LAPORAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

“ ROTI BAKAR SULTAN “

Disusun untuk memenuhi tugas mid dan final

Mata kuliah : Studi Kelayakan Bisnis

Dosen pengampu: Supriadi Hamid, S.E.I, M.E.I

Kelompok 4

- Nurul Awal (90500120122)
- Fahira Alimin (90500120125)
- Rani Rahman Ady Kampa (90500120094)
- Ardina Rasti (90500120106)
- Irhamni (90500120091)
- Nurfadillah (90500120087)
- Zahra Amaliyah Rusdin (90500120104)
- Andi Resvina Yulanda (90500120114)
- Rizda Wahyuni Tamrin (90500117075)

PRODI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR

2021

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
DAFTAR TABEL	iii
BAB I	1
IKHTISAR.....	1
BAB II	2
LATAR BELAKANG BISNIS	2
A. Alasan dibangunnya bisnis	2
BAB III	3
ASPEK HUKUM	3
A. Analisis kesesuaian bisnis dengan hukum	3
B. Analisis kemampuan memenuhi perizinan.....	3
C. Analisa profil pemilik	4
BAB IV	5
ASPEK LINGKUNGAN INDUSTRI	5
A. Pesaing	5
BAB V	6
ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	6
A. Analisis potensi pasar.....	6
B. Analisis persaingan	6
C. Analisis Strategi Pemasaran untuk Mencapai Market Share	7
BAB VI.....	9
ASPEK TEKNIS DAN TEKNOLOGI.....	9
A. Analisis lokasi bisnis.....	9
B. Analisis layout pabrik	9
C. Analisis kesiapan teknologi.....	9
BAB VII	10
ASPEK MANAJEMEN DAN SUMBER DAYA MANUSIA.....	10
A. Analisis Penjadwalan Usaha.....	10

B. Analisis Kebutuhan Kerja	10
C. Analisis Kemampuan Memenuhi Kebutuhan Tenaga Kerja	10
D. Kesimpulan Kelayakan Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia	11
BAB VIII	12
ASPEK FINANSIAL	12
A. Analisis kebutuhan investasi	12
B. Analisis biaya operasional.....	12
BAB IX.....	14
PENUTUP	14
DAFTAR PUSTAKA.....	15

DAFTAR TABEL

Tabel 8.1 kebutuhan Investasi.....	12
Tabel 8.2 biaya operasional.....	13
Tabel 8.3 perlengkapan operasional.....	13

BAB I

IKHTISAR

Banyak orang mengabaikan ide bisnis usaha roti bakar sebab dianggap sangat simpel serta tidak sangat menguntungkan. Sementara itu, roti bakar nyatanya masih jadi salah satu menu kesukaan yang digandrungi anak muda di Indonesia.

Kenapa usaha roti bakar masih begitu eksis di Indonesia sampai saat ini? Perihal ini diakibatkan oleh tren pasar, di mana banyak anak muda dan dewasa muda yang suka berangkat bersama sahabat mereka untuk semata-mata hangout ataupun ngobrol santai. Pastinya, mereka mencari tempat yang aman dengan menu yang murah. Di sinilah letak kesuksesan usaha roti bakar terletak.

Roti tawar yang dipanggang memakai pemanggang ataupun dimasak di wajan menciptakan tekstur renyah serta sensasi smoky. Lebih lezat lagi dengan topping pilihan, salah satunya merupakan meses yang harus terdapat dalam tiap menu roti bakar. Tidak cuma itu saja, saat ini roti bakar pula disajikan dengan alterasi topping kekinian yang menjadikannya betul-betul unik. Pastinya tanpa mengurangi rasa serta tetap ramah di kantong. Mengawali usaha roti bakar dapat dianggap mudah sebab bahan-bahan yang mudah untuk dibeli di pasaran. Tidak hanya itu, nyaris seluruh orang menggemari makanan yang satu ini.

