



Study Kelayakan Bisnis Inovasi pada Pendirian usaha Roti Kukus Ala Thailand

Nida Tasri^{1*}, Sigit Djalur Purwoko²

¹⁻²Universitas Teknologi Digital, Indonesia

Email: nida10522001@digitechuniversity.ac.id^{1*}, sigitdjalurpurwoko@digitechuniversity.ac.id²

*penulis Korespondensi: nida10522001@digitechuniversity.ac.id

Abstract. Establishing a business is the initial process in building an economic activity that involves planning, organizing, managing, and supervising all resources to achieve business goals sustainably (Suryana, 2020). Therefore, the viral food business that is currently very popular is a very profitable business opportunity. The innovation that will be carried out is also very interesting and different from the others. The innovation that we do is from the usual Thai steamed bread, the bread only uses plain bread and jam on top, but the Thai steamed bread that we will sell is Thai steamed bread with cream cheese filling in it which will definitely melt in your mouth. For our target market, all groups from children to adults can enjoy it. We have also adjusted the price to the market and it is definitely economical. With this new innovation of Thai steamed bread, we hope that it can be well received by the community. The location that we are targeting is a strategic and busy location and will most likely open many branches throughout the city of Bandung. The data analysis technique used in this study is qualitative descriptive, which is an analysis technique used to analyze aspects, aspects that are non-financial. And quantitative descriptive such as with the object of research of business feasibility studies from marketing aspects, production aspects, human resource aspects, and financial aspects and SWOT analysis. The vision is to become a provider of delicious viral snacks at economical prices but with quality.

Keywords: Business Feasibility Study; Food Business; Product Innovation; SWOT; Thai Steamed Bread.

Abstrak. Pendirian usaha adalah proses awal dalam membangun suatu kegiatan ekonomi yang melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengelolaan, dan pengawasan terhadap seluruh sumber daya untuk mencapai tujuan usaha secara berkelanjutan (Suryana, 2020). Maka dari itu bisnis makanan viral yang sangat di gandrungi saat ini adalah peluang bisnis yang sangat menguntungkan. inovasi yang akan di lakukan juga sangat menarik dan berbeda dari yang lain. inovasi yang kami lakukan adalah dari biasanya Roti kukus ala thailand itu rotinya hanya menggunakan roti tawar polos dan selai di atasnya tapi Roti kukus thailand yang akan kami jual yaitu Roti kukus ala thailand dengan isian cream cheese di dalamnya yang pasti akan meleleh di mulut. Untuk target pasar kami yaitu untuk semua kalangan dari anak kecil hingga dewasa bisa menikmati. Harga pun sudah kami sesuaikan dengan pasar dan pasti ekonomis. Dengan adanya inovasi baru dari Roti kukus ala thailand ini kami harap bisa di terima baik di masyarakat. untuk lokasi yang menjadi sasaran kita yaitu lokasi yang strategis dan ramai dan kemungkinan besar akan banyak membuka cabang di seluruh kota Bandung. Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif yaitu teknik analisis yang digunakan untuk menganalisis aspek, aspek yang bersifat non finansial. Dan deskriptif kuantitatif seperti dengan objek penelitian studi kelayakan bisnis dari aspek pemasaran, aspek produksi, aspek sumber daya manusia, dan aspek keuangan dan analisi SWOT. Adapun visinya yaitu menjadi penyedia snack viral enak dengan harga yang ekonomis namun berkualitas.

Katakunci: Inovasi Produk; Roti Kukus Thailand; Studi Kelayakan Bisnis; SWOT; Usaha Makanan.

