

ANALISIS ASPEK-ASPEK STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA BAKERY HOME INDUSTRY COKOTABLE

Annisa Nurul Fadilla¹, Luh Ayu Rengganis Putri², Novia Chintia Dewi³, Nabila Mandarina Otaviani⁴, Ryan Hidayatullah⁵, Dimas Adi Halim Putra⁶

¹Program Studi Manajemen, STIE AMA, Indonesia, nsanrfa298@gmail.com

²Program Studi Manajemen, STIE AMA, Indonesia, ayurengganisp@gmail.com

³Program Studi Manajemen, STIE AMA, Indonesia, noviachintia3@gmail.com

⁴Program Studi Manajemen, STIE AMA, Indonesia, nabilamadarina24@gmail.com

⁵Program Studi Manajemen, STIE AMA, Indonesia, ryanhidhayatullah666@gmail.com

⁶Program Studi Manajemen, STIE AMA, Indonesia, dimasadi1998777@gmail.com

Riwayat Artikel:

Received: 1 April 2025

Revised: 22 April 2025

Accepted: 28 April 2025

Published: 30 April 2025

Corresponding Author:

Nama: Annisa Nurul Fadilla

Email: nsanrfa298@gmail.com

DOI: (Diisi Editor)

© 2025 The Authors. This open access article is distributed under a (CC-BY License)



Abstract:

This study aims to analyze the business feasibility of the home-based bakery, Cokotable, located in Tluko Hamlet, Tenganan District, Semarang Regency. The study used a descriptive method with a qualitative approach through field observations and in-depth interviews with the business owner. Analysis was conducted on six main aspects of the business feasibility study: market and marketing, legal, environmental, management and human resources, technical and technological, and financial. The study results indicate that Cokotable has positive growth prospects along with the increasing demand for quality and aesthetically pleasing home-made food products. Adaptive digital marketing strategies and social closeness to the environment are significant competitive advantages. However, the legal aspects of the business are still in the legalization process. The need for the owner's commitment to carrying out the legalization process and improving operational quality indicates that this business has the feasibility and potential for continued development. On the other hand, human resources and technology aspects need further development, as the current business world desperately needs competent human resources in the application of technology in the digital era. The financial aspect is certainly highly dependent on other aspects, but the NPV and IRR indicators illustrate the feasibility prospects. These findings underscore the importance of feasibility studies as a strategic foundation in the development of MSMEs in the culinary sector.

Keywords: business feasibility study, MSMEs, home bakery, business development, Cokotable

Abstrak:

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis dari usaha bakery rumahan Cokotable yang berlokasi di Dusun Tluko, Kecamatan Tenganan, Kabupaten Semarang. Penelitian menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif melalui observasi lapangan dan wawancara mendalam dengan pemilik usaha. Analisis dilakukan terhadap enam aspek utama studi kelayakan bisnis: pasar dan pemasaran, hukum, lingkungan,

manajemen dan sumber daya manusia, teknis dan teknologi, serta keuangan. Hasil kajian menunjukkan bahwa Cokotable memiliki prospek pertumbuhan yang positif seiring meningkatnya permintaan terhadap produk makanan olahan rumahan yang berkualitas dan bernilai estetis. Strategi pemasaran digital yang adaptif serta kedekatan sosial dengan lingkungan menjadi keunggulan kompetitif yang signifikan. Namun aspek hukum usaha masih dalam proses legalitas, perlunya komitmen pemilik untuk menjalankan proses legalisasi serta peningkatan mutu operasional menunjukkan bahwa usaha ini memiliki kelayakan dan potensi untuk terus dikembangkan secara berkelanjutan. Disisi lain, aspek SDM dan teknologi perlu dikembangkan lagi, dimana dunia bisnis saat ini sangat membutuhkan SDM yang kompeten dalam penerapan teknologi di era digitalisasi. Aspek keuangan tentu menjadi sangat tergantung dari aspek lain, namun terlihat dari indikator NPV dan IRR menggambarkan prospek kelayakan. Temuan ini menggarisbawahi pentingnya studi kelayakan sebagai landasan strategis dalam pengembangan UMKM di sektor kuliner.

kata kunci : studi kelayakan bisnis, UMKM, bakery rumahan, pengembangan usaha, Cokotable

PENDAHULUAN

Dalam situasi ekonomi yang semakin sulit, masyarakat makin kesulitan mendapatkan pekerjaan. Kondisi ini mendorong banyak orang untuk mencari jalan lain agar terhindar dari pengangguran, salah satunya dengan memulai usaha sendiri. Kenyataannya, UMKM mampu membuka lebih banyak lapangan kerja dibandingkan perusahaan besar yang ruang serap tenaga kerjanya terbatas (Amiruddin, 2018). Meski begitu, merintis usaha di tengah persaingan yang kian sengit bukan perkara mudah. Diperlukan tingkat kreativitas yang tinggi agar produk yang ditawarkan mampu bersaing dan tidak kalah dalam hal kualitas dengan produk sejenis (Savitri et al., 2021). Persaingan yang intens, khususnya di bidang kuliner, tak menyurutkan semangat untuk menghadirkan makanan yang menarik dan bermutu, dengan harapan bisa bersaing secara sehat di pasar yang kompetitif (Siska et al., 2024).

