hal pelayanan dan penanganan konsumen, yang menjadi keunggulan dalam meningkatkan loyalitas pelanggan. Dari aspek manajerial, strategi yang diterapkan Mie Gacoan juga melibatkan penyesuaian pola operasional berdasarkan kebutuhan dan tren pasar. Mereka merespons permintaan konsumen dengan inovasi produk dan meningkatkan efisiensi layanan, seperti menambah titik pemesanan digital untuk meminimalkan waktu tunggu. Dengan dukungan manajemen yang baik, bisnis ini berhasil menjaga standar operasional yang konsisten di setiap cabang.

Aspek Pasar dan Pemasaran

Mie Gacoan menghadirkan konsep unik dalam industri kuliner Indonesia dengan menawarkan mie pedas beragam level. Produk ini memenuhi permintaan pasar yang tinggi terhadap makanan pedas, terutama di kalangan anak muda dan mahasiswa. Tren makan pedas di Indonesia memberikan Mie Gacoan peluang pasar yang besar, menjadikan produk mereka populer dan banyak diminati sebagai pilihan makan siang praktis.

Strategi pemasaran Mie Gacoan berfokus pada penggunaan media sosial dan promosi daring untuk meningkatkan eksposur dan menarik minat pelanggan baru. Mereka memanfaatkan platform seperti Instagram dan Facebook untuk menampilkan menu, promosi, dan pengalaman pelanggan. Promosi online ini berperan penting dalam membangun popularitas merek, khususnya di kalangan muda yang aktif menggunakan media sosial.

Dalam hal penawaran, Mie Gacoan menghadirkan variasi menu yang menarik dan harga yang kompetitif, antara Rp10.000 hingga Rp13.000 untuk makanan dan Rp5.000 hingga Rp9.000 untuk minuman. Penentuan harga ini membuat produk Mie Gacoan terjangkau bagi segmen konsumen menengah. Kombinasi menu yang menarik dan harga terjangkau menjadi daya tarik utama, memastikan bahwa produk ini tetap relevan dan diminati oleh pasar. Pasar sasaran Mie Gacoan juga mencakup segmen demografis yang luas. Target utama adalah pelajar, mahasiswa, dan pekerja yang mengutamakan kepraktisan dan kecepatan. Namun, kelezatan dan variasi menu membuatnya menarik untuk konsumen dari berbagai usia dan latar belakang. Strategi segmentasi pasar ini membantu Mie Gacoan menarik berbagai kalangan. Mie Gacoan berinovasi dalam strategi produk dengan memperkenalkan level pedas yang dapat

disesuaikan oleh konsumen, memberikan pengalaman unik yang menarik. Selain itu, mereka menerapkan strategi pemasaran dengan memperluas jangkauan lokasi

cabang. Konsep lokasi strategis yang mudah diakses mendukung penetrasi pasar mereka dan memperkuat citra merek sebagai pelopor mie pedas berlevel di Indonesia.

Aspek Keuangan

Rencana keuangan Mie Gacoan mencakup alokasi dana untuk bahan baku, peralatan, investasi bangunan, dan biaya operasional seperti gaji karyawan. Total biaya bahan baku mencapai sekitar Rp135 juta untuk tahun pertama, sedangkan modal awal mencapai Rp260 juta, terdiri dari dana sendiri dan pinjaman bank. Proyeksi laba menunjukkan keuntungan yang stabil, dengan peningkatan penjualan tahunan sebesar 11%.

Analisis investasi menggunakan metode Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Payback Period menunjukkan hasil yang positif, dengan IRR mencapai 39,71% dan periode pengembalian modal dalam 2 tahun 5 bulan. Ini menandakan bahwa proyek layak dan memiliki prospek keuangan yang baik. Dengan strategi efisiensi biaya dan penentuan harga yang tepat, Mie Gacoan diharapkan dapat mencapai profitabilitas jangka panjang.

