

---

## ANALISIS STUDI KELAYAKAN USAHA KEMITRAAN ATAU WARALABA BUNBUN COOKIES AND CAKES

Oleh

Hari Sandi Atmaja<sup>1</sup>, Wahyudi Ilham<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Politeknik Pariwisata Batam

E-mail: <sup>1</sup>[hsatmaja@gmail.com](mailto:hsatmaja@gmail.com), <sup>2</sup>[wahyudi@btp.ac.id](mailto:wahyudi@btp.ac.id)

---

### **Article History:**

Received: 11-11-2024

Revised: 19-11-2024

Accepted: 14-12-2024

### **Keywords:**

Studi Kelayakan, Waralaba,  
UMKM, Bunbun Cookies and  
Cakes

**Abstract:** Dalam situasi perekonomian yang menantang, unit usaha perlu menciptakan bisnis yang prospektif, menguntungkan, dan dapat bersaing, meskipun dengan keterbatasan modal. Penelitian ini mengevaluasi kelayakan usaha waralaba Bunbun Cookies and Cakes melalui analisis enam aspek utama, yaitu hukum, lingkungan, pasar, teknis/teknologi, manajemen/SDM, dan keuangan, dengan pendekatan kualitatif dan metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini layak dikembangkan dengan potensi keuntungan yang menjanjikan. Strategi pertumbuhan diidentifikasi melalui analisis SWOT, sementara metode NPV dan Payback Period memberikan hasil positif. Rekomendasi mencakup optimalisasi media sosial dan diversifikasi produk untuk meningkatkan daya saing.

---

## PENDAHULUAN

Industri makanan sering dianggap sebagai sektor bisnis yang tidak pernah mati karena selalu ada kebutuhan masyarakat akan makanan. Saat ini, peluang memulai bisnis makanan sangat terbuka, baik sebagai usaha perseorangan maupun waralaba, khususnya di sektor grosir. Peluang ini lebih mudah dijangkau oleh calon pengusaha yang berminat di bidang kuliner, dengan produk yang beragam, mulai dari makanan utama hingga kudapan, dan harga yang bervariasi dari terjangkau hingga premium.

Di Kota Batam, hanya beberapa merek seperti Holland Bakery dan Harvest yang cukup dikenal, sementara merek lainnya masih baru bagi masyarakat lokal. Merek-merek ini juga belum menawarkan inovasi menu yang signifikan, terutama untuk kue ulang tahun dan old cakes. Mengisi celah ini, Bunbun Cookies and Cakes hadir dengan menu inovatif, seperti kue ulang tahun dan old cakes berbahan premium, termasuk cupcakes, kue berbentuk huruf, angka, dan abstrak yang dapat disesuaikan, seperti tema pantai atau Korea. Produk ini juga menghadirkan nostalgia dengan old cakes seperti kue marmer dan lekker holland, yang diminati oleh konsumen dewasa.

Dalam kondisi ekonomi yang sulit, peluang bisnis dapat menjadi sarana menuju kehidupan yang lebih baik. Kebutuhan akan langkah-langkah strategis, khususnya dari pemerintah, sangat penting untuk mendukung wirausaha muda dan pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sebagai fondasi ekonomi Indonesia, UMKM mampu bertahan saat krisis keuangan dan memberikan kontribusi besar dalam menciptakan

lapangan kerja, mengurangi pengangguran, serta meningkatkan pendapatan rumah tangga. Menurut limanseto, 2022 Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, terdapat 64,2 juta UMKM di Indonesia, menyumbang 61,07% dari PDB, atau setara dengan Rp8.573,89 triliun, sekaligus menyerap 97% tenaga kerja nasional dan menghimpun 60,4% dari total investasi. Meskipun demikian, UMKM tetap menghadapi berbagai tantangan yang perlu diatasi untuk terus berkembang

Sebagai usaha yang baru memulai beberapa tahun terakhir, Bunbun Cookies and Cakes perlu mempersiapkan segala aspek secara matang agar dapat berkembang menjadi bisnis yang sukses. Menurut Sobana (2018) dalam [3] ada beberapa hal penting yang harus diperhatikan dalam menjalankan bisnis, seperti memahami profitabilitas, manajemen, sumber daya manusia, pemasaran, produksi, pembiayaan, peluang kerja, serta aspek teknis, teknologi, lingkungan, dan pasar. Namun, penelitian ini hanya berfokus pada enam aspek untuk analisis kelayakan usaha, yaitu manajemen, hukum, pemasaran, keuangan, teknis dan teknologi, serta lingkungan, yang didukung oleh analisis SWOT.