BAB II

LATAR BELAKANG BISNIS

A. Alasan dibangunnya bisnis

Seiring dengan perkembangan zaman dan lingkungan, maka orang sekarang mulai berhati-hati dalam memilih dan membeli sesuatu. Salah satu hal dimana orang sangat hati-hati dan teliti sekali dalam memilih dan membeli adalah ketika manusia membeli makanan. Zaman dulu orang membeli makanan hanya berpedoman pada rasanya yang enak dan murah, ini terutama bagi kalangan masyarakat menengah ke bawah. Dua hal inilah yang menjadi prioritas utama dalam membeli makanan. Mereka tidak begitu memikirkan kandungan gizi dan nutrisi yang terkandung didalam makanan yang mereka beli.

Akan tetapi akhir-akhir ini kecenderungan masyarakat kita dalam membeli makanan adalah memperhatikan rasa, gizi yang terkandung dalam makanan tersebut, baru kemudian memikirkan harga. Oleh karena itu, roti banyak menjadi pilihan masyarakat untuk makanan ringan, dimana dari segi rasa, roti menawarkan cukup banyak rasa yang ditawarkan dan enak, dari segi gizi juga memenuhi kebutuhan gizi manusia, dari segi harga, roti mudah dijangkau semua kalangan masyarakat.

Dari fenomena diatas maka sangat cocok dan potensial bila mendirikan usaha jualan roti bakar, dimana dari segi rasa memenuhi rasa enak, dari segi gizi roti bakar sesuai dengan apa yang diinginkan oleh konsumen karena mengandung karbohidrat, protein dll. Dari segi harga roti bakar terbilang mudah dijangkau oleh semua lapisan masyarakat.

B. Manfaat

- **Manfaat Ekonomi:** Usaha roti bakar lumayan menguntungkan dari segi ekonomi. Biayanya yang murah meriah pula sangat terjangkau untuk seluruh golongan masyarakat. Banyaknya peminat roti bakar akan memberi keuntungan yang lumayan menggiurkan dari segi ekonomi.
- **Manfaat Sosial:** Usaha roti bakar bisa penuhi kebutuhan warga berkaitan dengan makanan pokok. Tidak hanya itu pula bakal membuka lowongan pekerjaan untuk masyarakat yang memerlukan.

BAB III

ASPEK HUKUM

A. Analisis kesesuaian bisnis dengan hukum

Suatu ide bisnis dinyatakan layak jika ide bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan hukum dan mampu memenuhi segala persyaratan perizinan di wilayah tersebut¹

Dari segi produk yang dihasilkan serta pendirian bisnis ini pastinya tidak melanggar hukum yang berlaku, sebab dalam pembuatan makanan ringan dari perusahaan ini tidak memakai bahan-bahan yang beresiko serta juga pula tidak ada faktor barang ataupun bahan-bahan yang haram. Disamping itu, dari segi pendirian usaha sangat mudah ialah hanya dengan menyiapkan dokumen semacam kartu tanda penduduk(KTP), memastikan calon nama perusahaan, memastikan tempat kedudukan perusahaan, memastikan maksud serta tujuan yang spesifik dari perusahaan, memastikan maksud serta tujuan yang spesifik dari perusahaan tersebut dan setelah itu melaksanakan registrasi ke notaris. Dengan begitu sehingga perusahaan yang kami dirikan ini pastinya sesuai dengan hukum.

B. Analisis kemampuan memenuhi perizinan

Bisnis“ Roti bakar sultan” ini pastinya sanggup memenuhi perizinan dengan mengajukan surat izin usaha perdagangan(SIUP), sebab dalam memperoleh SIUP tersebut sangat mudah serta dengan bayaran yang relatif murah. Ada pula syarat- syarat yang bisa dipenuhi untuk memperoleh SIUP perseorangan, perusahaan harus mengajukan permohonan tertulis dengan dilengkapi:

1. Fotokopi KTP Pemilik
2. Fotokopi NPWP (jika ada)
3. Surat keterangan domisili/SITU
4. Neraca perusahaan
5. Materai 6000

¹ Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.