1. LATAR BELAKANG

Pendirian usaha adalah proses awal dalam membangun suatu kegiatan ekonomi yang melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengelolaan, dan pengawasan terhadap seluruh sumber daya untuk mencapai tujuan usaha secara berkelanjutan (Suryana, 2020). Bisnis makanan viral memiliki pangsa pasar tersendiri, yaitu pemuda seperti remaja, mahasiswa dan masyarakat penggemar roti kukus. Banyaknya penggemar roti kukus yang meliputi kalangan bawah sampai kalangan atas menjadikan bisnis ini sebagai bisnis yang menjanjikan untuk memberikan keuntungan dan tidak mudah mampu membangun dan mengembangkan usaha di

bidang makanan/kuliner. Sumber inspirasi dalam pendirian usaha roti kukus thailand rokucis karena melihat situasi saat ini yaitu dimana masyarakat selalu antusias dengan sesuatu yang berbau viral di kota bandung, produk yang akan di luncurkan ini yaitu roti kukus Thailand rokucis dimana belum ada yang menjual di bandung.

Kotler (2007) menyebut inovasi produk sebagai sebuah barang, jasa, atau gagasan yang diartikan sebagai suatu hal baru. Inovasi produk adalah upaya menciptakan dan memperkenalkan produk baru atau menyempurnakan produk yang sudah ada untuk memenuhi kebutuhan pasar secara lebih baik (Tjiptono, 2020). Hal tersebut juga dibarengi dengan perkembangan makanan viral yang mengharuskan adanya inovasi produk. Berkembangnya makanan viral tentu akan memberikan pengaruh positif dan negatif dari pelaku usaha maupun perusahaan. Dalam era tersebut, perusahaan diuntut untuk bisa dan mampu menjalankan strategi pemasaran yang baik. Strategi pemasaran yang baik nantinya akan digunakan untuk menarik perhatian dan minat dari konsumen. Akibatnya, perusahaan bersaing untuk menarik minat konsumen sebanyak-banyaknya.

Inovasi produk menjadi suatu hal penting yang dipertimbangkan pendirian usaha roti kukus thailand rokucis tentang hubungan inovasi produk terhadap produk makanan harus tetap dikedepankan. Oleh karena itu, mengetahui pemahaman masyarakat terhadap minat beli inovasi produk makanan merupakan suatu hal yang sangat penting.

Tujuan usaha yang akan di rintis ini adalah untuk memenuhi permintaan konsumen dalam penyediaan cemilan mengenyangkan yang unik, dan mimpi menjadi perusahaan besar dan pertama di kota bandung yang bergerak dalam bidang jajanan roti kukus.

Menurut Kotler & Keller (2021) yaitu Diferensiasi produk adalah upaya perusahaan untuk merancang serangkaian perbedaan yang berarti pada produk agar dapat dibedakan dari produk pesaing dan memberikan nilai lebih bagi konsumen. Diferensiasi produk roti kukus Thailand yang di buat yakni ada pada perbedaan dari roti yang digunakan, jika pada dasarnya roti kukus Thailand biasanya menggunakan roti tawar biasa maka roti kukus Thailand yang akan buat ada cream cheese di dalamnya yang tentu akan lebih lumer apabila dikukus dan rasanya pasti akan berbeda dan pasti unik dan belum ada pada perusahaan/bisnis roti kukus Thailand lainnya yang menggunakan roti yang saya buat di bandung.

2. KAJIAN TEORITIS

Menurut Umar, Husein (2020) Aspek pemasaran dalam studi kelayakan bisnis meliputi analisis permintaan, analisis penawaran, strategi pemasaran, dan estimasi penjualan. Hal ini penting untuk mengetahui potensi pasar dan strategi agar produk dapat diterima konsumen.