## LANDASAN TEORI

Waralaba merupakan hak untuk menjual suatu produk, jasa, atau layanan. Menurut pemerintah Indonesia, waralaba adalah sebuah perikatan di mana salah satu pihak diberikan izin untuk memanfaatkan atau menggunakan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) atau ciri khas usaha yang dimiliki oleh pihak lain. Hak tersebut diberikan dengan imbalan tertentu berdasarkan persyaratan yang telah ditetapkan oleh pemilik hak, dalam rangka penyediaan atau penjualan barang dan jasa (Ekotama)

Investasi adalah penanaman modal, baik berupa modal tetap maupun tidak tetap, yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Menurut Halim (2005), investasi pada dasarnya merupakan penempatan sejumlah dana pada waktu sekarang dengan harapan akan menghasilkan keuntungan di masa depan. Aliran kas (cash flow) mengacu pada dua jenis arus yang terdapat dalam setiap rencana pengeluaran modal. Pertama, aliran kas keluar bersih (net outflow of cash), yang merupakan dana yang dibutuhkan untuk investasi baru. Kedua, aliran kas masuk bersih tahunan (net annual inflow of cash), yaitu hasil yang diperoleh dari investasi tersebut, yang juga dikenal sebagai "net cash proceeds" atau "proceeds."

Studi kelayakan bisnis adalah proses evaluasi menyeluruh untuk menilai apakah suatu proyek atau usaha layak dilaksanakan, tidak hanya dari sisi keuntungan, tetapi juga waktu terbaik untuk mencapai hasil maksimal. Menurut Aliefah dan Nandasari (2022), tujuan utama studi kelayakan adalah menghindari investasi yang tidak menguntungkan. Kasmir dan Jakfar (2012) menambahkan bahwa studi kelayakan membantu mengurangi risiko kerugian, mempermudah perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian usaha

Menurut Anityasari (2011) dalam [8] menekankan bahwa studi kelayakan bisnis harus dilakukan secara lengkap dan sistematis. Beberapa aspek penting yang dianalisis meliputi:

1. Aspek hukum, mencakup legalitas dokumen dan izin usaha sebagai landasan hukum yang penting.
2. Aspek lingkungan, menganalisis dampak sosial, ekonomi, dan ekologi dari kegiatan usaha, baik yang positif maupun negatif.

3. Aspek pasar, mengidentifikasi peluang pasar, kebutuhan konsumen, dan strategi pemasaran.
4. Aspek teknis dan teknologi, menilai kesiapan teknis dan infrastruktur yang digunakan.
5. Aspek manajemen dan SDM, mengevaluasi ketersediaan dan kualitas tenaga kerja.
6. Aspek keuangan, menganalisis profitabilitas investasi, termasuk dampak ekonomi yang lebih luas, seperti peningkatan kesejahteraan masyarakat dan penyerapan tenaga kerja.

UMKM: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki beragam definisi berdasarkan aturan dan aspek tertentu. Berdasarkan UU No. PP No. 7 Tahun 2021, UMKM diklasifikasikan berdasarkan modal usaha, baik yang berasal dari modal pribadi maupun kredit, serta hasil usahanya. Kementerian Koperasi dan UKM mendefinisikan UMKM berdasarkan kekayaan bersih pelaku usaha, sedangkan Bank Indonesia mengklasifikasikan UMKM sebagai badan usaha perorangan, badan usaha berbadan hukum, atau tidak berbadan hukum milik warga negara Indonesia

Analisis SWOT: Menurut Rangkuti (2017), analisis SWOT adalah metode yang bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. Faktor-faktor SWOT mencakup:

- Kekuatan (Strengths): Kemampuan yang memungkinkan bisnis lebih kompetitif di pasar.
- Kelemahan (Weaknesses): Faktor internal yang menghambat pertumbuhan bisnis.
- Peluang (Opportunities): Kesempatan pengembangan bisnis yang muncul dari lingkungan eksternal, seperti kebijakan atau perubahan pasar.
- Ancaman (Threats): Faktor eksternal yang dapat mengganggu kelangsungan bisnis, seperti persaingan atau perubahan regulasi.

Analisis SWOT mencakup dua aspek utama, yaitu lingkungan internal dan eksternal, untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang posisi strategis suatu bisnis. Dalam konteks UMKM, model waralaba dapat memperluas jangkauan pasar sekaligus mengurangi risiko operasional bagi pemilik usaha. Faktor keberhasilan waralaba meliputi standar produk, sistem operasional yang kuat, dan strategi pemasaran yang efektif [10]

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha, observasi langsung, dan studi dokumen terkait. Analisis dilakukan pada enam aspek utama: hukum, lingkungan, pasar, teknis/teknologi, manajemen/SDM, dan keuangan. Alat analisis yang digunakan meliputi SWOT, NPV, dan Payback Period untuk evaluasi kelayakan finansial [4].

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Aspek Hukum**

Bunbun Cookies and Cakes telah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) yang dikeluarkan oleh Pemerintah Republik Indonesia, sesuai dengan standar klasifikasi industri roti dan kue. Selain itu, perusahaan ini juga terdaftar dengan kode pajak daerah dan memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), yang diberikan oleh Direktorat Jenderal Pajak sebagai identitas wajib pajak dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya.

## 2. Aspek Lingkungan

### ➤ Ekonomi

Berdasarkan data observasi, Bunbun Cookies and Cakes menawarkan produk dengan harga yang terjangkau sehingga dapat dinikmati oleh berbagai kalangan. Hal ini meningkatkan daya beli masyarakat terhadap produk tersebut, yang pada akhirnya mendorong peningkatan penjualan.

### ➤ Sosial dan Budaya

Hasil survei menunjukkan bahwa konsumsi kue telah menjadi bagian penting dari gaya hidup masyarakat, terutama pada momen-momen tertentu seperti ulang tahun, pertemuan keluarga, atau sebagai hadiah untuk kerabat dan teman. Preferensi masyarakat untuk menikmati kue dengan rasa yang enak dan harga yang terjangkau memengaruhi nilai, keyakinan, dan sikap di lingkungan tempat usaha ini beroperasi.

### ➤ Ekologi

Survei masyarakat di sekitar lokasi usaha mengindikasikan bahwa operasional Bunbun Cookies and Cakes tidak menimbulkan pencemaran. Proses produksi juga dinyatakan bebas dari sumber polusi yang berpotensi merusak lingkungan.

### ➤ Daerah Pemasaran

Untuk memperluas jangkauan, Bunbun Cookies and Cakes memanfaatkan platform online untuk penjualan produk. Produk ini dapat dikirim ke seluruh wilayah Kota Batam dengan menerima pesanan secara daring, menciptakan peluang pasar yang lebih luas.

## 3. Aspek Pasar

### ➤ Profile Konsumen

Produk Bunbun Cookies and Cakes ditujukan untuk konsumen yang ingin memberikan hadiah spesial berupa cookies dan cake kepada orang-orang terkasih. Selain itu, produk ini juga mencakup kue nostalgia yang dirancang untuk membangkitkan kenangan masa lalu, terutama bagi para lansia yang ingin mengingat kembali cita rasa kue tradisional.

### ➤ Potensi dan Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar produk ini sangat luas karena banyaknya momen spesial sepanjang tahun, seperti perayaan keluarga dan acara bersama kerabat, yang menciptakan peluang besar untuk pengembangan usaha. Rencana pengembangan mencakup pembukaan toko dengan merek sendiri, bahkan ekspansi ke model waralaba dalam beberapa tahun mendatang. Saat ini, segmen pasar mencakup seluruh wilayah Kota Batam.