6. Stopmap

Sedangkan persyaratan untuk izin SITU yakni:

1. Copy akta pendirian badan usaha yang dilegalisasi PN
2. Copy pendiri badan usaha
3. Copy IMB
4. Surat keterangan sewa/kontrak rumah/bangunan
5. Copy bukti kepemilikan tanah dan bangunan.
6. Denah tempat lokasi disahkan kelurahan.

Dalam hal ini perusahaan mampu memenuhi semua syarat-syarat tersebut, sehingga perusahaan ini dapat memiliki perizinan dalam bidang usaha yang dijalankan.

C. Analisa profil pemilik

Nama pemilik : - Nurul Awal
- Fahira Alimin,
- Rani Rahman Ady Kampa
- Ardina Rasti
- Irhamni
- Nurfadillah
- Zahra Amaliyah Rusdin
- Andi Resvina Yulanda
- Rizda Wahyuni Tamrin

Alamat pemilik : Pondok sannang, Romangpolong, kec. Somba Opu, Kabupaten Gowa,
Sulawesi Selatan

Pendidikan terakhir : SMA

Pekerjaan : Mahasiswa, pengusaha roti bakar

Nama usaha : Roti Bakar Sultan

Bidang Usaha : Makanan/ jajanan

BAB IV

ASPEK LINGKUNGAN INDUSTRI

A. Pesaing

Roti bakar bakar bukan merupakan produk baru, sehingga tidak bisa dipungkiri terdapatnya pesaing dalam industry pembuatan roti bakar ini. Proses pada industry makana yang berbahan dasar tepung terigu semacam roti masih simpel serta gampang dipelajari, hingga banyak pengusaha yang bergerak dalam bidang usaha tersebut, akan tetapi disinilah kreatifitas kita bagaimana metode kita menarik konsumen supaya bisa membeli produk kita tanpa membuat pesaing tidak senang dengan usaha kita.

B. Kekuatan pemasok

Kekuatan pemasok pastinya sangat besar, sebab pemasok di ambil dari super market, mupun penjual di pasar tradisional yang terletak dekat dari posisi usaha, hingga perusahaan bisa mengontrol bahan- bahan yng dibutuhkan dengan mudah

C. Kekuatan pembeli

Akhir- akhir ini kecenderungan masyarakat kita dalam membeli makanan yakni memperhatikan rasa, gizi yang tercantum dalam makanan tersebut, baru setelah itu memikirkan harga. Oleh sebab itu, roti banyak jadi opsi masyarakat buat makanan ringan, dimana dari segi rasa, roti menawarkan lumayan banyak rasa yang ditawarkan serta lezat, dari segi gizi pula memenuhi kebutuhan gizi manusia, dari segi harga, roti mudah dijangkau seluruh golongan masyarakat.

D. Hambatan masuk

Hambatan masuk produk ini cukup sulit, sebab persaingan yang lumayan ketat serta perusahaan senantiasa melaksanakan inovasi- inovasi baru sebagai gebrakan dalam membatasi masuknya pesaing dalam produk yang sama. Perusahaan senantiasa melakukan inovasi dalam membuat bermacam varian rasa.

BAB V

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

A. Analisis potensi pasar

Aspek pasar dan pemasaran bertujuan untuk mengetahui berapa besar pasar yang hendak dimasuki, struktur serta kesempatan pasar yang ada, prospek pasar di masa yang akan datang, dan bagaimana strategi. Pemasaran yang mesti dilakukan, aspek pasar serta pemasaran menyajikan tentang kesempatan pasar, pertumbuhan permintaan produk di masa mendatang, kendala- kendala yang dialami seperti keberadaan pesaing, dan sebagian strategi yang dilakukan dalam pemasaran²

Dari segi potensi pasar prospek usaha roti bakar terkategori menjanjikan sebab penggemar setia roti bakar lumayan banyak. Sebab penggemar banyak inilah, persaingan roti bakar juga lumayan ketat. Baik roti bakar tipe kafe ataupun roti bakar pinggir jalur, sepanjang pelakon usaha dapat menjamin rasa, kebersihan, dan mutu serta kecepatan dikala proses pemesanan, usaha roti bakar hingga hendak mempunyai tempat tertentu di hati pelanggan.