Aspek pasar dalam studi kelayakan bisnis membahas mengenai besarnya permintaan penawaran dan harga (Yanuar, 2016). Pemasaran merupakan upaya untuk memproduksi dan menjual produk kepada para konsumen dengan maksud tertentu. Dalam aspek pasar dan pemasaran, hal penting yang harus diperhatikan adalah Bauran Pemasaran atau *Marketing Mix*, yaitu penyaluran dan komunikasi nilai-nilai pelanggan (*Costumer Value*) kepada pasar. Ada empat komponen dari Bauran Pemasaran atau Marketing Mix untuk masuk ke pasar, yaitu perusahaan memiliki produk yang bagus dan sesuai dengan target pasar (*Product*). Sebuah produk tersebut harus memiliki harga yang sesuai dengan kemampuan target pasar (*Price*). Keberhasilan memasuki pasar juga ditentukan oleh wilayah atau lokasi (*Place*) dan melalui strategi promosi (*Promotion*) yang tepat agar produk yang ditawarkan dapat diterima sesuai dengan target pasar. Suatu usaha atau bisnis dikatakan layak dari aspek pasar, apabila usaha tersebut memiliki peluang dan potensi pasar yang bagus untuk memasarkan produk yang dihasilkannya.

Menurut Budi Djatmiko (2012:46) untuk menetapkan pasar sasaran, perlu dibuat komponen strategi pemasaran yang meliputi :

- 1) Segmentasi pasar (*segmentation*) adalah membagi-bagi pasar yang beragam dari suatu produk ke dalam satuan-satuan pasar (*segmen pasar*) yang sejenis.
- 2) Penetapan pasar sasaran (*fargeting*) pada bagian ini, perusahaan memilih, menilai, dan menetapkan segmen pasar yang akan dimasuki.
- 3) Penetapan produk (*positioning*) kegiatan yang dilakukan adalah merumuskan penempatan produk dalam persaingan serta menetapkan bauran pemasaran secara terperinci.

Menurut Assauri (2008) Manajemen produksi adalah kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber daya (tenaga kerja, bahan baku, alat, dan waktu) secara efektif dan efisien dalam proses produksi. Aspek produksi meliputi perencanaan proses, fasilitas, pengawasan, dan pengendalian kualitas. sedangkan Menurut Riyadi (2015) Aspek produksi dalam studi kelayakan usaha mencakup cara memproduksi produk, lokasi produksi, kapasitas, layout, tenaga kerja, hingga bahan baku yang digunakan.

Penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan pengembangan bisnis roti kukus Thailand rokucis. Produk roti kukus Thailand rokucis adalah jenis roti kukus yang berbahan dasar roti tawar yang di kukus dan di beri topping diatasnya dan juga ada tambahan isian cream cheese di dalamnya. Selain bisa di beli dalam keadaan sudah di kukus, untuk yang jauh kami juga menyediakan roti yang sudah di beri topping namun belum di kukus, supaya bisa di kukus di rumah dan rasanya tetap enak. Produk ini dibuat dari semua jenis roti pilihan yang sudah

terverifikasi kelembutannya dan yang mempunyai kualitas baik.

Menurut Budi Djatmiko (2011:138) berpendapat bahwa perencanaan sumber daya manusia adalah upaya untuk mengantisipasi bisnis pada masa depan dan permintaan lingkungan pada organisasi, serta untuk memenuhi kebutuhan atas karyawan yang ditentukan oleh kondisi-kondisi tersebut.

Manajemen Sumber Daya Manusia adalah pendekatan strategis dan koheren untuk mengelola aset paling bernilai dalam organisasi—yaitu orang-orang yang secara individu maupun kolektif berkontribusi terhadap pencapaian tujuan organisasi (Amstrong & Taylor, 2020).