### ➤ Peluang dan Pesaing Pasar

Pasar Bunbun Cookies and Cakes terbuka untuk berbagai kalangan, baik pria maupun wanita, memberikan peluang besar untuk pertumbuhan bisnis. Perusahaan berencana membuka toko bermerek sendiri dan memasarkan produk secara lebih luas, termasuk melalui waralaba di masa depan. Namun, kompetisi tetap ada, terutama dari merek yang sudah lama dikenal masyarakat maupun pesaing baru di industri kue dan pastry.

- Strategi Pemasaran  
Strategi pemasaran difokuskan pada pendekatan langsung maupun tidak langsung kepada konsumen. Hubungan dengan pelanggan dibangun melalui rekomendasi dari pelanggan setia, teman, dan mitra, didukung oleh media sosial seperti Instagram, yang memudahkan calon pelanggan melihat dan memesan produk secara online. Target pasar meliputi berbagai kelompok usia, dari mahasiswa, pekerja dewasa, hingga orang tua.

#### 4. Aspek Teknik dan Teknologi

Produksi dilakukan di rumah pemilik dengan kapasitas 16 kue per hari. Dengan penambahan alat produksi yang lebih modern, kapasitas ini dapat ditingkatkan untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih besar.



Gambar Produk Bunbun Cookies and Cakes

#### 5. Aspek Manajemen dan SDM

Manajemen bisnis ini masih terpusat pada pemilik. Dengan pengembangan model waralaba, diperlukan pelatihan SDM untuk menjaga standar kualitas dan operasional.

#### 6. Aspek Keuangan

##### ➤ Pay Back Period (PP)

Payback Period adalah waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi awal melalui arus kas masuk tahunan.

Data Diketahui

- Investasi Awal: Rp18.000.000
- Arus Kas Tahunan: Rp68.000.000

**Rumus Payback Period (PP)**

$$PP = \frac{\text{Investasi Awal}}{\text{Arus Kas Tahunan}} \times 12 \text{ Bulan}$$

$$PP = \frac{18.000.000}{60.000.000} \times 12 \text{ Bulan}$$

$$PP = 3,18 \text{ Bulan}$$

Payback Period untuk usaha Bunbun Cookies and Cakes adalah 3,18 bulan atau sekitar 3 bulan dan 5 hari.

➤ **Metode B/C Ratio**

Benefit-Cost Ratio adalah rasio antara manfaat (benefit) dan biaya (cost) yang dikeluarkan untuk usaha.

Total Benefit (Pendapatan Tahunan) = Rp 68.000.000

Total Cost (Investasi Awal) = Rp 18.000.000

$$B/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Benefit}}{\text{Total Cost}}$$

$$BC \text{ Ratio} = \frac{68.000.000}{18.000.000} \\ = 3,78$$

Hasil: Dengan nilai B/C Ratio sebesar 3,78, usaha ini layak karena rasio lebih besar dari 1.

➤ **Net Present Value**

NPV digunakan untuk mengevaluasi kelayakan investasi berdasarkan nilai waktu dari uang.

- Cash Inflow (Arus Kas Bersih Tahunan) = Rp 68.000.000

- Investasi Awal = Rp 18.000.000

- Tingkat Diskonto (i) = 10%

- Periode (t) = 1 tahun

- Tingkat Diskonto (i) = 10%

- Periode (t) = 1 tahun

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{\text{Arus Kas Bersih}}{(1+i)^t} - \text{Investasi Awal}$$

$$NPV = \frac{68.000.000}{(1+0,1)^1} - 18.000.000 = 61.818.181 - 18.000.000 = 43.818.181$$

Hasil: Dengan NPV sebesar Rp 43.818.181, usaha ini layak karena NPV > 0.

➤ **Internal Rate of Return (IRR)**

IRR adalah tingkat diskonto yang membuat NPV = 0

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{\text{Arus Kas Bersih}}{(1 + IRR)^t} - \text{Investasi Awal}$$

Untuk IRR, iterasi dilakukan hingga nilai mendekati NPV = 0:

- Dengan investasi awal Rp18.000.000 dan arus kas tahunan Rp68.000.000, IRR diperoleh sekitar 45%.