B. Analisis persaingan

1. Analisis SWOT

a. Kekuatan (*Strength*)

- penyajian roti bakar lumayan instan serta tidak memerlukan waktu lama.
- Harga bahan baku murah meriah.
- Varian rasa yang bermacam- macam, serta rasa yang lezat.
- Mudah dijalankan.
- Harga per produk lumayan terjangkau untuk seluruh kalangan.
- Perlengkapan usaha yang gampang didapat.

b. Kelemahan(*Weakness*)

- Tingkat Pesaing lumayan banyak.
- Permintaan terhadap produk yang naik- turun(tidak stabil).

c. Peluang(*Opportunity*)

- Roti bakar disukai banyak orang.
- Pembeli mempunyai banyak pilihan varian rasa.

² Kasmir dan Jakfar. 2004. Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Kencana

- Cocok untuk seluruh usia.

d. Ancaman(Treat)

Pesaingnya lumayan banyak, mulai dari pedagang kaki 5, sampai cafe dan restoran. Pelayanan serta rasa roti bakar yang kurang memuaskan hendak membuat usaha susah berkembang

C. Analisis Strategi Pemasaran untuk Mencapai Market Share

1. STP Marketing

a. Segmentasi

segmentasi pasar merupakan aktivitas membagi suatu pasar jadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang mempunyai kebutuhan, ciri, ataupun perilaku yang berbeda yang bisa jadi memerlukan produk ataupun bauran pemasaran yang berbeda.

Variabel yang digunakan untuk memastikan segmentasi pasar yaitu dari geografi, demografi, psikografi, serta behavior(tingkah laku) untuk roti bakar ini kita akan mengambil segmen variable psikografi dimana segmen kelas sosial menengah adalah menjadi segmen pasar roti bakar ini..

b. Targeting

Setelah kita mampu mengenali segmen pasar dimana dalam perihal ini kita mengambil segmen tingkat sosial, maka berikutnya segmen tingkat sosial menengah dasar akan menjadi sasaran ataupun target pemasaran.

c. Positioning

Dalam hal positioning produk roti bakar ini akan kita posisikan sebagai produk roti bakar yang telah populer tetapi harga terjangkau oleh masyarakat bawah(murah). Positioning ini mengacu pada teori dimana positioning produk harus jelas, berbeda serta mempunyai nilai lebih

2. Strategi Pemasaran

a. Produk

Produk yang kami tawarkan dalam usaha ini kepada konsumen memiliki berbagai macam rasa yang dimiliki

- Coklat + mesis
- Kacang

- Keju
- Coklat + kacang
- Selai strowbery
- Roti bakar completed

b. Harga (price)

Adapun produk yang kami tawarkan mempunyai harga yang bermacam- macam bergantung dari rasa yang diinginkan oleh konsumen, sebab macam- berbagai dari rasa tersebut tidak sama. Adapun catatan harga yang kami tetapkan adalah sebagai berikut:

- Coklat + mesis : Rp 15.000
- Kacang : Rp 15.000
- Keju : Rp 20.000
- Coklat + kacang : Rp 20.000
- Selai strowbery : Rp 15.000
- Roti bakar completed : Rp 25.000

c. Tempat (place)

Penentuan posisi terletak di Romangpolong, Kec. Somba Opu, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan. Dengan posisi usaha yang sangatlah strategis serta mudah dijangkau, sehingga untuk memperkenalkan adanya bisnis“ Roti bakar sultan” ini sangat mudah. demikian juga dengan para konsumen maupun distributor juga mudah dalam menemukan letak tempat usaha kami.

d. Promosi (promotion)

- 1) Word of Mouth(dari mulut ke mulut).
- 2) Media cetak serta media elektronik.

Pada media cetak yakni dengan memasang papan reklame, memasang iklan di koran, serta dengan penyebaran brosur. Sementara itu untuk media elektroniknya ialah lewat radio.