Menurut Kasmir (2010) Aspek keuangan meliputi kegiatan perencanaan, pengelolaan, dan pengawasan keuangan dalam suatu perusahaan, guna memperoleh laba dan menjaga kelangsungan usaha. Aspek ini merupakan fokus utama dari dilakukannya studi kelayakan usaha karena akan sangat mempengaruhi pencapaian tujuan perusahaan. Data yang dikumpulkan berkaitan dengan aspek finansial terdiri dari semua pengeluaran yang dilakukan untuk pendirian usaha Roti kukus Thailand rokucis. Aspek ini merupakan fokus utama dari dilakukannya studi kelayakan usaha karena akan sangat mempengaruhi pencapaian tujuan perusahaan. Data yang dikumpulkan berkaitan dengan aspek finansial terdiri dari semua pengeluaran yang dilakukan untuk pendirian usaha Roti kukus Thailand rokucis. Dari aspek ini, akan diperoleh pembahasan tentang modal awal, aliran kas / cash flow dan analisis investasi dengan metode- metode penilaian Investasi. Metode dalam aspek keuangan bertujuan untuk menilai kelayakan usaha dari sisi keuangan, biasanya melalui alat bantu analisis seperti NPV, IRR, Payback Period, dan Profitability Index (kasmir, 2010).

Adapun kriteria yang bisa digunakan untuk menentukan kelayakan suatu usaha atau investasi adalah : net present value (NPV), payback period (PP) , internalrate of return (IRR), probality index (PI). Menurut Syamsiana dalam (Softwan, Putra dan Effendi, 2023) Net Present Value (NPV) adalah penilaian keuangan bersih suatu perusahaan dikurangi biayabiaya lainnya sehingga nilai tambah perusahaan atau kekurangan uang yang tersedia dapat dijadikan tolak ukur untuk menilai kelayakan ekonomi perusahaan. Perhitungan NPV memerlukan informasi tentang perkiraan biaya investasi biaya operasi dan pemeliharaan dan perkiraan manfaat atau benefit dari proyek yang direncanakan.

Analisis SWOT adalah alat perencanaan strategis yang membantu organisasi untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal mereka, sertapeluang dan ancaman eksternal (Phadermrod et al., 2019). Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) menjadi sebuah alat strategi bisnis untuk menilai bagaimana suatu organisasi

dibandingkan dengan pesaingnya (Phadermrod et al., 2019). Empat bagian dalam analisis SWOT ini mengidentifikasi pertimbangan internal atau eksternal. Kekuatan (*strengths*) mengacu pada elemen internal organisasi yang memfasilitasi pencapaian tujuannya, sedangkan kelemahan (*weaknesses*) adalah elemen internal yang mengganggu keberhasilan organisasi. Peluang (*opportunities*) menjadi aspek eksternal yang membantu organisasi mencapai tujuannya. Tidak hanya dalam aspek lingkungan yang positif tetapi juga peluang untuk mengatasi kesenjangan dan memulai kegiatan baru. Ancaman (*threats*) di sisi lain, merupakan aspek lingkungan eksternal organisasi yang menjadi hambatan atau hambatan potensial untuk mencapai tujuannya (Benzaghta et al., 2021).

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid dengan tujuan dapat ditemukan, dikembangkan, dan dibuktikan suatu pengetahuan sehingga pada gilirannya dapat digunakan untuk memahami, memecahkan, dan mengantisipasi masalah (Sugiono, 2022). Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dan deskriptif. Penelitian kualitatif dipilih karena dapat mengeksplorasi secara mendalam sifat inovasi pada pendirian usaha roti kukus Thailand. Metode penelitian deskriptif adalah metode penelitian yang digunakan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan fenomena-fenomena yang terjadi saat ini, baik dalam bentuk fakta-fakta maupun persepsi individu atau kelompok (Sugiono, 2022). Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dan deskriptif. Penelitian kualitatif dipilih karena dapat mengeksplorasi secara mendalam sifat inovasi pada pendirian usaha roti kukus Thailand.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan dan memahami berbagai aspek inovasi, cara implementasi inovasi dan pengaruhnya terhadap pendirian usaha roti kukus ala Thailand rokucis melalui pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif memungkinkan peneliti untuk secara akurat menggambarkan bagaimana inovasi berpengaruh terhadap pendirian usaha roti kukus ala Thailand rokicis. Hasil analisis ini diharapkan dapat memberikan motivasi kepada pengusaha pemula atau yang sudah punya usaha, supaya bisa terus berinovasi.