Hasil: Dengan IRR sebesar 45%, usaha ini sangat layak karena jauh melebihi tingkat diskonto 10%.

## KESIMPULAN

Berdasarkan analisis enam aspek studi kelayakan (hukum, lingkungan, pasar, teknis/teknologi, manajemen/SDM, dan keuangan), usaha Bunbun Cookies and Cakes dinyatakan layak untuk dikembangkan melalui model waralaba. Analisis SWOT menunjukkan peluang pertumbuhan yang signifikan, sementara hasil evaluasi finansial melalui metode NPV, Payback Period, dan B/C Ratio memperkuat kelayakan usaha ini dari sisi profitabilitas.

## Pengakuan

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Pariwisata Batam atas dukungannya dalam penelitian ini. Terima kasih juga kepada pihak Bunbun Cookies and Cakes atas informasi dan data yang diberikan.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Hardi, "Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Makanan dan Minuman Pada Depot Time To Eat Surabaya," *Agora*, vol. 3, no. 1, pp. 358–363, 2015.
- [2] A. R. Dhiyaa and L. Sulistyowati, "Strategi Umkm Pt Ijo Kreasi Indonesia Pasca Pandemi Covid-19," *Mimb. Agribisnis J. Pemikir. Masy. Ilm. Berwawasan Agribisnis*, vol. 9, no. 2, p. 3247, 2023, doi: 10.25157/ma.v9i2.10979.
- [3] W. Ilham, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Pengembangan Umkm Kota Batam Pada Usaha Bunbun Cookies and Cakes," *J. Mata Pariwisata*, vol. 2, no. 2, pp. 58–66, 2023.
- [4] D. Putri, "Studi Kelayakan Usaha Waralaba Warung 'Pangestu' di Kabupaten Jember," *INOVASI*, vol. 26, no. 4, pp. 1–37, 2013.
- [5] N. Amirul Rizal and N. Aslami, "Analisis Studi Kelayakan Investasi Waralaba (Franchise)," *J. Soc. Res.*, vol. 1, no. 4, pp. 284–288, 2022, doi: 10.55324/josr.v1i4.95.
- [6] H. Maruta, "Pengertian dan Tujuan Cash Flow," *J. Akunt. Syariah*, vol. 1, no. 2, pp. 238–257, 2017, [Online]. Available: <https://media.neliti.com/media/publications/284437-pengertian-kegunaan-tujuan-dan-langkah-l-ae96a651>
- [7] O. Juwono, "Analisis Manajemen Strategik Perusahaan Waralaba (Franchise) (Studi

- Kasus di Restoran Cepat Saji McDonald's)," *J. Ekon. dan Manaj.*, vol. 1, no. 1, pp. 1–21, 2012, [Online]. Available:  
<http://journal.budiluhur.ac.id/index.php/ema/article/view/278>
- [8] A. J. Putra, M. I. Tawakal, M. Christianto, and ..., "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Usaha Hotmie Jababeka Cikarang Ditinjau Dari Aspek Hukum, Aspek Pasar &Pemasaran, Aspek Teknik ...," ... *Dan Kewirausahaan*, vol. 14, no. 8, 2024, [Online]. Available:  
<http://journal.ikopin.ac.id/index.php/covalue/article/view/4161%0Ahttps://journal.ikopin.ac.id/index.php/covalue/article/download/4161/3284>
- [9] M. Badrul, C. Bachri, S. Sumarna, and A. Yoraeni, "Pendampingan UMKM Milio Shop dan Bakoel Cemal Cemil Berbasis Teknologi untuk Mempertahankan Usaha di Masa Pandemi Covid-19," *J. Abdimas Ekon. dan Bisnis*, vol. 1, no. 2, pp. 72–81, 2022, doi: 10.31294/abdiekbis.v1i2.607.
- [10] W. Ilham, D. Dailami, T. Mulyadi, and T. Pratama, "Strategi Pengembangan Objek Wisata Pantai Bale-Bale Kampung Tua Bakau Serip, Kec. Nongsa, Kota Batam," *Tour. Sci. J.*, vol. 8, no. 1, pp. 29–46, Dec. 2022, doi: 10.32659/tsj.v8i1.219.