Aspek Ekonomi dan Sosial

Keberadaan Mie Gacoan berkontribusi pada ekonomi lokal melalui penciptaan lapangan kerja bagi penduduk sekitar dan peningkatan pendapatan bagi pemerintah daerah. Dari sisi ekonomi, usaha ini memberikan peluang bagi komunitas lokal untuk terlibat dalam kegiatan ekonomi produktif. Kontribusi pajak yang dihasilkan dari operasional bisnis ini juga mendukung pembangunan infrastruktur setempat. Dampak sosial dari Mie Gacoan terlihat dalam peningkatan keterampilan pekerja lokal, khususnya dalam hal pelayanan dan manajemen usaha. Dengan memberdayakan sumber daya manusia setempat, Mie Gacoan turut berperan dalam mengurangi pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan komunitas. Pelatihan reguler juga memberikan bekal keterampilan yang lebih baik bagi para pekerja. Secara umum, Mie Gacoan telah berhasil menciptakan dampak positif yang signifikan di lingkungannya. Usaha ini menunjukkan bahwa bisnis kuliner bukan hanya tentang keuntungan finansial, tetapi juga kontribusi bagi kesejahteraan sosial di sekitarnya

4. SIMPULAN DAN SARAN

Mie Gacoan memiliki potensi pengembangan yang tinggi dalam industri kuliner Indonesia. Konsep uniknya, yang memadukan variasi tingkat kepedasan pada menu mie, menarik minat konsumen terutama dari kalangan muda. Analisis aspek keuangan menunjukkan bahwa bisnis ini menguntungkan, dengan tingkat pengembalian investasi yang positif. Selain itu, bisnis ini juga memberikan dampak ekonomi positif, seperti penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan lokal. Mie Gacoan juga telah memenuhi berbagai aspek kelayakan bisnis, termasuk aspek hukum dengan adanya sertifikat halal, manajemen SDM, serta keberlanjutan dalam pasar yang kompetitif.

Saran untuk Inovasi Produk, Untuk terus menarik minat konsumen dan mempertahankan keunggulan kompetitif, disarankan untuk menambah varian rasa atau pilihan menu lainnya yang sesuai dengan selera pasar. Promosi Efektif. Mie Gacoan dapat meningkatkan strategi pemasaran melalui promosi online dan offline, termasuk

diskon dan acara khusus untuk menarik lebih banyak konsumen. Peningkatan Layanan, Memperbaiki kualitas Wi-Fi, menambah jumlah kasir, dan mempercepat pelayanan dapat meningkatkan kepuasan konsumen. Manajemen Risiko, Menghadapi persaingan dan perubahan tren kuliner, perusahaan sebaiknya terus memantau dan mengadaptasi produk dan layanannya agar tetap relevan di pasar.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Adelina, R., Listyani, I., & Kurniawan, B. W. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Mie Gacoan Kediri. *Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, 2(2). <https://doi.org/10.5281/zenodo.13683697>
- Aprila, W. (n.d.). PENGARUH CITA RASA, PERSEPSI HARGA DAN ELECTRONIC WORD OF MOUTH (E-WOM) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI MIE GACOAN DEPOK. In *Panorama Nusantara* (Vol. 18). <http://ejournal.asaindo.ac.id/index.php/panorama>
- Artikel+Ary. (n.d.).
- Bella Bunga Sejadad, Mutiara Anisa Titian Trisna, & Syamsul Hidayat. (2024). Analisis Kepuasan Pelanggan Mie Gacoan. *GEMILANG: Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 4(2), 316–326. <https://doi.org/10.56910/gemilang.v4i2.1290>
- Dewi Aprilia Nugraheni, Febryana Nawantoro, Rayhan Gunaningrat, & R. Taufiq Nur Muftiyanto. (2024). Pengaruh Cita Rasa, Kualitas Pelayanan, dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Mie Gacoan. *Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Kreatif*, 2(1), 231–243. <https://doi.org/10.59024/jumek.v2i1.312>
- Erpurini, W., Noerdiana, Y., Nurhasanah, T., & Handayani, T. (2024). PENGARUH PROMOSI DAN KUALITAS LAYANAN MIE GACOAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN. *Jurnal Ekonomi Perjuangan (JUMPER)*, 6(1), 32–42.
- Febriatu Sholikhah, A. (n.d.). PENGARUH KUALITAS LAYANAN, KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN MELALUI KEPUASAN PELANGGAN MIE GACOAN DI BEKASI TIMUR. <http://report.licorice.pink/blog/mini-survey/indonesian-preferrice-than-anything->
- Guntarayana, I., Putri, K., & Chuly, R. Y. (2018). ANALISA STRATEGI DALAM PEMASARAN (Studi Kasus pada Mie Gacoan di Karangtengah Kota Blitar). In *Jurnal Ilmiah Ilmu-ilmu Ekonomi* (Vol. 11, Issue 2).
- Intany, A. A., Sudjoni, M. N., & Maula, L. R. (n.d.). *JU-ke (Jurnal Ketahanan Pangan) ~ 294 Ciptaan disebarluaskan di bawah Lisensi Creative Commons Atribusi-BerbagiSerupa 4.0 Internasional. JU-ke (Jurnal Ketahanan Pangan) FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KEPUTUSAN KONSUMSI GENERASI Z TERHADAP PRODUK MI INSTAN (STUDI KASUS DI MI GACOAN TLOGOMAS KOTA MALANG)*. 7(2), 294–301. <https://doi.org/10.33474/JU-ke>
- Kualitas Layanan Terhadap Minat Beli Ulang di Restoran Mie Gacoan Kota Bandung, P., & Dewi Sri Sulastri, I. (2022). The Effect of Service Quality on Repurchase Interest at Mie Gacoan Restaurant in Bandung, Indonesia. *International Journal Administration, Business and Organization (IJABO)* |, 3(2), 43–51. <https://ijabo.a3i.or.id>
- Maulana, R., & Saputri, M. E. (2024). PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, PERSEPSI HARGA DAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN

- Musyrief Yusril Fahmi, A., Nawaratallah, A., & Qotrunnada, A. (2022). ANALISIS PELAKSANAAN SISTEM MANAJEMEN MUTU DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PELAYANAN DAN KEPUASAN PELANGGAN DI GERAI MIE GACOAN SURABAYA. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(12), 2927-2938.
<https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i12.476>
- Pebriantika¹, D. T., Pitriyani², U., & Sulaeman³, E. (2022a). Jurnal Mirai Management Pengaruh Harga, Cita Rasa, Dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen Mie Gacoan di Karawang. *Jurnal Mirai Management*, 7(3), 255-262.
<https://doi.org/10.37531/mirai.v7i3.4589>
- Pebriantika¹, D. T., Pitriyani², U., & Sulaeman³, E. (2022b). Jurnal Mirai Management Pengaruh Harga, Cita Rasa, Dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen Mie Gacoan di Karawang. *Jurnal Mirai Management*, 7(3), 255-262.
<https://doi.org/10.37531/mirai.v7i3.4589>
- Putri, N., & Laili, N. (n.d.). PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, KUALITAS PRODUK, DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MIE GACOAN CABANG MANYAR SURABAYA *Anindhyta Budiarti Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya*.
- Rifantini, A., Rahman, A., Raya Telang, J., Kamal, K., Bangkalan, K., Timur, J., & Penulis, K. (2024). PT. Media Akademik Publisher ANALISIS ASPEK TEKNIS DALAM RESTORAN CEPAT SAJI MIE GACOAN AMBENGAN SURABAYA DALAM PERSPEKTIF STUDI KELAYAKAN BISNIS. *JMA*, 2(6), 3031-5220.
<https://doi.org/10.62281>
- Salsabilah, A. (2024). PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, KUALITAS PRODUK, PERSEPSI HARGA TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN DAN LOYALITAS KONSUMEN DI MIE GACOAN CABANG SIDOARJO. *Neraca Manajemen, Ekonomi*, 3. <https://doi.org/10.8734/mnmae.v1i2.359>
- Wulandari, O., & Setyawan, A. A. (2024a). PENGUKURAN KEPUASAN DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KONSUMEN JASA KULINER MIE GACOAN (Studi Kasus Pada Mie Gacoan Area Surakarta). In *Jurnal l Mal nal jemen Dewal ntal ral* (Vol. 8, Issue 1).
- Wulandari, O., & Setyawan, A. A. (2024b). PENGUKURAN KEPUASAN DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KONSUMEN JASA KULINER MIE GACOAN (Studi Kasus Pada Mie Gacoan Area Surakarta). In *Jurnal l Mal nal jemen Dewal ntal ral* (Vol. 8, Issue 1).
- Zakki Irsyada, M., Islam, U., Sayyid, N., & Tulungagung, A. R. (2024). Pengaruh Harga, Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Mie Gacoan Cabang Tulungagung. In *JURILMA: Jurnal Ilmu Manajemen Indonesia* (Vol. 1, Issue 1). Online