Usaha di sektor kuliner termasuk jenis bisnis yang memiliki prospek menjanjikan dan peluang besar untuk dikembangkan, khususnya bagi mereka yang ingin memulai usaha secara mandiri. Salah satu jenis usaha kuliner yang cukup diminati di Indonesia adalah bakery. Produk-produk bakery sudah akrab di masyarakat dan menjadi bagian dari konsumsi sehari-hari. Secara umum, bakery merupakan bagian dari dunia pastry yang mencakup berbagai olahan seperti roti, kue, pastry, hingga cookies (Rahmat, 2025). Studi oleh (Syarbini et al., 2020) menunjukkan bahwa pendidikan kewirausahaan di sektor bakery perlu disesuaikan dengan kebutuhan industri untuk meningkatkan keberlanjutan bisnis. Demikian pula, (Krisdianto et al., 2023) menekankan pentingnya kelayakan finansial dan efisiensi produksi dalam pengembangan bisnis kuliner skala kecil. Selain itu, pendekatan kelayakan yang menyeluruh harus mempertimbangkan pula kondisi ekonomi, sosial, serta regulasi yang berlaku, sebagaimana ditekankan dalam buku-buku kewirausahaan dan studi kelayakan oleh (Suryana, 2016), (Supomo dan Indriyo 2014), serta (Kasmir, 2020).

Cokotable adalah salah satu contoh usaha bakery rumahan yang lahir dari inisiatif wirausaha mandiri. Usaha ini berlokasi di Dusun Tluko, Desa Butuh, Kecamatan Tenganan, Kabupaten Semarang sebuah wilayah pedesaan yang berada di dataran tinggi, dengan udara sejuk dan lingkungan yang masih alami. Akses jalan yang tersedia cukup menunjang, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat, meskipun masih

minim dilalui transportasi umum. Letak geografis yang tenang menjadi nilai tambah bagi bisnis rumahan yang mengandalkan pemesanan digital.

Secara sosial, masyarakat di sekitar lokasi usaha dikenal dengan budaya gotong royong dan kekeluargaan yang kuat. Sebagian besar bekerja di sektor informal seperti pertanian, peternakan, dan usaha mikro. Pola konsumsi mereka sederhana, namun mulai terbuka terhadap produk pangan yang lebih modern, higienis, dan memiliki estetika. Meski ada tantangan terkait persepsi harga produk bakery yang dianggap tinggi, hal ini dapat diatasi melalui komunikasi yang persuasif serta keterlibatan sosial yang aktif dengan komunitas sekitar. Dengan strategi adaptif, lokasi yang mendukung, dan kedekatan sosial yang kuat, Cokotable memiliki peluang besar untuk tumbuh dan memperluas pangsa pasarnya.

Selama tujuh tahun berjalan, Cokotable menunjukkan perkembangan signifikan. Usaha ini mampu bertahan dan bersaing di tengah ketatnya industri kuliner lokal. Saat ini, Cokotable mempekerjakan tiga orang staf dan memasarkan produknya melalui platform digital seperti Instagram dan WhatsApp, dengan rentang harga antara Rp15.000 hingga Rp150.000. Keunggulan produk yang konsisten, kedekatan dengan pelanggan, dan pelayanan yang responsif menjadi nilai jual utama. Meski demikian, tantangan tetap ada, mulai dari keterbatasan SDM yang kompeten, proses uji coba menu, hingga harga produk yang relatif tinggi untuk masyarakat pedesaan. Selain itu, Cokotable juga pernah mengalami peniruan produk dan desain oleh pelanggan maupun pesaing, yang menambah kompleksitas persaingan. Meski begitu, nama Cokotable justru makin dikenal dan omzet meningkat secara signifikan.

Penelitian sebelumnya seperti yang dilakukan oleh Anita et al. terhadap *Delicio Bakery* di Wonogiri masih berfokus pada aspek finansial seperti BEP dan ROI (Anita et al., 2023). (Yuniarti et al., 2025) menyatakan bahwa penerapan pengendalian biaya berbasis standar mampu membantu UKM sektor makanan dan minuman menekan biaya produksi dan meningkatkan efisiensi bisnis secara signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan usaha tidak hanya bergantung pada produk, tetapi juga pada efektivitas manajemen keuangan dan biaya. Namun, belum banyak yang mengkaji kelayakan bisnis bakery rumahan dari berbagai dimensi lain, seperti aspek manajerial, legalitas usaha, dan pendekatan berbasis sosial-budaya dalam konteks wilayah pedesaan. Penelitian oleh (Ramdhani et al., 2025), (Sebayang et al., 2025), dan (Perdana et al., 2022) telah menunjukkan pentingnya analisis menyeluruh terhadap kelayakan UMKM berbasis kuliner. Selain itu, studi oleh (Nabila & Sutedjo, 2024) serta (Liestyana et al., 2021) menegaskan bahwa adaptasi digital dan perencanaan bisnis berbasis tren pasar menjadi kunci keberhasilan UMKM kuliner masa kini. Inilah yang menjadi *research gap* dalam studi ini.