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif yaitu teknik analisis yang digunakan untuk menganalisis aspek, aspek yang bersifat non finansial. Dan deskriptif kuantitatif seperti Analisis cashflow, NPV, IRR, Payback Period, dan Profitability Index.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Pemasaran

Menurut Budi Djatmiko (2012:46) untuk menetapkan pasar sasaran, perlu dibuat komponen strategi pemasaran yang meliputi :

Segmentasi pasar (segmentation)

Penetapan pasar sasaran (fargeting)

Penetapan produk (positioning)

Berikut untuk penjelasannya :

Segmenting

Perusahaan Roti Kukus ala Thailand Rokucis menempatkan segmentasi pasarnya yaitu segmentasi geografis, yakni membagi pasar berdasarkan wilayah yang ada di kota Bandung dan sekitarnya. Kemudian untuk memenuhi kebutuhan pasar, Roti Kukus ala Thailand Rokucis kedepannya akan membuka cabang di hampir seluruh penjuru di kota Bandung, selain memiliki tujuan untuk memperluas pangsa pasar kami pun ingin produk Roti Kukus ala Thailand Rokucis tetap terkenal di bidang usahanya untuk mencapai keuntungan.

Targetting

Untuk Menjadi Perusahaan Roti Kukus yang mampu membidik pasar, dengan sasaran pasarnya melalui spesialisasi produk, yaitu menampilkan inovasi unik supaya bisa bersaing di pasaran

Positioning

Positioning dari perusahaan kami yaitu cemilan unik dengan rasa menarik sehingga menempati posisi yang terbedakan di benak konsumen. Dalam hal ini perusahaan memosisikan diri sebagai produsen Roti Kukus ala Thailand yang beda dari yang lain.

Dengan demikian diharapkan dapat mempertahankan loyalitas pelanggan dan mampu menarik pelanggan baru.

Aspek Manajemen Produksi

Lokasinya terletak di Daerah Kota Bandung yaitu di pasir koja karena lokasi tersebut merupakan lokasi yang strategis untuk membuka usaha. Tempatnya yang ramai dekat pusat kota dan pusat perbelanjaan. Pola produksi yang diterapkan adalah pola produksi tetap yaitu jumlah produk yang diproduksi setiap periode sama, karena isian roti yang harus di persiapkan terlebih dahulu, supaya bisa menjaga citarasa yg khas yang nikmat. Sistem produksi yang perusahaan saya lakukan adalah system membeli roti tawar yang telah jadi dan tinggal melalui proses pengolesan isian, penambahan topping dan pengukusan lalu di kemas. Inovasi produksi pada pendirian usaha roti kukus ala Thailand Rokucis yaitu dengan menambahkan isian cream

cheese pada roti kukusnya. sehingga akan timbul rasa creammy dari dalam rotinya.

Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Menurut Budi Djatmiko (2011:138) berpendapat bahwa perencanaan sumber daya manusia adalah upaya untuk mengantisipasi bisnis pada masa depan dan permintaan lingkungan pada organisasi, serta untuk memenuhi kebutuhan atas karyawan yang ditentukan oleh kondisi- kondisi tersebut. Kegiatan-kegiatan dalam sistem perencanaan sumber daya manusia terdiri atas sistem perekrutan dan seleksi karyawan dalam perusahaan Roti Kukus ala Thailand Rokucis masih sangat sederhana dimana perusahaan tersebut memilih karyawan dari tetangga dan kerabat yang membutuhkan pekerjaan, serta memiliki keterampilan dalam kegiatan operasional. Untuk karyawan bagian produksi perusahaan hanya menetapkan syarat bahwa calon karyawan harus mengerti bagaimana mengolah dan mengukus roti.

Adapun klasifikasi yang harus dimiliki karyawan yaitu karyawan sebelumnya harus memiliki pengalaman dalam membuat olahan makanan khususnya di bidang bakery (tapi tidak usah profesional) karyawan sebelumnya harus memiliki pengalaman dalam mengoperasikan mesin-mesin keuangan karyawan harus memiliki ide-ide kreatif dan inovatif dalam merancang dan mengembangkan produk.