- 3) Online marketing

(pemasaran lewat online melalui internet) yakni bisa berbentuk pengiklanan di sosial media, website ataupun yang lain

BAB VI

ASPEK TEKNIS DAN TEKNOLOGI

A. Analisis lokasi bisnis

Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkaitan dengan proses pembangunan fisik usaha secara teknis dan pengoperasiannya setelah. Pembahasan dalam aspek teknis meliputi penentuan lokasi proyek, perolehan bahan baku produksi, serta pemilihan mesin dan jenis teknologi yang digunakan untuk menunjang proses produksi³

Dalam bisnis ini lokasi usaha berada di Romangpolong, Kec. Somba Opu, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan. Lokasi ini sangat strategis karena berada pada pusat keramaian sehingga keberadaan usaha tersebut mudah dikenal konsumen maupun distributor

B. Analisis layout pabrik

Penentuan tata ruang usaha “roti bakar sultan” yaitu berbentuk unik dan elegan. Bagian depannya tempat penjualan roti bakar tersebut, sedangkan bagian belakang tempat proses produksi. Tata ruang disusun dengan serapi mungkin dan lingkungan yang bersih

C. Analisis kesiapan teknologi

Teknologi yang digunakan dalam aktivitas produksi yaitu teknologi yang masih cukup sederhana contohnya peralatan dapur pada umumnya, seperti mesin pemanggang roti, namun dengan demikian teknologi tersebut mampu untuk menghasilkan output yang banyak. Kemudian untuk mencatat alur penjualan dan pembelian disediakan sebuah laptop atau computer.

³ Kamaluddin, 2004. *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: DIOMA

BAB VII

ASPEK MANAJEMEN DAN SUMBER DAYA MANUSIA

A. Analisis Penjadwalan Usaha

Dalam menjalankan usaha “Roti Bakar Sultan” dibuat sebuah penjadwalan kegiatan penjualan yang berlangsung sesuai dengan apa yang diharapkan. Penjadwalan usaha ini yaitu meliputi hari kerja dan jam kerja. Perusahaan ini beroperasi setiap hari dan libur pada hari Minggu serta pada hari-hari libur Nasional lainnya. Sedangkan jam kerja yaitu dimulai dari pukul 08.00 WITA sampai dengan pukul 21.00 WITA.

B. Analisis Kebutuhan Kerja

Bisnis makanan ringan “Roti Bakar Sultan” ini membutuhkan tenaga kerja dalam bidang pemanggangan, bidang pemasaran, bidang dan bidang penjagaan toko/ kasir. Dari semua bidang maka dapat diperkirakan membutuhkan sekitar 3 karyawan.

C. Analisis Kemampuan Memenuhi Kebutuhan Tenaga Kerja

Berhubungan dengan analisis kebutuhan kerja yang hanya membutuhkan karyawan di tiga bidang yaitu bidang pemanggangan, bidang pemasaran, bidang akuntan dan bidang penjagaan toko, maka tenaga kerja yang dibutuhkan hanya sebesar 3 karyawan. Analisis Rencana Struktur Organisasi

Adapun rencana struktur organisasinya yaitu sebagai berikut:

Manager

Karyawan 1

Karyawan 2

Karyawan 3

Job Deskripsi

- Manager : Mengatur dan mengawasi jalannya organisasi dan menjaga hubungan baik antara karyawan.
- Bidang Pemanggangan : yaitu ditugaskan pada karyawan 1
- Bidang Pemasaran : ditugaskan pada karyawan 2.