Penelitian ini menghadirkan pendekatan komprehensif terhadap studi kelayakan bisnis dengan mempertimbangkan enam aspek utama secara simultan, serta memperkuat analisis dalam konteks geografis dan sosial pedesaan yang selama ini kurang diperhatikan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan bisnis Cokotable secara menyeluruh dari aspek pasar dan pemasaran, hukum, lingkungan, manajemen dan SDM, teknis dan teknologi, serta aspek keuangan. Pendekatan deskriptif digunakan untuk menggambarkan realitas usaha dan tantangan aktual yang dihadapi.

Kontribusi yang diharapkan terbagi menjadi dua. Pertama, secara praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi sumber referensi strategis bagi pelaku UMKM khususnya pemilik Cokotable dalam mengambil keputusan yang terarah dan berkelanjutan. Kedua, secara akademis, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur tentang studi kelayakan bisnis dengan menghadirkan perspektif lokal dari usaha kuliner skala rumahan di wilayah pedesaan, yang selama ini belum banyak dikaji secara mendalam. Dasar dari penelitian ini secara tersirat menyatakan bahwa usaha bakery rumahan seperti

Cokotable dapat dinilai layak dan berpotensi berkembang secara berkelanjutan jika ditinjau dari keenam aspek studi kelayakan bisnis secara menyeluruh.

METODE

Penelitian ini menggunakan desain deskriptif kualitatif yaitu mereduksi, menyajikan, dan menarik kesimpulan dari data primer dan sekunder untuk memberikan informasi kondisi usaha untuk menggambarkan kelayakan usaha UKM Cokotable secara menyeluruh. Pendekatan ini dipilih karena mampu menyajikan informasi faktual dan mudah dipahami, sesuai dengan tujuan studi kelayakan. Triangulasi data dilakukan dengan melakukan cross-check antara observasi dan wawancara. Sasaran penelitian adalah UKM Cokotable, dengan pemilik usaha sebagai sampel purposif. Penelitian ini tidak menggunakan populasi dalam jumlah besar, karena fokus pada studi kasus tunggal. Teknik pengumpulan data meliputi: observasi langsung di lokasi usaha, wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha, dan dokumentasi seperti catatan penjualan dan materi promosi. Model penelitian mengacu pada studi kelayakan bisnis dengan enam aspek utama: pasar dan pemasaran, hukum, lingkungan, manajemen dan SDM, teknis dan teknologi, serta keuangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini akan di dilakukan pembahasan berdasarkan hasil observasi dan wawancara mendalam dari keenam aspek yang diteliti:

Analisis aspek pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa Cokotable memiliki potensi pasar yang menjanjikan. Meskipun berlokasi di daerah pedesaan, usaha ini berada dekat dengan Kota Salatiga dan Semarang, bahkan sudah rutin menerima permintaan melalui sistem jastip ke kedua kota tersebut. Dengan peningkatan promosi digital, peluang ekspansi pasar hingga Boyolali dan Magelang terbuka lebar. Produk-produk handmade seperti cookies, hampers, dan hantaran yang diproduksi Cokotable memiliki daya tarik tersendiri karena eksklusivitasnya, terutama pada momen-momen spesial seperti wisuda, lebaran, dan pernikahan.

Dari sisi persaingan, Cokotable berhadapan dengan pelaku usaha sejenis seperti Mrpiss, Ohara Bake Shop, dan My Sweets Treat yang juga mengandalkan media sosial untuk pemasaran. Meski begitu, pendekatan personal, kualitas rasa, serta layanan fleksibel seperti pre-order dan COD menjadi keunggulan Cokotable untuk membangun loyalitas pelanggan. Pangsa pasar utama Cokotable adalah konsumen kelas menengah di wilayah Tenganan, Salatiga, dan Semarang, terdiri dari pelajar, mahasiswa, pekerja kantor, serta konsumen yang mencari suguhan atau bingkisan untuk acara dan hari besar.

Dalam hal bauran pemasaran, Cokotable menawarkan beragam produk seperti cookies, brownies, soes coklat, hampers, dan hantaran, yang dikemas menarik dan premium. Harga ditetapkan berdasarkan komponen biaya produksi dan operasional, dengan kisaran Rp15.000–Rp150.000, tergantung jenis produk dan permintaan pelanggan. Lokasi usaha yang strategis serta distribusi yang fleksibel melalui ojek online, kurir lokal, COD, dan pengambilan langsung menjadikan akses produk semakin mudah. Promosi dilakukan melalui WhatsApp Business dan Instagram secara organik, dengan konten berupa unggahan produk di feed, story, dan reels. Meski belum menggunakan promosi berbayar seperti iklan atau influencer, aktivitas ini tetap konsisten dilakukan untuk menjaga eksistensi merek di media sosial.

Aspek hukum, Saat ini, usaha Cokotable masih tergolong sebagai usaha informal karena belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) atas nama usaha. Kondisi ini membatasi akses terhadap pendanaan formal,

program pemerintah untuk UMKM, serta perlindungan hukum apabila terjadi sengketa usaha atau komplain produk. Namun demikian, Cokotable telah menunjukkan komitmen dalam proses legalisasi, dimulai dari pengurusan sertifikasi halal. Langkah ini menjadi sangat penting mengingat produk yang dihasilkan merupakan produk konsumsi yang banyak diminati masyarakat Muslim. Sertifikasi halal menjadi syarat dasar sebelum melangkah ke tahap izin edar dari BPOM, sebagaimana diatur dalam UU No. 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal.

Rencana legalisasi selanjutnya meliputi pengurusan NIB melalui OSS, pembuatan NPWP atas nama pemilik usaha, serta pelengkapan izin edar dari BPOM. Tahapan ini disusun secara bertahap seiring dengan peningkatan omzet dan permintaan pasar terhadap produk Cokotable. Berdasarkan observasi dan wawancara, meskipun legalitas usaha belum sepenuhnya lengkap, terdapat itikad baik dan proses aktif yang sedang dijalankan. Hal ini menjadi indikator positif bahwa Cokotable memiliki prospek jangka panjang dan siap dikembangkan secara legal agar mampu bersaing di pasar yang lebih luas. keuangan.

Aspek lingkungan usaha Cokotable terdiri dari lingkungan internal dan eksternal yang saling memengaruhi keberlangsungan bisnis. Dari sisi lingkungan internal, Cokotable menjaga kualitas operasional dengan memastikan bahan baku yang digunakan tetap berkualitas dan konsisten. Pengelolaan limbah dilakukan secara rutin dan ramah lingkungan, seperti daur ulang limbah padat menjadi kompos dan pengelolaan limbah cair layaknya limbah rumah tangga. Selain itu, Cokotable juga memberikan dampak sosial positif dengan merekrut tenaga kerja lokal, khususnya ibu rumah tangga di desa sekitar.

Pada aspek lingkungan ekonomi, usaha ini dituntut untuk menyesuaikan diri dengan preferensi konsumen lokal dan kondisi daya beli masyarakat di sekitar Kabupaten Semarang. Strategi promosi digital dan pemahaman tren pasar menjadi faktor penting dalam memperkuat posisi usaha di tengah persaingan. Sementara dari sisi lingkungan eksternal, kondisi global seperti konflik Rusia-Ukraina berdampak pada harga gandum sebagai bahan baku utama, yang turut meningkatkan biaya produksi. Cokotable perlu merespons kondisi ini dengan efisiensi pengelolaan bahan dan penyesuaian harga, serta mempertimbangkan diversifikasi produk berbasis bahan lokal yang lebih stabil. Gejolak politik global juga memicu ketidakpastian pasar dan rantai pasok, sehingga usaha mikro harus mengadopsi strategi adaptif agar tetap kompetitif.

Sebagai saran kelayakan jangka panjang, Cokotable dapat meningkatkan nilai usaha dengan memperkuat praktik bisnis berkelanjutan. Hal ini dapat dilakukan melalui optimalisasi pengelolaan limbah, penggunaan bahan ramah lingkungan, serta edukasi konsumen tentang komitmen lingkungan yang dipegang usaha. Dengan demikian, selain menciptakan efisiensi dan stabilitas operasional, Cokotable juga berpeluang menarik konsumen yang peduli terhadap keberlanjutan, memperkuat citra usaha yang bertanggung jawab secara sosial dan ekologis.

Aspek manajemen struktur organisasi Cokotable masih sederhana dan fleksibel, mengingat usaha ini masih dalam tahap perintisan. Pemilik merangkap beberapa fungsi utama seperti pemasaran, pengembangan produk, dan pengawasan produksi. Tim terdiri dari satu staf admin dan dua staf produksi yang masing-masing menjalankan tugas sesuai pembagian kerja.

Dalam hal pengembangan SDM, proses rekrutmen mempertimbangkan kesesuaian nilai dan budaya kerja Islami. Owner lebih mengutamakan kandidat muslimah berjilbab dan menjalankan sholat lima waktu. Meskipun pengalaman menjadi nilai tambah, calon yang belum berpengalaman tetap diberi kesempatan melalui pelatihan langsung yang mencakup produksi, kebersihan, dan etika kerja. Ke depan, sistem pelatihan dan evaluasi akan dikembangkan lebih lanjut untuk peningkatan kualitas SDM. Sistem kerja di Cokotable mulai menerapkan beberapa prosedur operasional dasar, seperti

pengontrolan kualitas produk secara berkala. Walau belum memiliki SOP lengkap, usaha ini sudah membangun kebiasaan kerja yang terstruktur sebagai fondasi menuju operasional yang lebih profesional.

Sistem kontrol manajemen dilakukan secara langsung oleh pemilik, dengan komunikasi intensif antara owner dan staf. Evaluasi rutin dilakukan untuk menilai kinerja dan merumuskan perbaikan. SOP sederhana menjadi acuan dalam menjaga konsistensi kerja dan mendukung proses pengambilan keputusan yang lebih efektif di masa depan..

Aspek teknis dan teknologi menunjukkan bahwa Cokotable telah mampu menjalankan proses produksi secara efisien. Cokotable merupakan usaha rumahan (home industry) yang berlokasi di Jl. Gintungan, RT 20/RW 11, Tenganan, Kabupaten Semarang. Lokasi ini dinilai cukup layak untuk mendukung pengoperasian peralatan produksi secara semi-manual. Proses produksi masih menggabungkan tenaga manusia dan alat mekanis sederhana, namun tata letak ruang memungkinkan mesin bekerja secara efisien. Meski jarak dari pusat kota seperti Salatiga cukup jauh, kebutuhan bahan baku tetap dapat dipenuhi secara rutin.

Dari segi skala produksi, Cokotable memproduksi 50–70 pcs roti per hari dengan sistem tingkat, menyesuaikan dengan variasi menu yang dibuat. Proses produksi fleksibel mengikuti jenis roti yang ditawarkan kepada pasar. Pemilihan mesin dan peralatan produksi didasarkan pada efisiensi biaya, kemudahan penggunaan, dan kemampuan memproduksi beragam jenis produk. Peralatan utama yang digunakan meliputi oven deck (2 unit), mixer planetary 20L, chopper, hand mixer, dan blender. Mesin-mesin ini telah digunakan selama dua tahun dengan performa stabil, dan dirawat secara rutin setiap bulan. Teknologi tersebut terbukti meningkatkan efisiensi waktu, tenaga, dan kuantitas produksi, sehingga mendukung kelancaran operasional dan kualitas produk sesuai kebutuhan pasar.

Aspek keuangan Investasi awal dalam usaha ini terbagi menjadi dua kategori utama, yaitu investasi pada peralatan produksi dan investasi tidak bergerak (modal tetap). Total nilai investasi yang dikeluarkan mencapai Rp 52.420.000. Pada kategori peralatan produksi, pembelian dilakukan untuk berbagai aset seperti Oven Gas Manual, Planetary Mixer, Chest Freezer, hingga AC, dengan total nilai sebesar Rp 39.626.000. Seluruh aset ini memiliki umur ekonomis selama lima tahun dan disusutkan menggunakan metode garis lurus, yang menghasilkan penyusutan tahunan sebesar Rp 7.925.200. Penyusutan ini secara bertahap mengurangi nilai buku aset tiap tahun.

Sementara itu, untuk investasi tidak bergerak berupa modal tetap senilai Rp 12.794.000, nilai ini tidak mengalami penyusutan karena dianggap sebagai modal awal yang tetap digunakan selama periode lima tahun. Nilai ini menjadi satu-satunya komponen yang tetap stabil hingga akhir periode. Secara keseluruhan, nilai investasi akhir akan menurun seiring waktu, dari Rp 44.494.800 di tahun pertama hingga tersisa Rp 12.794.000 di tahun kelima, yang berasal dari nilai modal tetap. Penurunan ini menunjukkan depresiasi aset produksi yang telah habis masa manfaatnya. Informasi ini penting sebagai dasar analisis kelayakan usaha dan perencanaan keuangan jangka panjang.

Dalam merancang kebutuhan operasional bulanan usaha ini, digunakan beberapa asumsi utama sebagai dasar perhitungan. Gaji karyawan ditetapkan sebesar Rp 50.000 per hari, dengan total hari kerja per bulan sebanyak 25 hari. Selain itu, inflasi tahunan diperkirakan berada di angka 3 persen, yang menjadi acuan dalam penyesuaian biaya dari waktu ke waktu. Dari perhitungan tersebut, gaji untuk tiga orang karyawan menghasilkan total biaya personal sebesar Rp 3.750.000 per bulan. Setiap karyawan digaji berdasarkan jumlah hari kerja dalam satu bulan, sehingga total gaji disesuaikan dengan kebutuhan tenaga kerja tetap.

Selanjutnya, biaya bahan baku dan kebutuhan produksi lainnya juga dihitung secara rinci. Bahan utama seperti dark chocolate compound sebanyak 3 kg menelan

biaya Rp 780.000, sedangkan mentega atau butter sebanyak 2 kg menghabiskan Rp 3.200.000. Gula pasir sebanyak 12 kg dihitung sebesar Rp 960.000 dan telur 12 kg sebesar Rp 120.000. Tepung terigu protein yang digunakan sebanyak 25 kg membutuhkan biaya Rp 1.600.000. Coklat bubuk 5 kg dikenakan biaya sebesar Rp 700.000, sementara ekstrak vanila 2 kg dihitung Rp 80.000. Tambahan bahan lain seperti garam sebanyak 5 bungkus menghabiskan Rp 100.000, dan minyak goreng sebanyak 2 bungkus sebesar Rp 304.000. Untuk keperluan kemasan, digunakan stiker sebanyak 300 lembar dengan total biaya Rp 1.200.000. Keseluruhan biaya bahan baku dan perlengkapan penunjang tersebut mencapai Rp 9.044.000 setiap bulan. Jika digabungkan dengan biaya gaji karyawan, maka total kebutuhan modal kerja per bulan untuk menjalankan usaha ini adalah sebesar Rp 12.794.000

Dalam penyusunan rencana usaha, terdapat beberapa asumsi dasar yang digunakan sebagai acuan perhitungan biaya operasional tahunan. Gaji harian karyawan ditetapkan sebesar Rp 50.000 dengan estimasi jumlah hari kerja sebanyak 25 hari setiap bulannya. Selain itu, proyeksi inflasi sebesar 3 persen per tahun diterapkan untuk menghitung kenaikan biaya di tahun-tahun berikutnya.

Pada komponen biaya personal, terdapat tiga orang karyawan yang masing-masing menerima gaji sesuai dengan perhitungan harian dan jumlah hari kerja. Dengan demikian, total biaya gaji untuk satu tahun pertama adalah sebesar Rp 45.000.000. Jumlah ini akan mengalami kenaikan setiap tahunnya mengikuti laju inflasi, hingga mencapai Rp 50.647.896 pada tahun kelima.

Biaya pembelian bahan baku dan perlengkapan penunjang dihitung berdasarkan kebutuhan mingguan, yang dikonversi menjadi biaya bulanan dan tahunan. Beberapa komoditas utama yang dibutuhkan setiap minggu antara lain dark chocolate compound sebanyak 3 kg dengan biaya tahunan sebesar Rp 9.360.000, mentega atau butter sebesar Rp 38.400.000, gula pasir sebesar Rp 11.520.000, telur sebesar Rp 1.440.000, dan tepung terigu protein sebesar Rp 19.200.000. Selain itu, digunakan pula coklat bubuk dengan total biaya tahunan Rp 8.400.000, ekstrak vanila Rp 80.000, garam Rp 1.200.000, minyak goreng Rp 3.648.000, dan stiker kemasan sebanyak 300 lembar dengan biaya Rp 14.400.000. Seluruh kebutuhan bahan tersebut akan mengalami penyesuaian nilai sesuai inflasi tahunan sebesar 3 persen. Oleh karena itu, total biaya bahan baku yang semula sebesar Rp 108.528.000 pada tahun pertama, meningkat menjadi Rp 122.149.220 di tahun kelima.

Jika digabungkan antara biaya personal dan pembelian barang, maka total kebutuhan modal kerja selama tahun pertama adalah sebesar Rp 153.528.000. Nilai ini akan meningkat secara bertahap setiap tahunnya hingga mencapai Rp 172.797.117 pada tahun kelima, mengikuti asumsi inflasi yang digunakan.

Dalam perencanaan keuangan usaha ini, ditetapkan harga jual sebesar Rp 15.000 per bungkus dengan kapasitas produksi sebesar 14.400 bungkus per tahun. Jumlah hari kerja ditetapkan sebanyak 300 hari dalam setahun. Proyeksi pertumbuhan penjualan diasumsikan meningkat sebesar 5 persen per tahun, sedangkan suku bunga pinjaman diperkirakan sebesar 6 persen per tahun.

Dengan asumsi tersebut, total penerimaan pada tahun pertama diperkirakan sebesar Rp 216.000.000. Seiring peningkatan volume penjualan, penerimaan naik menjadi Rp 227.016.000 pada tahun kedua, dan terus meningkat hingga mencapai Rp 263.550.968 pada tahun kelima. Pada sisi pengeluaran, terdapat dua komponen utama yaitu biaya operasional dan biaya penyusutan. Biaya operasional tahun pertama sebesar Rp 153.528.000 dan meningkat secara bertahap mengikuti inflasi hingga mencapai Rp 172.797.117 di tahun kelima. Biaya penyusutan tetap konstan setiap tahun sebesar Rp 7.925.200. Total keseluruhan biaya pada tahun pertama sebesar Rp 161.453.200 dan naik menjadi Rp 180.722.317 di tahun kelima.

EBIT atau laba sebelum pajak dan bunga pada tahun pertama tercatat sebesar Rp 54.546.800. Nilai ini terus meningkat hingga mencapai Rp 82.828.651 pada tahun kelima. Setelah dikurangi pajak sebesar 10 persen, penerimaan bersih setelah pajak tahun pertama sebesar Rp 49.092.120 dan meningkat menjadi Rp 74.545.786 pada tahun kelima. Dalam proyeksi ini, tidak terdapat bunga pinjaman yang harus dibayarkan, sehingga laba bersih setiap tahun setara dengan penerimaan setelah pajak. Dengan demikian, laba bersih mengalami tren kenaikan yang stabil setiap tahun, mencerminkan potensi keberlanjutan dan profitabilitas usaha dalam jangka panjang.

Proyeksi arus kas usaha ini disusun untuk mengetahui kelayakan investasi dalam jangka waktu lima tahun, dengan perhitungan berdasarkan komponen inflow dan outflow. Pada tahun ke-0 atau awal usaha, terjadi pengeluaran sebesar Rp 52.420.000 yang digunakan untuk investasi aset tetap. Tidak ada pemasukan pada tahap ini sehingga total arus kas bernilai negatif sebagai bentuk modal awal.

Pada tahun pertama, inflow terdiri dari laba usaha sebesar Rp 49.092.120 serta investasi tidak menyusut sebesar Rp 12.794.000. Pada sisi outflow, terdapat pengeluaran untuk investasi lanjutan sebesar Rp 44.494.800 dan pajak sebesar Rp 5.454.680. Setelah dikurangi pajak, laba setelah pajak tercatat sebesar Rp 7.339.320. Dengan menambahkan kembali nilai penyusutan sebesar Rp 7.925.200 sebagai non-cash item, maka total arus kas bersih (proceed) tahun pertama adalah sebesar Rp 19.275.960. Pada tahun kedua, arus kas meningkat dengan laba sebesar Rp 54.861.264 dan investasi tidak menyusut yang masih konsisten sebesar Rp 12.794.000. Setelah dikurangi investasi dan pajak, diperoleh laba setelah pajak sebesar Rp 6.698.304. Ditambah penyusutan, total arus kas bersih menjadi Rp 31.688.272.

Tahun ketiga menunjukkan peningkatan laba menjadi Rp 61.011.684, sementara nilai investasi menurun ke angka Rp 28.644.400. Laba setelah pajak tercatat sebesar Rp 6.014.924 dan total arus kas bersih meningkat menjadi Rp 44.397.132. Pada tahun keempat, terjadi peningkatan lagi dalam laba usaha menjadi Rp 67.565.438 dengan penurunan nilai investasi ke Rp 20.719.200. Setelah dikurangi pajak, laba setelah pajak tercatat Rp 5.286.729 dan total arus kas bersih mencapai Rp 57.419.669. Di tahun kelima, laba mencapai Rp 74.545.786 dengan nilai investasi tidak berubah sebesar Rp 12.794.000. Setelah pajak, laba bersih menjadi Rp 4.511.135 dan total arus kas bersih meningkat signifikan menjadi Rp 70.774.055. Pada akhir tahun kelima, terdapat tambahan inflow dari sisa nilai investasi tidak menyusut sebesar Rp 12.794.000, sehingga total proceed tahun kelima mencapai Rp 171.135.117.

Dari hasil proyeksi ini, terlihat bahwa usaha memiliki arus kas positif yang meningkat dari tahun ke tahun. Ini menandakan bahwa proyek investasi secara finansial layak dan menguntungkan dalam jangka panjang.

Tabel 1. Analisis Kelayakan

No	Analisis	Nilai	Kondisi
1	Net Present Value (NPV)	Rp83.609.607,29	Layak/Positif
2	Internal Rate Of Return (IRR)	68%	Layak/Positif
3	Profitability Index (PI)	3%	Layak/Positif
4	Average Rate Of Return (ARR)	21%	Layak/Positif
5	Payback Peroid	2 Tahun 5 Bulan 5 Hari	Layak/Positif

Berdasarkan estimasi tersebut, periode pengembalian investasi (payback period) diperkirakan dalam 15-16 bulan. Hasil ini mengindikasikan bahwa usaha dinilai layak secara finansial dan memiliki potensi untuk tumbuh secara berkelanjutan. Secara keseluruhan, analisis terhadap enam aspek utama dalam studi kelayakan bisnis menunjukkan bahwa Cokotable merupakan usaha yang layak dikembangkan lebih lanjut,

dengan catatan penguatan pada aspek legalitas, digital marketing, serta sistem manajemen yang lebih terstruktur.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, Dimana hanya terbatas pada perspektif pemilik usaha tanpa mempertimbangkan informen lain seperti pelanggan dalam serta pada spek keuangan tidak menampilkan data proyeksi yang lebih baik untuk menggambarkan kondisi riil usaha. Data proyeksi seperti; kenaikan harga bahan baku, biaya pembuangan limbah, kenaikan tarif listrik, dan biaya-biaya lain yang berdampak langsung pada laba usaha.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis enam aspek studi kelayakan, usaha bakery rumahan Cokotable dinilai layak untuk dikembangkan. Usaha ini memiliki potensi pasar yang luas dengan strategi promosi digital yang efektif serta produk yang sesuai tren. Meski legalitas formal masih dalam proses, terdapat komitmen kuat dari pemilik untuk menyelesaikannya. Lokasi usaha yang kondusif, kedekatan sosial dengan masyarakat sekitar, serta sistem produksi semi-manual yang efisien menjadi keunggulan tambahan. Pengelolaan SDM dilakukan secara langsung dengan pendekatan berbasis nilai, dan dari sisi keuangan, usaha ini menunjukkan proyeksi keuntungan yang positif dan periode pengembalian modal yang relatif singkat.

Untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha, disarankan agar Cokotable segera menyelesaikan legalitas usaha, mengembangkan variasi produk sesuai momen pasar, serta meningkatkan strategi promosi melalui media sosial dan kolaborasi digital. Penguatan SOP dan pelatihan SDM juga penting agar operasional lebih terarah dan kualitas tetap terjaga seiring meningkatnya skala produksi. Langkah-langkah ini diperlukan agar Cokotable dapat bersaing secara optimal di industri kuliner yang terus berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Amiruddin, A. (2018). *Pemberdayaan usaha kecil menengah (UKM) binaan Dinas Perdagangan Kota Surabaya dalam upaya meningkatkan kesejahteraan* [Skripsi, Universitas Airlangga].
- Anita, S. H. A., Damayanti, L. T. D., Prayogo, F. A., & Rahmawati, E. D. (2023). Studi kelayakan bisnis pada usaha Delicio Bakery di Wonogiri. *Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains dan Teknologi*, 3(1), 317–323.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Volume sampah dan sampah yang terangkut 2012–2023*. <https://salatigakota.bps.go.id/id/statistics-table/1/OTMxlzE=/volume-sampah-dan-sampah-yang-terangkut-2012-2023.html>
- Kasmir. (2020). *Kewirausahaan*. Rajawali Pers.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). *Statistik UMKM Indonesia 2022–2023: Jumlah unit usaha mencapai 65,5 juta unit, kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07%*. <https://lpse.kemenkopukm.go.id/eproc4/dl/...>
- Krisdianto, D., Gulwani, A., Rahman, A., Ahmad, A., Rafly, M., Maulana, M. F., & Setiawan, R. (2023). The feasibility study analysis of food business development. *International Journal of Entrepreneur and Business Administration*, 1(1), [halaman belum dicantumkan].
- Liestyana, Y., Pratiwi, Z. R. A., & Utami, Y. (2021). Analysis of bakery SMEs performance in Magelang, Indonesia. *Journal of International Conference Proceedings*, 4(3), 580–588. <https://doi.org/10.32535/jicp.v4i3.1361>
- Nabila, N. P., & Sutedjo, S. V. (2024). Business feasibility study of Ecstatic Dough Bakery. *Proceedings of the International Conference on Family Business and Entrepreneurship (ICFBE)*. <https://doi.org/10.33021/icfbe.v0i0.5675>

- Perdana, A., Sukanta, & Mustofa, R. A. (2022). Analisis bisnis model canvas dan kelayakan keuangan di UMKM Tim's Kuliner. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(3), 134–140. <https://doi.org/10.5281/zenodo.6301707>
- Rahmat, M. A. Z. (2025). Business plan and its implementation on bakery business: A case study of Laziza Bakery. *Indonesian Journal of Economics, Business, Accounting, and Management*, 3(3), 30–46. <https://doi.org/10.63901/ijebam.v3i3.127>
- Ramdhani, F. K., Anugrah, R. G., Siahaan, C. P., Syamsuddin, M. F., Zacky, A., Perkasa, R. B., & Sundoyo, A. K. (2025). Transformasi model bisnis UMKM kuliner: Perencanaan dan perancangan strategi pemasaran pada UMKM Tami Kue dan Roti. *Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 1(2), 337–347. <https://doi.org/10.63822/1na0fs12>
- Savitri, D. A., Herlina, H., & Novijanto, N. (2021). Financial feasibility analysis of chocolate spread with coconut ingredients as agroindustrial product. *Journal La Bisecoman*, 2(2), 14–24. <https://doi.org/10.37899/journallabisecoman.v2i2.353>
- Sebayang, A. F., Rahmi, D., Mahani, S. E. A., & Al Rifah, C. F. (2025). Peningkatan kapasitas bisnis usaha mikro kuliner di sekitar kampus Universitas Islam Bandung melalui penyusunan model bisnis Hijrah Tool. *Jurnal SOLMA*, 14(1), 451–462. <https://doi.org/10.22236/solma.v14i1.17849>
- Siska, A. I., Kareja, N., & Meidayanti, K. (2024). Sweet bread teaching factory's feasibility projection at Banyuwangi State Polytechnic. *KnE Social Sciences*, 9(27), 358–369. <https://doi.org/10.18502/kss.v9i27.17119>
- Supomo, B., & Indriyo, G. (2014). *Studi kelayakan bisnis: Teori dan praktik*. BPFE Yogyakarta.
- Suryana. (2016). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses* (Edisi ke-4). Salemba Empat.
- Syarbini, M. H., Santosa, B., & Sayuti, M. (2020). Industrial need analysis in bakery to develop bakepreneurship learning model. *Journal of Vocational Education Studies*, 3(1), 71–82. <https://doi.org/10.12928/joves.v3i1.1687>
- Yuniarti, I. P., Theresia, J. E., Wea, M. A., Mawen, Y., & Ilham, M. (2025). Penerapan pengendalian biaya berdasarkan standar UKM (Analisis pada dua UKM). *Jurnal Akuntansi dan Bisnis Nusantara*, 2(1), 6–10. <https://doi.org/10.53844/jabn.v2i1.456>