Aspek Manajemen Keuangan

Aspek ini merupakan fokus utama dari dilakukanya studi kelayakan usaha karena akan sangat mempengaruhi pencapaian tujuan perusahaan. Data yang dikumpulkan berkaitan dengan aspek finansial terdiri dari semua pengeluaran yang dilakukan untuk pendirian usaha Roti kukus Thailand rokucis. Dari aspek ini, akan diperoleh pembahasan tentang modal awal, aliran kas / cash flow dan analisis investasi dengan metode- metode penilaian Investasi. Adapun kriteria yang bisa digunakan untuk menentukan kelayakan suatu usaha atau investasi adalah : net present value (NPV), payback period (PP) , internalrate of return (IRR), probality index (PI). Menurut Syamsiana dalam (Softwan, Putra dan Effendi, 2023) Net Present Value (NPV) adalah penilaian keuangan bersih suatu perusahaan dikurangi biayabiaya lainnya sehingga nilai tambah perusahaan atau kekurangan uang yang tersedia dapat dijadikan tolak ukur untuk menilai kelayakan ekonomi perusahaan. Perhitungan NPV memerlukan informasi tentangperkiraanbiayainvestasi biayaoperasi danpemeliharaanandanperkiraanmanfaat atau benefitdari proyekyangdirencanakan

Tabel 1. NPV Roti Kukus Ala Thailand Rokucis.

Tahun ke-	Arus Kas Bersih	Arus Kas Kumulatif	16%	PVIF	10%	NPV1
0	(168.577.100)	(168.577.100)	1,000	(168.577.100)	1,00	(168.577.100)
1	87.475.529	(81.101.571)	0,500	(40.550.786)	1,10	79.523.208
2	68.575.750	(12.525.821)	0,444	(5.567.031)	1,21	56.674.174
3	65.265.845	52.740.024	0,332	17.499.990	1,33	49.035.196
4	37.139.658	89.879.682	0,318	28.568.305	1,46	25.366.886
5	83.819.624	173.699.306	0,252	43.698.578	1,61	52.045.392
					NPV1 =	94.067.754,91

Suatu usaha dianggap layak jika NPV-nya positif. Berdasarkan perhitungan, diketahui bahwa NPV perusahaan Roti kukus ala thailand rokucis bernilai positif. Ini menunjukkan bahwa pembelian peralatan tersebut layak dilakukan. Dengan NPV positif, investasi ini diharapkan memberikan keuntungan.

Profitability Index adalah suatu indeks yang mengukur kemampuan usaha dalam menghasilkan laba. Berdasarkan tabel diatas dinyatakan bahwa usulan investasi dapat di terima karena nilai NPV positif . Nilai NPV positif menunjukan dimana arus kas masuk lebih besar dari arus kas keluar.

Tabel 2. Profitability Index.

Profitability Index
Asumsi bunga 14%

1	87.475.529	1,14	99.722.103
2	68.575.750	1,2996	89.121.045
3	65.265.845	1,481544	96.694.221
4	37.139.658	1,68896016	62.727.402
5	83.819.624	1,925414582	161.387.525
	342.276.406		509.652.297
PI =			3,09

Perusahaan Roti kukus ala thailand rokucis memiliki kemampuan menghasilkan laba 3.09 kali dari modal yang digunakan. Hal tersebut menunjukkan bahwa proyek pembelian sejumlah asset tetap layak untuk dilaksanakan karena nilai P1 lebih besar dari 1.

Payback period adalah waktu yang diperlukan untuk memulihkan biaya modal (investasitunaiawal) menggunakan arus kas.

Tabel 3. Payback period.

	Jumlah Kebutuhan aset	164.753.783			
	Jumlah arus kas bersih operasi				
	2025	2026	2027	2028	2029
Analisis Kelayakan Investasi	87.475.529	68.575.750	65.265.845	37.139.658	83.819.624
Payback Period					
Asumsi syarat pengembalian 5 th	Tahun ke -	Arus Kas Bersih	Arus Kas Kumulatif		
	0	(168.577.100)	(168.577.100)		
	1	87.475.529	(81.101.571)		
	2	68.575.750	(12.525.821)		
	3	65.265.845	52.740.024		
	4	37.139.658	89.879.682		
	5	83.819.624	173.699.306		
		PP =	3,72	3 tahun 7 bulan	

3 tahun 7 bulan

Berdasarkan data diatas, dapat di ketahui bahwa Roti kukus ala thailand rokucis mampu mengembalikan seluruh modal investasi setelah berjalan 3 tahun 7 bulan. Dengan data tersebut maka produksi dinyatakan layak.

Metode Internal Rate of Return merupakan tingkat pendiskonan yang mengakibatkan nilai sekarang dari arus kas masuk yang diharapkan dari suatu usaha akan sama dengan nilai sekarang investasi yang ditanamkan.

Jika IRR yang di dapat ternyata lebih besar dari rate of return yang ditentukan maka investasi dapat diterima.

Tabel 4. Arus kas.

TableIRR

Tahun ke-	Arus Kas Bersih	20%	NPV2
0	(168.577.100)	1,00	(168.577.100)
1	87.475.529	0,50	43.737.765
2	68.575.750	0,44	30.478.111
3	65.265.845	0,33	21.656.259
4	37.139.658	0,32	11.804.860
5	83.819.623,52	0,25	21.087.006
NPV2 =			(39.813.099,048)

Karena IRR yang di dapat ternyata lebih besar dari rate of return yang ditentukan yaitu 19%, investasi dapat di terima atau diteruskan, sebab perusahaan mampu mengembalikan dana dengan semestinya oleh karena itu, rencana pembelian peralatan di nilai menguntungkan.

Aspek Analisis SWOT

Strength (kekuatan) Inovasi Produk produk digemari oleh masyarakat dari berbagai kalangan tenaga kerja yang rajin dan pekerja keras Lokasi strategis dan dekat pusat perbelanjaan Payback period adalah waktu yang diperlukan untuk memulihkan biaya modal (investasitunaiawal) menggunakan arus kas.

Weakness (Kelemahan) Belum memiliki label untuk merknya Tidak adanya karyawan yang khusus menangani bidang pemasaran, masih pemilik yang menghandle bagian pemasaran.

Opportunity (Peluang) Memiliki produk yg digemari oleh masyarakat memberikan peluang perluasan pasar atau konsumen Belum ada pesaing yang membuka Roti kukus Thailand di Wilayah sekitar, Layanan pesan antar menggunakan aplikasi sehingga memudahkan konsumen untuk membeli tanpa harus datang langsung ke lokasi memberikan peluang menarik untuk lebih banyak pelanggan.

Threeth (Ancaman) Perusahaan pesaing yang melakukan promosi lebih gencar Muncul Perusahaan Peniru.

Strategi SO

Tingkatkan kepuasan pelanggan untuk mempertahankan pelanggan lama dengan memberikan reward (diskon khusus) bertujuan untuk mempertahankan pelanggan sebagai pelanggan tetap dan mendapatkan pelanggan baru.

Strategi WO

Mengikuti program pelatihan untuk memperbaiki kualitas SDM perusahaan
Mendaftarkan label dan surat ijin usaha

Strategi ST

Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk sehingga pelanggan akan terus bertambah dengan cara selalu ada inovasi baru, dan promosi selalu gencar yaitu setiap hari jumat (jumat berkah buy 2 get 1) dengan s&k berlaku.

Strategi WT

Dengan mematenkan label supaya memiliki kekuatan dan menjaga daripada praktik plagiarisme produk kami.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh penulis dapat disimpulkan bahwa peluang usaha ini cukup baik untuk di kembangkan. Semua proses produksi, mulai dari pemilihan baku, proses produksi hingga produk siap untuk di pasarkan dilakukan sesuai dengan standar kualitas tinggi. Investasi peralatan yang berkualitas tinggi, serta pelatihan karyawan dalam penggunaan dan ditinjau dari aspek pemasaran, peluang usaha Roti kukus ala thailand rokucis ini menawarkan produk yang mudah diterima masyarakat karna rasanya yang unik dan enak serta harga yg ekonomis.

Roti kukus ala thailand rokucis menunjukkan potensi yang baik untuk berkembang di industri kuliner. Dilihat dari Struktur Organisasi yang Jelas, dengan pembagian tugas dan tanggung jawab sesuai dengan kemampuan masing masing untuk setiap posisi. Dalam hal aspek keuangan, dengan menggunakan analisis laporan keuangan dan uji kelayakan investasi dengan berbagai metode, hasil yang di dapat cenderung positif dan mengarah pada kelayakan bisnis. Ditinjau dari peramalan laporan keuangan yang dimiliki perusahaan dan proyeksi untuk 5 tahun kedepan, Berdasarkan perhitungan investasi dengan metode payback period, profitability Indeks, NPV dan IRR maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan layak untuk

dijalankan.

Saran

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi inspirasi untuk penelitian selanjutnya dengan topik serupa. Berikut adalah beberapa saran untuk usaha Roti kukus ala Thailand Rokucis agar bisa berkembang lebih baik:

- 1) Membuka cabang dilokasi strategis .
- 2) Memperkuat pemasaran melalui media sosial supaya bisa menjangkau lebih banyak koneksi untuk meningkatkan penjualan.
- 3) Melakukan inovasi varian produk supaya konsumen tidak bosan dengan menu yang itu itu saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong, M., & Taylor, S. (2020). *Armstrong's handbook of human resource management practice*. Kogan Page.
- Assauri, S. (2008). *Manajemen produksi dan operasi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Benzaghta, M. A., Elwalda, A., Mousa, M., Erkan, I., & Rahman, M. (2021). SWOT analysis applications: An integrative literature review. *Journal of Global Business Insights*, 6(1), 55–73. <https://doi.org/10.5038/2640-6489.6.1.1148>
- Boesso, G., Cerbioni, F., Menini, A., & Redigolo, G. (2022). Beyond the money: Grantors supporting their grantees. *Journal of Management and Governance*. <https://doi.org/10.1007/s10997-022-09629-6>
- Chen, Y. (2006). Marketing innovation. *Journal of Economics & Management Strategy*, 15(1), 101–123. <https://doi.org/10.1111/j.1530-9134.2006.00093.x>
- Djarmiko, B. (2012). *Studi kelayakan bisnis: Konsep, teori, dan aplikasi*. Erlangga.
- Kartajaya, H. (2020). *Marketing 5.0: Technology for humanity*. Gramedia Pustaka Utama.
- Kasmir. (2010). *Manajemen keuangan*. RajaGrafindo Persada.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing management* (16th global ed.). Pearson Education.
- Phadermrod, B., Crowder, R. M., & Wills, G. B. (2019). Importance–performance analysis based SWOT analysis. *International Journal of Information Management*, 44, 194–203. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2016.03.009>
- Riyadi, S. (2015). *Studi kelayakan bisnis: Teori dan praktik*. Mitra Wacana Media.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

- Suryana. (2020). Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses. Salemba Empat.
- Teixeira, T. S. (2020). Unlocking the customer value chain: How decoupling drives consumer disruption. Currency.
- Tjiptono, F. (2020). Strategi pemasaran. Andi.
- Umar, H. (2020). Studi kelayakan bisnis. Salemba Empat.
- Yanuar, R. M. (2016). Studi kelayakan bisnis dan usaha. Deepublish.