- Bidang Penjagaan tokoh/ kasir: ditugaskan pada karyawan 3

D. Kesimpulan Kelayakan Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Dari analisis penjadwalan proyek, kebutuhan kerja, kemampuan memenuhi kebutuhan tenaga kerja serta rencana struktur organisasi bisa disimpulkan kalau aktivitas dalam usaha ini berjalan dengan sistematis serta dengan stuktur organisasi yang jelas. Disamping itu industri bisa penuhi kebutuhan tenaga kerja sebab ketersediaan tenaga kerja yang ahli dalam bidang tersebut sangat banyak

BAB VIII

ASPEK FINANSIAL

A. Analisis kebutuhan investasi

Analisis finansial adalah kegiatan melakukan penilaian dan penentuan satuan rupiah terhadap aspek-aspek yang dianggap layak dari keputusan yang dibuat dalam tahapan analisis usaha⁴, maka kebutuhan investasi yang digunakan sebagai berikut:

Nomor	Nama Barang	Harga	Jumlah
1	Kompor	Rp 250.000	1
2	Besi Panggang	Rp 200.000	1
3	Alat Pembakar	Rp 50.000	2
4	Alat Pemotong	Rp 50.000	2
5	Top Les	Rp 100.000	7
6	Lap Tangan	Rp 30.000	3
7	Kotak Sampah dan Ember	Rp 30.000	2
8	Bola Lampu	Rp 100.000	3
9	Kabel	Rp 50.000	1
10	Saklar lampu	Rp 30.000	1
TOTAL		Rp 890.000	

Tabel 8.1 kebutuhan Investasi

B. Analisis biaya operasional

Biaya operasional Roti bakar sultan

No	Nama barang	Jumlah barang	Harga total
1	Roti Tawar	10 bungkus	90.0000
2	Susu Kaleng	5 kaleng	45.000

⁴ Sofyan, Iban. 2004. Studi Kelayakan Bisnis. Yogyakarta: Graha Ilmu

3	keju	1 kg	60.000
4	Coklat mases	1kg	45.000
5	Kacang	1 kg	20.000
6	Margarin	1 kg	20.000
7	Selain strowbery	300 gr	20.000
Jumlah		Rp 300.000	

Tabel 8.2 biaya operasional

Biaya perlengkapan pendukung operasional :

No	Nama Barang	Jumla	Total
1	Kemasan	50 pc	35.000
2	Lebel makanan	250 biji	10.000
3	Tabung Gas	1	150.000
Jumlah			Rp 195.000

Tabel 8.3 perlengkapan operasional

Jadi Total biaya keseluruhan yaitu 1.385.000 dengan rincian sebagai berikut:

- kebutuhan investasi Rp 890.000
- kebutuhan investasi Rp 300.000
- perlengkapan pendukung operasional Rp 195.000

BAB IX

PENUTUP

Demikianlah laporan bisnis ini kami buat. Mudah- mudahan laporan ini bisa diterima serta bisa berguna untuk kita semua. Tidak lupa kami mengucapkan syukur kepada Allah SWT. sebab atas seluruh Rahmat serta Hidayah- Nya kami bisa menuntaskan laporan bisnis kami. Dan tidak lupa pula kami ucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang sudah turut membantu dalam pembuatan laporan ini. Mudah- mudahan laporan bisnis ini bisa diterima oleh seluruh pihak karena laporan ini ialah tahap awal kami dalam mengawali usaha roti bakar ini. Dengan selesainya laporan bisnis ini, kami berharap bisa segera mewujudkan usaha bisnis yang sudah kami rencanakan ini.

Seluruh masukan serta kritik yang membangun sangatlah kami harapkan dari seluruh pihak, sebab kami menyadari bahwa laporan kami masih jauh dari kata sempurna. Masukan serta kritik tersebut semoga saja bisa jadi acuan ataupun pelajaran untuk kami semua untuk bisa jadi lebih baik lagi dihari esok. Atas seluruh waktu dan perhatiannya kami mengucapkan terima kasih

DAFTAR PUSTAKA

- Abidatul Afiyah, M. S. (2013). Analisis Studi Kelayakan usaha pendirian home industry. *Administrasi bisnis*, 23(1), 1 - 11.
- Indrawan, F. (2019). Studi Kelayakan Bisnis Dalam Rangka Pendirian XX Cafe. *Akuntansi Maranatha*, 11(2), 379 - 400.
- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Kamaluddin, 2004. *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: DIOMA
- Kasmir dan Jakfar. 2004. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana
- Sofyan, Iban. 2004. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu