

ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS DALAM PENGEMBANGAN UMKM KOTA BATAM PADA USAHA BUNBUN COOKIES AND CAKES

Wahyudi Ilham
Manajemen Tata Hidangan, Politeknik Pariwisata Batam
wahyudi@btp.ac.id

ABSTRACT

Bunbun Cookies and Cakes, a processed food company, aims to contribute to the growth of micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) in Batam City, recognizing their crucial role in Indonesia's economy. To assess the viability of the business launch, a comprehensive feasibility study was conducted. Employing a qualitative approach with descriptive methods, the study's objective was to determine the feasibility of Bunbun Cookies and Cakes. Rather than relying solely on a single criterion, the evaluation considered various aspects, each requiring specific values for feasibility. The assessment encompassed legal, environmental, market, technology/technical, management/human resources, and financial dimensions. The study's findings indicate that the Bunbun Cookies and Cakes business is not only feasible but also holds promising prospects for success.

Keywords: Feasibility Study, Bunbun Cookies and Cakes, Medium Enterprise (SME)

PENDAHULUAN

Industri makanan dianggap sebagai bisnis yang tidak pernah mati, karena setiap orang selalu mencari kebutuhan makanannya. Saat ini, terdapat banyak peluang untuk memulai bisnis makanan, baik sebagai usaha perseorangan maupun melalui waralaba, terutama di sektor grosir. Peluang ini lebih mudah diakses oleh calon pengusaha yang memiliki minat di bidang kuliner, sebagaimana tercermin dari ragam produknya, mencakup makanan utama hingga kudapan, dengan harga bervariasi dari yang terjangkau hingga mewah.

Di Kota Batam, hanya beberapa merek yang sudah cukup dikenal, seperti Holland Bakery dan Harvest, sementara yang lainnya masih baru di mata masyarakat setempat. Merek-merek ini juga belum menyajikan variasi menu yang baru, terutama untuk kue ulang tahun dan old cakes. Untuk mengisi kekosongan ini, Bunbun Cookies and Cakes hadir dengan menyajikan beragam menu baru, khususnya untuk kue ulang tahun dan old cakes, menggunakan bahan baku premium. Produk kami meliputi cupcakes, huruf, angka, dan kue abstrak yang dapat disesuaikan dengan pesanan pelanggan, seperti contoh abstrak pantai atau tema Korea. Bunbun Cookies and Cakes juga menyediakan old cakes, seperti kue marmer dan lekker holland, yang membangkitkan kenangan nostalgis, khususnya bagi pelanggan dewasa, baik pria maupun wanita.

Dalam era bisnis yang berkembang pesat saat ini, peluang bisnis dapat menjadi pintu gerbang untuk kehidupan yang lebih baik, dan setiap orang yang memiliki keinginan untuk berbisnis memiliki potensi untuk meraih kesuksesan. Melihat peluang bisnis sebagai langkah positif, terutama di tengah

ketidakstabilan ekonomi Indonesia yang telah menyebabkan peningkatan angka pengangguran dan kemiskinan, terutama di kalangan terdidik yang kesulitan mencari pekerjaan. Untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan langkah-langkah cerdas dan solusi bijaksana dari pemerintah guna mendukung wirausaha muda dan pertumbuhan lebih banyak Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia.

Salah satu aspek paling krusial dalam perekonomian Indonesia adalah sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM berfungsi sebagai dasar atau fondasi dari sistem ekonomi Indonesia. Saat menghadapi krisis keuangan, UMKM mampu bertahan dengan lebih baik karena dampak yang mereka alami cenderung lebih terbatas dibandingkan dengan sektor keuangan. UMKM juga turut mendukung inisiatif pemerintah dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi tingkat pengangguran, dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Dengan keberadaan UMKM, banyak unit usaha baru bermunculan, menciptakan peluang kerja tambahan, meningkatkan penghasilan rumah tangga, serta mengurangi tingkat kemiskinan. (Yuniar et al., 2022).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi tiang utama dalam struktur perekonomian Indonesia. Menurut data yang disampaikan oleh Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta, dan kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai 61,07%, setara dengan 8.573,89 triliun rupiah. Peran UMKM dalam perekonomian Indonesia tidak hanya terbatas pada penyerapan 97% tenaga kerja nasional, tetapi juga mampu menghimpun hingga 60,4% dari total investasi. Meski demikian, keberhasilan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai tantangan yang

dihadapinya (Limanseto, 2021). Berdasarkan data yang diperoleh Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Batam tahun 2020, jumlah pelaku usaha mikro di 12 kecamatan Kota Batam sebanyak 555, dengan keterangan sebagai berikut.:

Tabel 1. Data Pelaku Usaha Mikro Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Batam per Kecamatan s/d Tahun 2020

No	Kecamatan	Jumlah
1	Batu Ampar	84
2	Belakang Padang	110
3	Bulang	39
4	Galang	12
5	Lubuk Baja	56
6	Nongsa	95
7	Sei Beduk	100
8	Sekupang	23
9	Bengkong	22
10	BatamKota	5
11	Batu Aji	1
12	Sagulung	8
	TOTAL	555

Sumber: Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Batam, 2020.

Sebagai usaha yang baru akan terjun ke dunia bisnis, tentunya bunbun *cookies and cakes* harus mempersiapkan segala hal yang diperlukan dengan matang agar dapat menjadi bisnis yang sukses. Menurut Sobana (2018) dalam (Yuniar et al., 2022). Ada hal-hal penting yang harus diperhatikan dalam menjalankan bisnis, antara lain mengetahui profitabilitas bisnis terlebih dahulu, termasuk manajemen dan sumber daya manusia, serta pemasaran. , produksi, pembiayaan, peluang kerja, teknis dan teknologi, lingkungan dan pasar terkait. Namun dalam penelitian ini hanya enam aspek yang dijadikan sebagai bahan analisis Studi Kelayakan Usaha Kecil Menengah di Kue Bunbun Kota Batam yaitu aspek manajemen, aspek hukum, aspek pemasaran dan pemasaran, aspek keuangan, perencanaan dan teknologi. aspek serta aspek lingkungan dan analisis SWOT.

Studi kelayakan adalah review rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis apakah bisnis menguntungkan atau tidak, tetapi juga kapan harus dilakukan secara teratur untuk mendapatkan keuntungan maksimal tanpa batas waktu. Studi kelayakan bisnis adalah kegiatan evaluasi, analisis dan penilaian apakah suatu proyek bisnis layak atau tidak. Secara umum, tujuan studi kelayakan terutama bagi

investor adalah untuk menghindari investasi yang berlebihan atau berlebihan pada suatu proyek atau perusahaan yang ternyata tidak menguntungkan (Aliefah & Nandasari, 2022).

Studi kelayakan adalah kegiatan di mana perusahaan atau perusahaan yang dikelola diteliti secara menyeluruh untuk menentukan apakah kesepakatan itu layak atau tidak (Kasmir dan Jakfar, 2012: 7). Menurut Kasmir dan Jafar (2012:13) dalam (Yanuar, 2016). Setidaknya ada lima alasan mengapa studi kelayakan harus dilakukan sebelum memulai suatu usaha atau proyek, yaitu:

1. Menghindari resiko kerugian.
2. Mempermudah perencanaan.
3. Mempermudah pelaksanaan pekerjaan.
4. Mempermudah pengendalian
5. Kontrol sederhana

Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Anityasari, 2011 dalam (Gunawati & Sudarwati, 2017) Jika studi kelayakan dilakukan dan dievaluasi dalam tahapan tertentu, maka harus dilakukan dengan benar dan lengkap. Studi kelayakan adalah studi rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis apakah menguntungkan untuk memulai bisnis atau tidak, tetapi juga kapan harus bekerja secara teratur untuk mendapatkan keuntungan maksimal tanpa henti sebagai rencana awal. Produk baru. Aspek-aspek studi profitabilitas bisnis adalah sebagai berikut.

- 1) Aspek hukum menyangkut kelengkapan dan legalitas dokumen perusahaan, mulai dari bentuk perusahaan sampai izin kepemilikan dan kelengkapannya. Keabsahan dokumen sangat penting karena merupakan landasan hukum yang harus dijaga jika terjadi permasalahan di kemudian hari.
- 2) Aspek lingkungan: Perusahaan melakukan berbagai kegiatan yang dapat mempengaruhi lingkungan lokasi usaha. Perubahan terkait bisnis dalam kehidupan masyarakat dapat menyebabkan peningkatan kepadatan di lokasi bisnis dan perubahan gaya hidup masyarakat, dan dampaknya dapat positif maupun negatif. Menurut (Suliyanto, 2010), dampak ekonomi yang ditimbulkan oleh adanya usaha adalah penyerapan tenaga kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Selain dampak ekonomi, lingkungan ekologi juga terkena dampak berupa pencemaran, baik itu pencemaran udara, tanah, air maupun kebisingan. Oleh karena itu penting untuk mempertimbangkan dampak kegiatan yang dilakukan terhadap lingkungan, oleh karena itu analisis aspek lingkungan sangat penting. Pelaksanaan suatu perusahaan mempunyai berbagai dampak, baik dari lingkungan sosial, dari lingkungan ekologi maupun dari lingkungan ekonomi. Aspek lingkungan dianalisis dengan membandingkan dampak positif dan negatif dari perusahaan yang dikelola.

- 3) Aspek pasar dan pemasaran, aspek ini penting untuk keberlangsungan perusahaan atau bisnis. Mengingat keberlangsungan perusahaan tidak terlepas dari penjualan produk atau jasa yang dihasilkan untuk menghasilkan penjualan yang menguntungkan. Menurut (Suliyanto, 2010), tujuan analisis aspek pasar dan pemasaran dari studi profitabilitas bisnis adalah untuk menganalisis ketepatan strategi pemasaran yang digunakan.
- 4) Aspek Teknis dan Teknologi: Evaluasi aspek teknis dan teknologi sangat penting bagi perusahaan atau pendirian baru maupun yang sudah ada, karena secara teknis sangat penting sesuai dengan pengaturan bisnis dan infrastruktur yang digunakan untuk melakukan bisnis.
- 5) Aspek Manajemen dan SDM Aspek manajemen dan SDM (SM) cukup penting untuk dianalisis dari sisi profit perusahaan. Analisis aspek manajemen dan pribadi yang baik akan memudahkan tercapainya tujuan perusahaan. Aspek yang terkait dengan manajemen dan sumber daya manusia menekankan ketersediaan dan komitmen tenaga kerja yang menjalankan bisnis dan jenis/kualitas dan kuantitas sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis/perusahaan. Dan
- 6) Aspek Finansial: Bisnis apa pun yang dijalankan, baik yang mencari laba maupun nirlaba, selalu mempertimbangkan aspek finansial. Pertimbangan keuangan biasanya dibuat pada akhir studi kelayakan. Ini mengubah informasi dibandingkan dengan aspek sebelumnya. (Arianton et al., 2019).

UMKM

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menawarkan banyak penjelasan untuk setiap aturan dan aspek. UU No. PP No.7 Tahun 2021, dimana kriteria UMKM berdasarkan modal usaha yaitu modal pribadi atau kredit, dan hasil usaha. Sementara itu, definisi Kementerian Koperasi dan UKM yang dikutip oleh AUFAR (2014) adalah bahwa UKM diklasifikasikan berdasarkan kekayaan bersih pengusaha. Definisi UKM menurut Bank Indonesia dalam AUFAR (2014) Badan usaha perorangan, badan usaha tidak berbadan hukum dan badan usaha berbadan hukum milik warga negara Indonesia (Sari et al., 2022).

Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2017). Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang sambil meminimalkan kelemahan dan ancaman. Faktor-faktor analisis SWOT yang dijelaskan oleh Rangkuti (2017) adalah sebagai berikut:

A. Kekuatan

Mengetahui kekuatan pariwisata, seseorang dapat lebih berkembang untuk eksis di pasar dan bersaing

dengan pengembangan lebih lanjut yang berkaitan dengan pariwisata.

B. Kelemahan

Kelemahan yang akan dianalisis adalah semua faktor yang merugikan atau merugikan bagi perkembangan usaha. objek wisata

C. Potensial (kemungkinan)

Peluang pengembangan masa depan yang muncul, prasyarat, adalah peluang di luar organisasi, proyek atau konsep bisnis, dari diri Anda sendiri, misalnya dari pesaing dan kebijakan.

D. Ancaman

Dilihat dari luar, itu adalah ruang yang mengancam. Ancaman ini dapat mengganggu organisasi itu sendiri, proyek atau konsep bisnis (Ali, 2021). Analisis SWOT ini menganalisis dua faktor lingkungan, yaitu: lingkungan internal dan eksternal (Ilham, Wahyudi, Dailami, Mulyadi, Tirta, Pratama, 2022).

METODE

Dalam riset ini, penulis mengadopsi pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang memeriksa satu atau lebih variabel tanpa melakukan perbandingan atau korelasi antar variabel. Penelitian ini fokus pada mengevaluasi dan menganalisis kelayakan Bunbun Cookies and Cakes dari berbagai sudut pandang studi kelayakan ekonomi (Ilham, Wahyudi, Dailami, Mulyadi, Tirta, Pratama, 2022).

Aspek-aspek yang menjadi fokus penelitian ini melibatkan: 1) Aspek hukum untuk menilai kemampuan perusahaan memenuhi persyaratan perizinan, 2) Aspek lingkungan yang mengkaji dampak positif dan negatif perusahaan terhadap lingkungannya, 3) Aspek Pasar, 4) Aspek teknis dan teknologi yang menganalisis kesiapan teknis dan ketersediaan teknologi, 5) Aspek manajemen dan sumber daya manusia yang mengevaluasi ketersediaan sumber daya manusia, dan 6) Aspek keuangan yang menganalisis profitabilitas investasi menggunakan payback period (PP) dan net present value (NPV). Selanjutnya, penelitian ini melibatkan wawancara yang didasarkan pada analisis kelayakan, seperti analisis SWOT.

Lokasi yang menjadi fokus penelitian ini adalah perumahan Tiban Ayu, Kecamatan Sekupang, Kota Batam. Subjek penelitian ini adalah usaha Bunbun Cookies and Cakes.

Tentang Bunbun Cookies and Cakes

Bunbun Cookies and Cakes lahir dari semangat para pendirinya untuk membuat cake dan cookies. Pada tahun 2020, ketika pandemi merebak, masyarakat terpaksa tinggal di rumah dan dilarang beraktivitas normal di luar rumah. Selama hampir dua tahun, Covid dan pandemi menghancurkan dunia. Saat masyarakat tidak bisa berinteraksi dan bersilaturahmi dengan kerabatnya, banyak momen yang harus dihabiskan sendiri atau bersama anggota keluarga di rumah. Misalnya, perayaan keagamaan, ulang tahun, pertemuan sosial, dll. Untuk mengurangi rasa rindu bertemu dengan orang tua dan kerabat biasanya dilakukan dengan menggunakan media online dan

memberikan bingkisan/hack kepada orang tua, kerabat dan sahabat terdekat ketika orang bingung dengan kerepotan atau pemberian hadiah. selera yang baik

Bunbun Cookies and Cakes menawarkan solusi bagi anda yang ingin memberikan hadiah/bingkisan yang tepat di waktu yang tepat. Dengan pemikiran ini, Bunbun Cookies and Cakes berfokus pada penjualan kue ulang tahun dan kue nostalgia/vintage, dan segmen pasar ini melayani orang dewasa dan orang tua.

Aspek Hukum

Bunbun Cookies and Cakes memiliki Nomor Izin Usaha (NIB) dan Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) yang dikeluarkan oleh Pemerintah Republik Indonesia yang merupakan standar klasifikasi industri roti dan kue. Bunbun Cookies and Cakes juga mendaftarkan perusahaan dengan kode pajak daerah. NPWP adalah nomor yang diberikan kepada Wajib Pajak oleh Direktorat Jenderal Pajak, yang digunakan untuk identitas Wajib Pajak atau identitas diri pada saat melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya.

Kesimpulan aspek hukum: Cookies dan Cakes telah memiliki Nomor Izin Usaha (NIB) dan Izin Usaha Mikro (IUMK) yang dikeluarkan oleh Pemerintah Republik Indonesia yang memenuhi izin usaha.

Aspek Lingkungan

1. Ekonomi

Data observasi menunjukkan bahwa Bunbun Cookies and Cakes menawarkan versi produk dengan harga yang terjangkau dan dapat dinikmati oleh semua kalangan, sehingga daya beli dan permintaan masyarakat terhadap produk ini relatif tinggi sehingga terjadi peningkatan penjualan usaha.

2. Sosial dan Budaya

Dari hasil survei lingkungan bisnis masyarakat, kami mendapat opini dan gaya hidup bahwa makan kue dan kue adalah masalah besar, terutama pada waktu-waktu tertentu, terutama ketika salah satu anggota atau kerabat kami berulang tahun, ketika kami bertemu dengan kerabat bertemu, atau jika kita ingin memberikan kue sebagai oleh-oleh untuk kerabat dan teman yang tinggal di tempat yang berbeda, orang juga ingin makan enak dan enak dengan harga yang relatif terjangkau. Mempengaruhi keyakinan, nilai, sikap dan pendapat yang berkembang dari lingkungan tempat perusahaan beroperasi.

3. Ekologi

Berdasarkan informasi survei masyarakat sekitar lokasi usaha, Bunbun Cookies and Cakes tidak memiliki sumber pencemaran. Menurut pengakuan, proses eliminasi fungsional ini tidak ada untuk semua sumber polusi.

4. Daerah Pemasaran

Untuk menciptakan lingkungan global, menjual produk yang kami tawarkan secara online, produk Bunbun Cookies dan Cakes dapat dikirim ke seluruh wilayah Kota Batam melalui penjualan online dengan menerima pesanan dari

luar daerah sehingga menciptakan pasar yang lebih luas.

Kesimpulannya adalah aspek lingkungan usaha Bunbun Cookies and Cakes dinyatakan layak. Dari segi sosial dan budaya, produk yang ditawarkan oleh Bunbun Cookies and Cakes dapat diwariskan kepada kerabat, sahabat dan kenalan, mengingat permintaan ekonomi akan produk dengan varietas yang berbeda dari pesaing dan harga produk yang terjangkau sehingga meningkatkan permintaan pelanggan akan produk yang ditawarkan menjadi keluarga pada acara-acara khusus seperti ulang tahun, pertemuan sosial dan lain-lain. Dari segi ekologi, lingkungan tidak tercemar, proses yang digunakan perusahaan ini tidak mengungkap sumber pencemaran.

Aspek Pasar

1. Profil Konsumen

Konsumen dari produk ini adalah orang-orang yang ingin memberi dan memberikan kepada orang-orang spesial berupa bingkisan atau produk cookies dan cake. Kami juga menawarkan berbagai produk kue periode ini untuk para nenek yang ingin membangkitkan kenangan nostalgia akan kue-kue tempo dulu.

2. Potensi dan Segmentasi Pasar

Segmentasi pasarnya cukup besar, karena dalam setahun akan banyak momen penting bersama keluarga dan kerabat, Ini menghadirkan peluang bagus untuk lebih mengembangkan bisnis ini dengan membuka toko dengan merek sendiri dan tidak mengecualikan beberapa tahun kedepan nya akan melakukan ekspansi dan Mewaralabakan nya. Tentu kita harus mempersiapkan diri dan melewati beberapa tahapan. Segmentasi pasar kami saat ini mencakup seluruh kota Batam

3. Peluang dan Pesaing Pasar

Pasar Bunbun Cookies and Cakes tersegmentasi di semua sisi, baik pria maupun wanita, yang memberikan peluang yang sangat baik untuk mengembangkan bisnis ini dengan membuka toko dengan merek kami sendiri, dan memungkinkan untuk menjual merek dan produk kami. Dan kedepan nya beberapa tahun kemudian kami akan memwaralabakan usaha ini. Tentunya mempersiapkan dan melalui beberapa tahap. Sementara itu, pesaing Bunbun Cookies and Cakes adalah perusahaan di industri kue dan kue yang mereknya sudah ada sejak lama dan mereknya dikenal masyarakat, serta pesaing baru yang muncul di bisnis serupa.

4. Strategi Pemasaran Yang Akan diterapkan

Strategi pemasaran kami yang dimaksimalkan adalah memberikan penawaran langsung dan tidak langsung kepada konsumen. Saat ini kami memiliki lebih banyak pelanggan daripada teman, mitra atau jaringan yang kami miliki dan kami kembangkan melalui mulut ke mulut dari pelanggan setia kami, melalui rekomendasi kepada teman dan keluarga kami, didukung oleh media sosial khususnya Instagram untuk memungkinkan calon pelanggan melihat produk - produk tersebut produk yang kami tawarkan pembuatan dan aplikasi untuk pemesanan atau

pemesanan produk.

Target pasar bisnis kue dan kue berkisar dari mahasiswa hingga pekerja dewasa dan orang tua.

Kesimpulan dari perspektif pasar usaha Bunbun Cookies and Cakes cukup layak karena target pasar konsumen tidak berbeda jenis kelamin, sehingga dari segi bisnis laki-laki dan perempuan dari remaja hingga orang tua hingga kakek-nenek bisa memasak dan memakannya. Nenek. Dan potensi bisnis Bunbun Cookies and Cakes menawarkan peluang yang sangat besar untuk bisnis yang lebih besar lagi karena belum ada kompetitor yang mapan dengan produk yang variannya dimiliki oleh Bunbun Cookies and Cakes.

Aspek Teknis dan Teknologi

1. Analisa Lokasi Bisnis

Bangunan yang saat ini ditempati oleh Bunbun Cookies and Cakes merupakan bagian dari rumah milik pemiliknya sendiri. Oleh karena itu, tidak perlu menyewa ruang, atau mendapatkan izin bangunan atau izin untuk menggunakan bangunan sebagai lokasi usaha.

2. Analisa Luas Produksi

Area produksi perusahaan ini bisa menghasilkan 16 kue per hari. Distribusi produk ini bisa meluas ke seluruh wilayah kota Batam karena produk ini dipromosikan melalui media sosial yang jangkauannya sangat luas. Berikut adalah beberapa produk Bunbun Cookies and Cakes:



Gambar 1. Produk Bunbun Cookies and Cakes

3. Analisa Layout Tempat Usaha

Bisnis kami tidak memiliki tempat usaha karena bisnis kami hanya bisnis rumahan

4. Mesin dan Peralatan

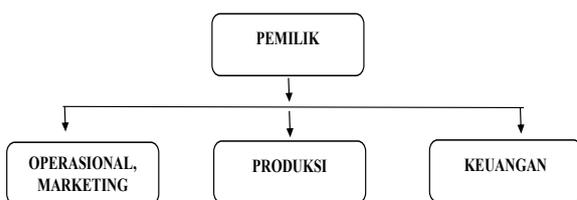
Mesin dan peralatan yang digunakan untuk kue kering dan cake antara lain mixer, oven gas, baking tools, spatula, timbangan, alas kue, dll.

Singkatnya, meskipun perusahaan ini merupakan badan usaha tunggal dan baru dimulai sebagai usaha rumah tangga, namun berdasarkan analisis komprehensif terhadap produksi usaha biskuit dan kue bunbun dari aspek teknik dan teknis, dapat disimpulkan bahwa dapat menghasilkan 16 kue per tahun Karena mereka sudah memiliki mesin produksi saat ini, dari mixer hingga mesin yang cukup besar untuk kue, dan pada area yang luas yaitu seluruh wilayah kota Batam, dapat disimpulkan bahwa aspek teknis dan teknologi kue dan kue bisnis dapat dianggap layak.

4.6. Aspek Manajemen dan SDM

Bunbun Cookies and Cakes merupakan usaha yang berbentuk perseorangan dengan pemilik usaha berperan sebagai pemilik modal, pengelola usaha, dan yang membuat produk. Pemilik usaha juga ikut berpartisipasi dalam proses pemasaran serta pelayanan kepada konsumen yang mengorder kepada kami.

Struktur Organisasi



Ket:

Pemilik Bunbun Cookies and Cakes terdiri dari 3 orang. Dimana 1 orang berperan mengelola operasional/marketing dan keuangan dan 2 orang berperan untuk memproduksi pesanan konsumen.

Gambar 2. Struktur Organisasi Bunbun Cookies And Cakes

Dari segi manajemen dan personalia, karena perusahaan ini masih merupakan perusahaan dalam negeri, dan pemilik juga berperan dalam produksi, pemasaran dan pembiayaan, namun semua keuntungan dan kerugian perusahaan ini tetap harus dibayar oleh pemilik dari modal. dan dari semua rahasia keuangan, kerahasiaan resep produk standar terjamin. Ketika berkembang, mereka terutama merekrut pekerjaan hanya dari daerah sekitar. Singkatnya, Bunbun Cookies and Cakes memiliki struktur organisasi manajemen dan staf yang efisien dan fungsional. Pemilik terlibat langsung dalam produksi, pembiayaan dan pemasaran, meskipun mereka telah menerapkan sistem gaji bulanan untuk tiga pemegang saham selain dividen tahunan. Jadi dapat dikatakan bahwa ini layak.

Aspek Keuangan

Tabel 2. Sumber Dana Bunbun Cookies and Cakes

Uraian	Presentase			Jumlah
	(a)	(b)	(c)	
Modal sendiri	6.000.000	6.000.000	6.000.000	18.000.000
Pinjaman	00.00	00.00	00.00	00.00
Jumlah				18.000.000

Sumber dana usaha Bunbun Cookies and Cakes dari ketiga pemilik saham yang masing-masing menyertakan modal awalnya Rp. 6.000.000,-

Tabel 3. Tabel Analisis Kebutuhan Investasi

No	Keterangan	biaya
1	Aktiva Tetap	
	1. Mesin Mixer (2 pcs) @400.000	800.000
	2. Oven Gas (1 Pcs)	1.500.000
	3. Peralatan Loyang (10 Pcs) @50.000	500.000
	4. Spatula (1 Pcs)	100.000
	5. Timbangan	200.000
	6. Gas (2 Pcs)	300.000
	7. Regulator + selang regulator	100.000
	8. Kulkas	1.800.000
	Jumlah Aktiva Tetap	5.300.000
2	Modal Kerja	
	Biaya Bahan Baku	2.795.000
	Jumlah	2.795.000
3	Biaya Operasional	
	Gaji Karyawan 1.500.000 x 3	4.500.000
	Total	12.595.000
	Dana yang tersedia (Modal sendiri)	18.000.000

Jumlah kebutuhan investasi awal usaha ini adalah sebesar 12.595.000,- dana sisanya dipersiapkan untuk modal kerja perusahaan untuk 3 bulan pertama.

Tabel 4 Daftar Produk, Harga Jual dan Harga Pokok Penjualan

Nama Produk	Harga Jual	Harga Pokok Produksi
Cake Birthday (Huruf)	150.000	70.000
Cake Birthday (1 Angka)	150.000	70.000
Cake Birthday (2 Angka)	200.000	100.000
Cake Tiramisu 20 x 20	200.000	100.000
Cake Abstrak D 20 cm	180.000	80.000
Korean Cake D 10 cm	35.000	10.000
Kue Marmer	60.000	30.000
Kue Lekker Holland	55.000	30.000
Cheese Banana Strudel	35.000	20.000
Cup Cake (Minimal 9 Pcs)	90.000	45.000

Arus Kas masuk Bunbun *Cookies and Cakes*. Arus kas Bunbun *Cookies and Cakes* setiap tahun nya memiliki laba sebesar 66.960.000 dengan estimasi pendapatan atau minimum order 2 pcs kue varian ulang tahun. Dan aliran kas masuk bersih pertahun nya adalah Rp. 68.000.000-. Di bawah ini adalah perhitungan arus kas untuk cookies dan cake.

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Investasi}}{\text{umur ekonomis}} = \frac{5.300.000}{5} = 1.060.000$$

$$\text{Penyusutan} = 1.060.000,-/\text{tahun}$$

sehingga estimasi laporan laba/rugi:

Pendapatan (60 pcs/bln x 150.000 x 12 bln)	108.000.000
biaya yang keluar	
total biaya	40.000.000
penyusutan1.060.000
	41.060.000
Laba (Keuntungan)	66.940.000

$$\begin{aligned} \text{Aliran Kas Masuk Bersih} &= \text{Laba} + \text{Penyusutan} \\ &= 66.940.000 + 1.060.000 \\ &= 68.000.000 \end{aligned}$$

Pay Back Period

$$PP = \frac{18.000.000}{68.000.000} \times 12 \text{ bln} = 3,24 \text{ bulan}$$

Usaha Bunbun *Cookies and Cakes* dinilai layak karena jangka waktu pengembalian modal usaha selama 6 bulan < 5 tahun (umur proyek).

Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) adalah metode untuk mengevaluasi profitabilitas perusahaan, dibuat dengan membandingkan nilai sekarang dari arus kas bersih dengan nilai sekarang dari belanja modal.

Tabel 6. Net Present Value (NPV)

Tahun	Arus Kas	Arus Kas Kumulatif
1	68.000.000	68.000.000
2	74.800.000	142.800.000
3	82.280.000	225.080.000
4	90.508.000	315.588.000
5	99.558.800	415.146.800

Rumus NPV investasi untuk 12 bulan dengan arus kas tunggal

$$NPV = [\text{Arus kas} / (1+i)^t] - \text{investasi awal}$$

Diketahui:

i = tingkat diskon, tingkat pengembalian yang

diminta adalah 10%

t = jumlah masa waktu

$$NPV = 68.000.000 / (1+0,1)^1 - 18.000.000$$

$$NPV = 61.818.181 - 18.000.000$$

$$NPV = 43.818.181$$

Usaha Bunbun *Cookies and Cakes* dinilai layak karena nilai NVP>0 yaitu sebesar Rp. 43.818.181

Profitability Index

Profitability index (PI) atau indeks keuntungan adalah metode perhitungan kelayakan suatu proyek dengan membandingkan total present value arus kas dengan nilai investasi proyek tersebut. Aturan keputusan untuk hubungan PI:

Jika nilai PI lebih tinggi, proyek investasi disetujui daripada 1 sedangkan bila nilai PI lebih kecil dari 1 maka proyek tersebut akan ditolak.

$$PI = \frac{NPV}{\text{Modal Awal}} \times 100\% = \frac{43.818.181}{18.000.000} \times 100\% = 3,78$$

Usaha Bunbun *Cookies and Cakes* dinilai layak karena nilai PI >1, yaitu 3,78.

Kesimpulan aspek keuangan usaha Bunbun *Cookies and Cakes* dinyatakan layak dari mulai Pay Back Period nya yang hanya membutuhkan 3 bulanan, NPW nya yang lebih besar daripada 0 dan Profitability index yang melebihi angka 1 yaitu 3,78.

Analisis SWOT

Tidak menutup kemungkinan beberapa tahun kepada akan membuka atau menyewa ruko serta mewaralabakan brand dan produk yang kami miliki tentu dengan menyiapkan dan melewati beberapa tahapan, salah satunya dengan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Kekuatan (*Strenght*)

- Keunggulan produk ini dibandingkan dengan produk lainnya terletak pada ragam dan variasi cookies dan cake yang berbeda dengan produk lain khususnya kue ulang tahun dan kue jadul.
- Semua produk dibuat dan dikontrol oleh pemilik untuk menjaga rasa dan kualitas.
- Setiap permintaan pelanggan baik dari segi warna, isian maupun tema kue abstrak selalu dipenuhi.
- Menawarkan produk kue jadul yang mengingatkan konsumen akan kenangan masa lalu, memperhatikan rasa dan kualitas produk.

Kelemahan (*Weekness*)

- Kelemahan produk ini adalah harga bahan baku yang sering berubah.
- Staff masih di bawah pengawasan pemilik, sehingga sering banyak pesanan.
- Penawaran yang digunakan tidak maksimal.
- Untuk pemesanan di luar wilayah Batam, tidak diperkenankan menggunakan sepeda motor atau sepeda/unicycle, karena akan mempengaruhi

tampilan produk.

Peluang (*Opportunity*)

Kue Bunbun dan Kue tersegmentasi dalam segala hal, untuk pria dan wanita. Ini menawarkan peluang bagus untuk lebih mengembangkan bisnis ini dengan membuka titik penjualan dengan merek Anda sendiri.

Ancaman merujuk pada faktor-faktor eksternal yang dapat menghambat pencapaian tujuan atau kinerja suatu entitas. Dalam analisis SWOT, ancaman muncul dari lingkungan eksternal dan dapat mencakup berbagai aspek seperti perubahan dalam kebijakan pemerintah, persaingan pasar yang ketat, perubahan tren konsumen, atau perubahan teknologi. Ancaman dapat memberikan tantangan dan hambatan yang dapat mempengaruhi negatif kondisi atau prospek suatu entitas.

Ancaman dalam Analisis SWOT:

1. Tantangan Eksternal: Teori ini menekankan bahwa lingkungan eksternal selalu berubah, dan organisasi harus memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi dan mengatasi tantangan yang muncul dari faktor-faktor di luar kendali mereka.
2. Perubahan Pasar: Ancaman dapat muncul dari perubahan dalam perilaku konsumen, preferensi, atau tren pasar. Teori ini menyoroti pentingnya fleksibilitas dan adaptabilitas dalam menghadapi dinamika pasar.
3. Persaingan Industri: Ancaman persaingan yang intens dapat berasal dari pesaing yang kuat atau masuknya pesaing baru. Teori ini menekankan pentingnya strategi diferensiasi dan inovasi untuk mengatasi persaingan.
4. Regulasi Pemerintah: Ancaman dapat muncul dari perubahan kebijakan pemerintah atau regulasi industri. Teori ini menyarankan bahwa organisasi harus memahami dan merespons perubahan regulasi untuk menghindari konsekuensi yang merugikan.
5. Perubahan Teknologi: Ancaman dari perkembangan teknologi baru dapat mempengaruhi model bisnis dan operasi. Teori ini menekankan pentingnya investasi dalam inovasi dan teknologi untuk tetap bersaing.
6. Krisis Ekonomi: Ancaman dari kondisi ekonomi yang tidak stabil atau krisis ekonomi. Teori ini menekankan perlunya perencanaan risiko dan ketahanan organisasi terhadap fluktuasi ekonomi.

Melalui pemahaman terhadap ancaman ini, organisasi dapat mengembangkan strategi yang lebih baik untuk menghadapi ketidakpastian dan menjaga daya saingnya dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Pesaing Bunbun Cookies and Cakes adalah perusahaan di industri kue dan kue yang mereknya sudah ada sejak lama dan mereknya sudah dikenal masyarakat luas serta bermunculan pesaing-pesaing baru di bisnis sejenis. Kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dapat digunakan sebagai indikator dalam menentukan desain strategi SWOT berdasarkan temuan analisis SWOT. Strategi yang dapat

diterapkan pada Bunbun Cookies and Cakes terlihat pada Tabel dibawah ini:

EFAS/IFAS	Kelebihan (S)	Kelemahan (W)
Peluang (<i>Opportunity</i>)	Strategi SO Memperluas jaringan Bunbun Cookies and Cakes hingga ke seluruh Indonesia	Strategi WO Memaksimalkan fungsi dan peran Media Sosial yang memiliki jangkauan yang sangat luas, dengan menyajikan konten atau video kreatif untuk melakukan promosi
Ancaman (<i>Threat</i>)	Menambah varian produk dan target pasar Bunbun Cookies and Cakes ke seluruh umur wilayah Indonesia Strategi ST Bekerjasama dengan komunitas, pemasok dan pihak Ke-3 (Bank) dalam melakukan inovasi pembayaran, dll	Selalu mensupport dan memfasilitasi SDM dalam meningkatkan Kompetensinya, juga membuat Reward and Punishment yang jelas sehingga akan memotivasi SDM dalam bekerja Strategi WT Membuat konsep, membuat produk yang memiliki perbedaan dengan pesaing dan memiliki keunikan tersendiri

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan, dihasilkan beberapa alternatif strategi, antara lain strategi SO, WO, ST, dan WT. Klinik pajak dapat menggunakan strategi ini untuk mengembangkan operasinya baik sekarang maupun di masa depan.

SIMPULAN

Bunbun Cookies and Cakes merupakan usaha yang bergerak dibidang cakes and cookies. Usaha ini menyajikan beberapa varian produk Cakes and Cookies, yang lebih memfokuskan dalam bentuk kue ulang tahun dan old cakes. Tetap mengutamakan kualitas produk dan pelayanan pelanggan. Perusahaan ini diciptakan untuk memuaskan konsumen yang ingin menikmati produk kami Usaha ini mengandalkan modal dari pemilik sendiri, sehingga usaha ini akan semaksimal mungkin untuk memperoleh keuntungan

tanpa melupakan kualitas yang diberikan. Berdasarkan dari semua aspek yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka usaha ini layak untuk didirikan dan dijalankan. Bunbun Cookies and Cakes perlu melaksanakan strategi SWOT yang lebih optimal untuk keberlangsungan dan menjawab ancaman yang ada pada perusahaan, sehingga nantinya dapat bersaing terus dengan kompetitor sejenis. Penulis merekomendasikan agar Bunbun Cookies and Cakes dapat memanfaatkan peran dan fungsi media sosial untuk meningkatkan jaringan, meningkatkan promosi dan meningkatkan pesanan yang akan berimbas meningkatnya pendapatan perusahaan, kemudian terus melakukan pengembangan baik varian produk, meningkatkan kualitas produk, menerima lapangan pekerjaan, dan membuat websitenya yang bertujuan untuk memberikan layanan terbaik bagi UMKM di Kota Batam khususnya dan wilayah Indonesia pada umumnya.

Yuniar, V., Br Bangun, C. F., Bugis, S. W., & Suhartini, S. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk Ditinjau dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 2(2), 142–151. <https://doi.org/10.47467/manageria.v2i2.929>

DAFTAR PUSTAKA

- Aliefah, A. N., & Nandasari, E. A. (2022). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Keuangan Pada Kedai Olan'z Food Kebumen. *Lab*, 6(01), 40–56. <https://doi.org/10.33507/labatila.v5i02.475>
- Arianton, K., Meitriana, M. A., & Haris, I. A. (2019). Studi Kelayakan Usaha Budidaya Rumput Laut Pada Kelompok Bina Karya Di Desa Patas, Kecamatan Gerogkak, Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 11(2), 573–582.
- Gunawati, U., & Sudarwati, W. (2017). Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips Di Perumahan Mardani Raya. *Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 4(1), 35–44.
- Ilham, Wahyudi, Dailami, Mulyadi, Tirta, Pratama, T. (2022). Strategi Pengembangan Objek Wisata Pantai Bale-Bale Kampung Tua Bakau Serip, Kec. Nongsa, Kota Batam. *Tourism Scientific Journal*, 8(1), 29–46. <https://doi.org/10.32659/tsj.v8i1.219>
- Limanseto, H. (2021). UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia - Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. In *Ekon.Go.Id*. <https://ekon.go.id/publikasi/detail/2969/umkm-menjadi-pilar-penting-dalam-perekonomian-indonesia>
- Sari, N. P., Anggraini, R., Kurniawan, D., & Putri, W. A. (2022). Studi Kelayakan Klinik Pajak Bagi UMKM di Kota Batam. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 10(2), 81–89.
- Yanuar, D. (2016). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau dari Aspek Pasar, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan pada UMKM Makanan Khas Bangka di Kota Pangkalpinang. *Jurnal E-KOMBIS*, II(1), 41. <https://core.ac.uk/download/pdf/280503472.pdf>