

Analisis Studi Kelayakan Usaha Soft Cookies Q'kies

Anita Oktaviana Trisna Devi^{1*}, Bekti Nugrahadi², Sekar Ayu Kartikaning
Bonde³

^{1,2,3}Prodi Teknik Industri, Universitas Sahid Surakarta
Email: anita.otd@usahidsolo.ac.id

Abstrak

Camilan atau kudapan sudah menjadi bagian dari tradisi makan masyarakat Indonesia. Q'Kies merupakan bentuk camilan yang akan kami kembangkan sebagai bagian dari kudapan masyarakat kekinian. Untuk itu diperlukan analisis studi kelayakan perancangan usaha. Kesimpulannya, usaha soft cookies Q'Kies memiliki potensi yang baik untuk sukses jika dilakukan dengan strategi yang tepat, manajemen yang efektif, dan fokus pada kualitas produk serta pemasaran yang baik.

Kata kunci: Analisis, Kelayakan, Perusahaan.

Pendahuluan

Masyarakat Indonesia umumnya menyukai cemilan ataupun kudapan yang dapat dikonsumsi saat sedang senggang ataupun sehabis berkegiatan. Di Indonesia banyak jenis cemilan yang ada, mulai dari gorengan, keripik hingga jajanan ringan. Dalam perkembangannya, permintaan makanan ringan yang praktis, lezat namun tetap bergizi terus meningkat. Salah satu jenis makanan ringan atau cemilan yang sedang populer saat ini adalah soft cookies. Soft cookies merupakan salah satu jenis cemilan yang memiliki tekstur lembut yang dimana penyajiannya cocok dengan teh, kopi ataupun susu. Cemilan ini merupakan salah satu makanan ringan yang sedang ramai dibicarakan di antara golongan kawula muda. Pada saat ini soft cookies telah mengalami banyak inovasi seperti penambahan rasa, dan juga topping. Rasanya yang manis dan teksturnya yang lembut serta dapat dipadukan dengan minuman hangat ataupun dingin sehingga soft cookies banyak diminati oleh masyarakat saat ini. Soft Cookies yang kami tawarkan memiliki tampilan yang menarik, unik, memiliki beragam variasi rasa dan harganya yang terjangkau, sehingga produk kami dapat dinikmati dari usia anak-anak sampai dengan dewasa. Dengan adanya peluang tersebut, maka dari itu dipilihlah ide bisnis makanan ini.

Artikel ini merupakan hasil studi kelayakan perancangan usaha soft cookies yang membahas tentang usaha produksi dan penjualan soft cookies dengan nama usaha Q'Kies. Adapun ruang lingkup meliputi deskripsi produk, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan organisasi, aspek hukum dan legalitas,

dan aspek ekonomi dan keuangan.

Tujuan dari kegiatan analisis perencanaan adalah untuk:

1. Mengevaluasi kelayakan usaha soft cookies yang akan dijalankan, mulai dari segiteknis produksi, analisis pasar, aspek keuangan dan lainnya.
2. Menyusun rencana bisnis yang jelas dan terstruktur untuk usaha soft cookies.
3. Menentukan strategi pemasaran yang tepat untuk memasarkan produk soft cookies yang dituju.
4. Menentukan target pasar yang tepat dan mengembangkan produk soft cookies yang sesuai dengan kebutuhan pasar.
5. Meningkatkan kualitas produksi dan efisiensi produk untuk memaksimalkan keuntungan.

Adapun manfaat yang diharapkan antara lain adalah sebagai berikut:

1. Memberikan gambaran yang jelas tentang kelayakan usaha soft cookies yang akan dijalankan.
2. Menyediakan rencana bisnis yang terstruktur dan terukur untuk usaha soft cookies.
3. Membantu dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat untuk memasarkan produk soft cookies.
4. Meningkatkan efisiensi produksi dan kualitas produk untuk memaksimalkan keuntungan.

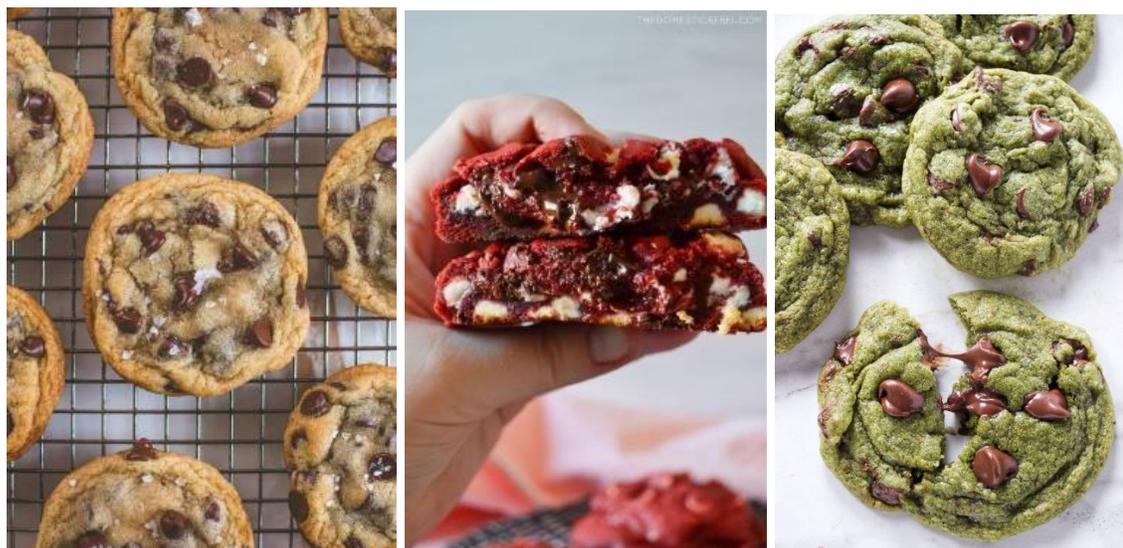
Metode

Studi analisis kelayakan usaha meliputi aspek produk, aspek pemasaran, aspek teknologi, aspek manajemen, aspek ekonomi dan investasi. Analisis dengan menggunakan

Pembahasan

Deskripsi produk

Produk yang kami tawarkan adalah makanan ringan yaitu soft cookies dimana soft cookies kami memiliki varian rasa yang beragam. Selain itu, produk kami juga memiliki tampilan menarik dan terbuat dari bahan-bahan yang premium namun harga jualnya tetap terjangkau sehingga semua kalangan dapat menikmatinya.



Gambar 1. Gambaran produk soft cookies

Permintaan

Permintaan mengacu pada jumlah produk yang dibutuhkan atau diinginkan oleh konsumen. Permintaan dipengaruhi oleh beberapa faktor termasuk preferensi konsumen, harga, ketersediaan produk, tren pasar, promosi, dan faktor ekonomi lainnya. Permintaan dari konsumen untuk soft cookies Q'kies diperkirakan akan mengalami peningkatan setiap tahunnya, hal tersebut dikarenakan belum adanya pesaing dengan produk sejenis yang ada di kota Indramayu. Permintaan diperkirakan akan meningkat juga pada hari-hari tertentu seperti hari perayaan besar keagamaan ataupun hari jadi kota Indramayu.

Berikut adalah perhitungan perkiraan permintaan produk soft cookies Q'Kies:

Jumlah Konsumen : 15 orang/hari = 5.400 orang/tahun
Jumlah produk yang dibeli : 5 pcs/orang = 27.000 pcs/tahun

Perkiraan belum termasuk dengan permintaan pada hari-hari tertentu seperti lebaran, natal, dan perayaan lainnya Adapun perkiraan permintaan produk dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Perkiraan Permintaan Produk Soft Cookies

Tahun	Perkiraan Permintaan Produk Soft Cookies /pcs
2024	30.000 pcs/tahun
2025	40.000 pcs/tahun
2026	50.000 pcs/tahun

2027	60.000 pcs/tahun
2028	70.000 pcs/tahun

A. Penawaran/Pesaing

1. Jumlah Produk Sejenis di pasaran

Tabel 2. Produk sejenis di pasaran

Nama Perusahaan	Kapasitas Produksi/Tahun (Pcs)
1. Sweetdeys_	20.000 pcs/tahun
2. Sookie	15.000 pcs/tahun
3. Mala Cookies Brownies	17.000 pcs/tahun

2. Proyeksi Penawaran/Pesaing Selama 5 Tahun Mendatang

Tabel 3. Proyeksi penawaran 5 tahun mendatang

Tahun	Proyeksi Penawaran (pcs)
2024	25.000 pcs/tahun
2025	35.000 pcs/tahun
2026	45.000 pcs/tahun
2027	55.000 pcs/tahun
2028	65.000 pcs/tahun

B. Proyeksi permintaan dan penawaran

Tabel 4. Proyeksi Permintaan dan Penawaran

Tahun	Permintaan	penawaran	peluang	rencana penjualan	pangsa pasar
	a	b	c = a-b	d	e = d/c x 100%
2024	30.000	25.000	5.000	30.000	6
2025	40.000	35.000	5.000	40.000	8
2026	50.000	45.000	5.000	50.000	10
2027	60.000	55.000	5.000	60.000	12
2028	70.000	65.000	5.000	70.000	14

C. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang digunakan untuk melakukan pemasaran produk soft cookies ini adalah dengan menerapkan 4P (Product, Price, Place, and Promotion).

Adapun penjabarannya adalah sebagai berikut:

1. Produk

Produk yang ditawarkan merupakan produk cemilan ringan yaitu soft cookies dengan ragam varian rasa yang lezat, memiliki tekstur yang lembut, dan harga yang terjangkau sehingga dapat dinikmati oleh semua kalangan. Soft Cookies dari Q'Kies memiliki aneka varian rasa sehingga pelanggan dapat memilih rasa yang diinginkan untuk dibeli. Penggunaan bahan yang premium menjadikan soft cookies dari q'kies memiliki cita rasa yang juga premium dan berbeda dari produk cookies lainnya. Teksturnya yang lembut serta isian yang meleleh membuat produk ini dapat dinikmati sebagai temansantai minum kopi, teh ataupun susu.

2. Price

Penentuan harga dilakukan berdasarkan survei pasar. Harga kisaran jual di pasar adalah Rp 15.000 - Rp 20.000. Dengan melihat hal tersebut kemudian setelah melakukan perhitungan produksi, dan dipatok harga jual sebesar Rp 12.000. produk soft cookies dari Q'Kies memiliki harga yang terjangkau dengan bahan premium. Dengan harga tersebut sehingga produk dapat dinikmati oleh semua kalangan.

3. Place

Produk Soft Cookies ini akan dipasarkan di kota Indramayu, Jawa Barat tepatnya di jalan Jendral Soedirman Indramayu. Selain dipasarkan secara offline, pemasaran juga dilakukan melalui media sosial berupa WhatsApp dan Instagram

4. Promotion

Promosi dilakukan secara langsung dan juga secara digital melalui media sosial seperti status WhatsApp, Instagram, TikTok, Twitter, dan lainnya. Promosi secara langsung dengan cara menyebarkan brosur dan juga memasang spanduk dan pemberian diskon kepada pelanggan baru dan juga pada saat awal pembukaan toko.

Aspek Teknis Dan Teknologi

- Gambaran Packaging yang akan digunakan:



Gambar 3. Gambaran Packaging yang akan digunakan

B. Spesifikasi Bahan Baku dan Produk

1. Spesifikasi Bahan

Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan soft cookies Q'Kies adalah bahan-bahan yang memiliki kualitas premium. Bahan dengan kualitas terbaik dipilih agar produk yang dihasilkan memiliki kualitas terbaik. Dengan demikian produk kami akan menjamin kepuasan yang akan pelanggan dapatkan dengan menjamin kualitas produk yang kami hadirkan.

2. Spesifikasi Produk

Soft Cookies Q'Kies merupakan produk cemilan kekinian yang memiliki beragam varian rasa. Soft Cookies Q'Kies terbuat dari bahan-bahan premium yang menjadikan kualitas produknya terjamin. Dengan adanya varian rasa yang beragam menjadikan Soft Cookies Q'Kies menarik perhatian konsumen. Selain varian rasanya yang beragam, produk ini terjamin rasanya. Rasa yang dihadirkan dengan penggunaan bahan-bahan premium menjadikan soft cookies Q'Kies memiliki rasa yang lezat juga bergizi. Teksturnya yang lembut, dan lumer di mulut menjadikan produk ini dapat dinikmati oleh berbagai kalangan mulai dari anak-anak hingga

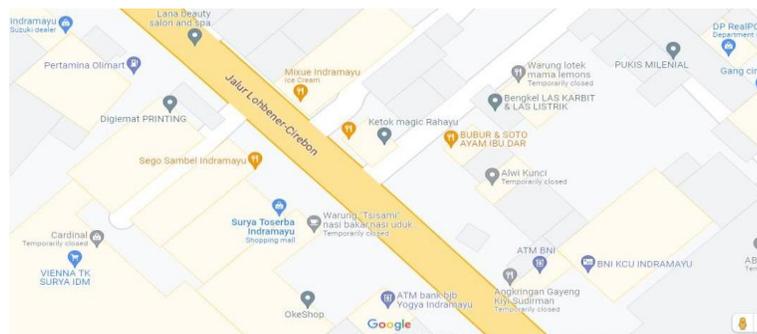
manula. Selain itu, meskipun produk Q'Kies menggunakan bahan-bahan yang premium, namun Q'Kies menawarkan harga yang terjangkau untuk produknya.

C. Proses Produksi

- Lelehkan mentega hingga cair dan diamkan hingga bersuhu ruang.
- Dalam wadah campur gula pasir, gula palem dan garam. Kemudian masukkan mentega leleh. Aduk sampai rata menggunakan whisk/kocokan kawat.
- Masukkan telur dan vanilla, kemudian aduk sampai rata dan mengental atau sampai gula larut.
- Tambahkan tepung terigu dan baking powder yang sudah diayak, lalu aduk sampai rata. Masukkan chocochips dan aduk rata.
- Tutup adonan dengan plastik bening dan simpan di dalam kulkas selama 30 menit-1 jam agar adonan tidak terlalu lembek saat dibentuk.
- Setelah 1 jam adonan akan menjadi padat.
- Keluarkan dari kulkas lalu bentuk adonan menjadi bundar pipih dan diisi dengan selai coklat. Bulatkan kembali.
- Susun dalam loyang dengan jarak lalu panggang dalam oven yang sudah dipanaskan 170 C. Panggang selama 10-15 menit hingga kering permukaannya.
- Keluarkan dari oven dan biarkan hingga mengeras dan dingin.

D. Lokasi Perusahaan

Pemilihan Lokasi tempat usaha ini adalah di Kota Indramayu. Yaitu tepatnya di sekitaran Jl. Jendral Soedirman, Indramayu. Pemilihan lokasi tersebut dikarenakan, Jl. Jendral Soedirman merupakan jalan yang sering dilewati oleh masyarakat Indramayu, jalan ini menjadi pusat lalu-lalang masyarakat dan di sepanjang jalannya juga terdapat banyak ruko-ruko yang berjejer sehingga pemilihan lokasi ini dinilai tepat karena memungkinkan untuk menarik perhatian pelanggan. Selain itu untuk sisi bahan baku, jalan ini juga memudahkan untuk akomodasi pembelian bahan baku karena jalan jendral soedirman terletak di pusat kota dan dekat juga dengan pasar sehingga memudahkan saat akan membeli bahan baku.



Gambar 4. Peta Lokasi

E. Peralatan dan Mesin yang digunakan

Dalam melakukan proses produksinya, Q’Kies memerlukan peralatan dan mesin untuk membuat produk soft cookies. Adapun peralatan dan mesin yang digunakan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Peralatan dan Mesin yang digunakan

Fasilitas	Fungsi
Mixer	Membuat adonan cookies
Wadah	Membuat adonan cookies
Peralatan seperti sendok, spatula, dll	Mengaduk, membuat adonan
Oven	Memanggang cookies
Loyang	Memanggang cookies
Fasilitas	Fungsi
Timbangan	Menimbang bahan adonan
Rak penyimpanan	Menyimpan bahan baku
Lemari es/Freezer	Menyimpan bahan baku/adonan ½ jadi
Komputer	Untuk mesin kasir
Etalase	Tempat menyimpan produk, untuk memperlihatkan produk pada konsumen
Packaging	Membungkus produk
Meja & Kursi	Untuk konsumen menunggu pesanan saat di toko
Kitchen set	Perlengkapan dapur
Pick Up	Untuk akomodasi pembelian bahan baku
Motor	Untuk akomodasi pembelian bahan baku

Aspek Manajemen dan Organisasi

A. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 5. Struktur Organisasi

B. Job Description

No.	Jabatan	Job Description	Kualifikasi
1.	Manajer Usaha	Memiliki peran kunci dalam mengelola operasional harian bisnis. Fungsi jabatan ini melibatkan pengawasan tim, pengaturan proses produksi, manajemen persediaan, penjualan, pemasaran, dan memastikan pencapaian target keuangan.	<ul style="list-style-type: none"> - Pengalaman dalam mengelola operasional bisnis makanan atau bakery. - Pengetahuan mendalam tentang produksi soft cookies, persediaan, penjualan, dan keuangan. - Kemampuan manajerial yang kuat dalam mengorganisir tim dan mengambil keputusan yang efektif. - Keterampilan komunikasi yang baik dan kemampuan bernegosiasi.
2.	Chef/Pastry Chef	Berperan untuk merancang, mengembangkan, dan memproduksi berbagai jenis kue-kue lezat, terutama soft cookies. Fungsi jabatan ini	<ul style="list-style-type: none"> - Pengalaman dalam bidang pastry dan pembuatan cookies. - Pengetahuan mendalam tentang resep, teknik, dan

No.	Jabatan	Job Desc	Kualifikasi
		melibatkan kreativitas dalam menciptakan resep, keahlian dalam teknik pastry, pengawasan produksi, dan menjaga standar kualitas yang tinggi.	bahan yang digunakan dalam pembuatan soft cookies. - Kreativitas dalam mengembangkan variasi rasa dan inovasi dalam presentasi produk. - Kemampuan untuk bekerja di bawah tekanan dan memastikan kualitas produk yang konsisten.
3.	Sales and Marketing	Bertanggung jawab untuk merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran dan penjualan yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan mencapai target bisnis. Fungsi jabatan ini melibatkan pengembangan strategi pemasaran, pelaksanaan kampanye penjualan, pemantauan pasar, manajemen hubungan pelanggan, dan analisis kinerja penjualan.	- Pengalaman dalam penjualan dan pemasaran produk makanan atau bakery. - Kemampuan komunikasi yang baik dan kemampuan menjalin hubungan dengan pelanggan. - Pengetahuan tentang strategi pemasaran tradisional dan digital. - Kemampuan analitis untuk mengidentifikasi peluang pasar dan mengembangkan strategi penjualan yang efektif.

4.	Produk sidan Kualita s	Mengelola dan memastikan proses produksi yang efisien serta kualitas produk yang tinggi. Fungsi jabatan ini melibatkan perencanaan produksi, pengawasan produksi, pengendalian kualitas, pengembangan proses, dan koordinasi dengan departemen terkait.	<ul style="list-style-type: none">- Pengalaman dalam mengelola proses produksi makanan ataubakery.- Pengetahuan tentang standar kebersihan, sanitasi, dan keamanan pangan.- Kemampuan untuk bekerja secara efisien dan menjaga kualitas produk yang konsisten.- Keahlian dalam mengendalikan persediaan dan mengatur jadwal produksi.
No.	Jabatan	Job Desc	Kualifikasi
5.	Manajeme n Persediaa n dan Logistik	Memastikan ketersediaan bahan baku yang cukup, mengelola inventarisasi, serta mengatur dan mengoptimalkan proses logistik untuk memenuhi kebutuhan produksi dan distribusi produk Soft Cookies. Fungsi jabatan ini melibatkan perencanaan persediaan, pengelolaan inventaris, pemantauan pasokan, pengelolaan pergudangan, dan koordinasi dengan pemasok dan distributor.	<ul style="list-style-type: none">- Pengetahuan tentang manajemen persediaan dan logistik dalam konteks bisnis makanan atau bakery.- Kemampuan untuk mengelola persediaan, merencanakan kebutuhan bahan baku, dan mengatur pengiriman.- Keterampilan analitis untuk mengoptimalkan rantai pasokan dan mengurangi biaya operasional.- Kemampuan dalam bekerja dengan pemasok dan mitra logistik untuk menjaga kelancaran operasional.

6.	Keuangan dan Akuntansi	Manajemen keuangan, pengelolaan akuntansi, pelaporan keuangan, perencanaan keuangan, dan pengawasan pengeluaran. Tujuan utamanya adalah untuk menjaga keseimbangan keuangan bisnis, memberikan informasi keuangan yang akurat, dan memastikan kepatuhan terhadap peraturan keuangan.	<ul style="list-style-type: none"> - Pendidikan formal dalam bidang keuangan, akuntansi, atau bidang terkait. - Pengalaman dalam mengelolasi siklus akuntansi dan membuat laporan keuangan. - Pemahaman yang baik tentang peraturan dan kepatuhan terkait akuntansi dan perpajakan. - Kemampuan dalam mengelola arus kas, menghitung biaya produksi, dan melakukan analisis keuangan. - Keahlian dalam menggunakan perangkat lunak akuntansi dan spreadsheet, seperti Excel.
----	------------------------	--	---

C. Proses Rekrutmen

1. Perencanaan Kebutuhan Tenaga Kerja:

- Menganalisis kebutuhan tenaga kerja berdasarkan perkiraan volume produksi, jadwal produksi, dan tugas yang harus dilakukan.
- Menentukan jumlah dan jenis posisi yang perlu diisi, misalnya operator produksi, ahli kue, atau karyawan pemasaran.

2. Penyebaran Informasi Lowongan:

- Membuat deskripsi pekerjaan yang jelas dan rinci untuk setiap posisi yang dibutuhkan.
- Menyebarluaskan informasi lowongan melalui berbagai saluran, seperti papan pengumuman, situs web perusahaan, portal lowongan kerja, media sosial, dan jaringan kontak industri.

3. Seleksi Awal:

- Meninjau aplikasi dan resume yang masuk dari para pelamar.
- Melakukan penyaringan awal berdasarkan kriteria kualifikasi dan

persyaratan pekerjaan yang telah ditentukan.

4. Wawancara:

- Mengundang kandidat yang memenuhi kualifikasi untuk menjalani wawancara.
- Melakukan wawancara untuk mengevaluasi keterampilan, pengalaman, kecocokan budaya, dan motivasi pelamar.
- Mungkin juga dilakukan wawancara teknis, terutama untuk posisi yang membutuhkan keahlian khusus.

5. Uji Kemampuan dan Penilaian:

- Melakukan uji kemampuan atau penilaian tertulis untuk mengukur kemampuan teknis atau pengetahuan khusus yang dibutuhkan.
- Tes psikologis atau asesmen kepribadian dapat dilakukan untuk menilai kesiapan dan kecocokan pelamar dengan tugas dan lingkungan kerja.

6. Verifikasi Referensi:

- Menghubungi referensi yang diberikan oleh pelamar untuk memverifikasi pengalaman kerja dan prestasi yang diakui.
- Memberikan pertanyaan terkait sikap kerja, kualitas kerja, dan kecocokan dengan tim.

7. Pengambilan Keputusan:

- Menganalisis hasil seleksi dan evaluasi untuk memilih kandidat terbaik untuk setiap posisi.
- Melibatkan tim pengambil keputusan, seperti manajer HR, manajer departemen terkait, atau pihak yang berwenang.

8. Penawaran Kerja:

- Menghubungi kandidat yang terpilih dan menawarkan posisi yang tersedia.
- Membahas detail kontrak kerja, termasuk gaji, tunjangan, jadwal kerja, dan ketentuan lainnya.

9. Onboarding dan Orientasi:

- Mengatur program onboarding dan orientasi untuk memperkenalkan karyawan baru dengan perusahaan, tim, budaya kerja, dan prosedur kerja.
- Memberikan pelatihan awal dan pengenalan terhadap peralatan dan sistem yang digunakan.

D. Sistem Pengembangan dan Kompensasi

1. Pengembangan Karyawan:
 - Program Pelatihan: Menyediakan pelatihan reguler dan khusus untuk karyawan dalam hal keterampilan teknis, peningkatan produktivitas, kepemimpinan, manajemen waktu, dan perkembangan pribadi.
 - Pembinaan dan Mentoring: Menyediakan kesempatan bagi karyawan untuk mendapatkan pembinaan dan mentoring dari para pemimpin atau tenaga ahli di perusahaan.
2. Kenaikan Gaji dan Promosi:
 - Sistem Kenaikan Gaji: Menetapkan kebijakan dan prosedur yang jelas untuk kenaikan gaji berdasarkan penilaian kinerja, pencapaian target, dan kontribusi terhadap perusahaan.
 - Program Promosi: Mengembangkan jalur karir yang jelas dan mempertimbangkan promosi berdasarkan kompetensi, prestasi kerja, dan kemampuan kepemimpinan.
3. Tunjangan dan Benefit:
 - Tunjangan Kesehatan: Menyediakan fasilitas asuransi kesehatan untuk karyawan dan keluarga mereka.
 - Tunjangan Transportasi: Memberikan tunjangan atau subsidi transportasi bagi karyawan yang membutuhkannya.
 - Tunjangan Makan: Menyediakan fasilitas makan atau tunjangan makan bagi karyawan yang bekerja dalam waktu tertentu.
 - Cuti dan Liburan: Menyediakan cuti tahunan, cuti sakit, dan hari libur yang diatur sesuai dengan kebijakan perusahaan dan peraturan ketenagakerjaan yang berlaku.
4. Evaluasi Kinerja:
 - Penilaian Kinerja: Menetapkan sistem penilaian kinerja yang obyektif dan terukur untuk mengevaluasi kinerja karyawan berdasarkan target yang telah ditetapkan.
 - Umpan Balik dan Pengembangan: Memberikan umpan balik konstruktif kepada karyawan tentang kinerja mereka, serta menyusun rencana pengembangan individu untuk meningkatkan keterampilan dan prestasi kerja.
5. Keselamatan Kerja dan Lingkungan:
 - Kebijakan Keselamatan: Menerapkan kebijakan dan prosedur keselamatan yang ketat untuk melindungi karyawan dari risiko kecelakaan atau cedera dalam lingkungan kerja.
 - Kebijakan Lingkungan: Mengadopsi praktik ramah lingkungan dan berkelanjutan dalam proses produksi dan pengelolaan limbah.

Aspek Hukum dan Legalitas

A. Bentuk Perusahaan

Bentuk badan usaha yang dipilih adalah Perusahaan Perseorangan (Usaha Dagang (UD)). Pemilihan bentuk usaha ini dikarenakan beberapa hal berikut:

- Skala usaha yang ingin dibuat merupakan usaha skala kecil, sehingga badan usaha yang cocok adalah Perusahaan Perseorangan yaitu bentuk UD (usaha dagang)
- Pendirian UD lebih sederhana dan cepat dibandingkan dengan bentuk perusahaan lainnya seperti PT. pendirian UD tidak perlu melalui proses pendaftaran dan persetujuan yang rumit.
- Usaha yang memiliki bentuk UD, pemiliknya memiliki control penuh atas bisnis yang dijalankan. Pemilik usaha dapat mengelola operasional dan mengambil keputusan sendiri tanpa harus berkonsultasi atau membagi keuntungan dengan pihak lain.
- Karena bentuk usahanya adalah Perusahaan Perseorangan, sebagai pemilik tunggal maka pemilik usaha memiliki hak penuh atas keuntungan yang dihasilkan oleh usaha. Pemilik dapat menggunakan keuntungan usaha untuk keperluan seperti pengembangan usaha, membayar tagihan, ataupun ditabung.
- Beban pajak pada bentuk usaha UD lebih ringan dibandingkan dengan bentuk perusahaan lain.
- Dalam pengambilan keputusan, pemilik usaha memiliki fleksibilitas dalam pengambilan keputusannya. Pemilik dapat dengan mudah menyesuaikan strategi, mengubah produk, menentukan harga, dan keputusan penting lainnya tanpa perlu keputusan dari pihak lain.

Aspek Ekonomi dan Keuangan

A. Perkiraan modal kerja

Tabel 7. Perkiraan modal kerja

No	Kegiatan	Harga	Jumlah	Jumlah (Rp)
A.	sewa bangunan	300.000	1	300.000
	sub total sewa bangunan			300.000
B.	Sarana Produksi			
	a. Mentega	4.000	1	4.000

	b. Gula Halus	12.000	1,5	18.000
	c. Vanili	3.000	2	6.000
	d. Telur	22.000	2	44.000
	e. Tepung terigu	8.000	5	40.000
	f. chocolate	8.000	2	16.000
	g. susu	20.000	5	100.000
	h. mentega tawar	5.000	1	5.000
	i. pewarna atau pasta	6.000	5	30.000
	Sub total sarana produksi			263.000
C.	Tenaga Kerja			
	a. Gaji Karyawan	1.500.000	1	1.500.000
	b. Biaya pelatihan	1.000.000	1	1.000.000
	Sub total tenaga Kerja			2.500.000
	Jumlah Modal Kerja (A+B+C)			3.063.000

Perkiraan biaya investasi

Tabel 8. Perkiraan Biaya Investasi

No	Jenis	Unit	Harga	Jumlah	Usia Ekonomis	Depr/th
	a	b	c	d = b x c	e	f = d / e
A	Harta Berwujud					
1	Bangunan	1	100.000.000	100.000.000	1	100.000.000
2	Mesin dan Peralatan					
	a. Mixer	2	2.500.000	5.000.000	5	1.000.000
	b. Wadah	5	100.000	500.000	5	100.000
	c. Spatula	10	10.000	100.000	5	20.000

	d. Oven	2	1.500.000	3.000.000	5	600.000
	e. Loyang	5	150.000	750.000	5	150.000
	f. Timbangan kue	2	150.000	300.000	5	60.000
	g. Rak Penyimpanan	2	1.000.000	2.000.000	10	200.000
	h. Lemari Pendingin	1	8.000.000	8.000.000	10	800.000
	i. Komputer/mesin kasir	1	10.000.000	10.000.000	10	1.000.000
	j. Etalase	1	10.000.000	10.000.000	10	1000.000
	k. Meja Kursi	1	1.500.000	1.500.000	5	300.000
	l. Kitchen set	1	15.000.000	15.000.000	10	1.500.000
3	Kendaraan					
	Pick Up	1	190.000.000	190.000.000	10	19.000.000
	Sepeda Motor	1	42.000.000	42.000.000	10	4.200.000
	Jumlah			388.150.000		
B	Harta Tak Berwujud					
1	Biaya Praoperasional					
	a. Perizinan	1	15.000.000	15.000.000	5	3.000.000
	b. Hak Cipta	1	500.000	500.000		
	c. Studi Kelayakan	1	17.000.000	17.000.000	5	3400
	Jumlah			32.500.000		
	TOTAL			420.650.000		136.330.000

Perkiraan harga pokok produksi

- Biaya Tetap

Tabel 9. Biaya Tetap

No.	Nama Barang	Unit	Harga Satuan	Jumlah
1.	Mixer	2	Rp 2.500.000	Rp 5.000.000
2.	Wadah	5	Rp 100.000	Rp 500.000
3.	Spatula	10	Rp 10.000	Rp 100.000
4.	Oven	2	Rp 1.500.000	Rp 3.000.000

5.	Loyang	5	Rp 150.000	Rp 750.000
TOTAL				Rp 9.350.000

Biaya per produksi = Rp 9.350.000 : 365 hari = Rp 26.000

- Biaya Variabel (1 kali produksi = 50 pcs soft cookies)

Tabel 10. Biaya Variabel

No.	Nama Barang	Unit	Harga Satuan	Jumlah
1.	Tepung Terigu	3 kg	Rp 15.000	Rp 45.000
2.	Unsalted Butter	2 pcs	Rp 40.000	Rp 80.000
3.	Gula Aren	1 kg	Rp 30.000	Rp 30.000
4.	Gula Halus	1 kg	Rp 20.000	Rp 20.000
5.	Susu Bubuk	500 gr	Rp 15.000	Rp 15.000
6.	Baking Soda	1 pcs	Rp 5.000	Rp 5.000
7.	Telur	½ kg	Rp 17.000	Rp 17.000
8.	Perasa	3 pcs	Rp 5.000	Rp 15.000
9.	Isian (Cokelat, dll)	3 pak	Rp 20.000	Rp 60.000
10.	Vanili	1	Rp 3.000	Rp 3.000
11.	Susu Cair	2 kotak	Rp 15.000	Rp 30.000
TOTAL				Rp 320.000

- Perhitungan Biaya Total
Biaya Tetap + Biaya Variabel + Biaya Tenaga Kerja
= Rp 26.000 + Rp 320.000 + Rp 50.000
= Rp 396.000
- Biaya Pokok Produksi
Rp 396.000 : 50 pcs = Rp 80.000
- Harga Jual
Laba +
HPP
= (50% x 8.000) + 8.000
= Rp 12.000

B. Sumber pembiayaan

Sumber pembiayaan untuk usaha Soft Cookies Q'Kies ini akan menggunakan 2 sumber pembiayaan yaitu :

1. Sumber pembiayaan pribadi (Modal Pribadi)

Modal pribadi ini menggunakan tabungan pribadi owner atau keluarga sebagai modal awal untuk biaya usaha soft cookies

2. Sumber Pinjaman Bank

Selain menggunakan tabungan pribadi, usaha ini akan menggunakan modal yang berasal dari pinjaman bank atau Lembaga keuangan untuk mendapatkan modal tambahan.

C. Analisis investasi dan kelayakan

Perhitungan sementara:

Tabel 11. Tabel analisis kelayakan

TABEL ANALISIS KELAYAKAN					
NO	ITEM	WAKTU	HARGA	UNIT	JUMLAH
A. MANFAAT					
1.	Biaya Modal	1	500 Jt	0,80%	4 jt
2.	Opportunity Cost	1	150 Jt	0,50%	750 Rb
3.	StartUp Cost	1	100 Jt	50%	50 Jt
TOTAL					54.750.000
B. BIAYA					
1.	Studi kelayakan	1	100 Jt	10%	10 Jt
2.	Transportasi	3	1 Jt	1	3 Jt
3.	Administrasi	3	1 Jt	1	3 Jt
4.	Pengumpulan data	3	100 Rb	1	300 Rb
5.	Pengadaan laporan	1	200 Rb	1	200 Rb
6.	Presentasi	1	400 Rb	1	400 Rb
TOTAL					16.900.000
C.	ANALISIS				3,23

1. ANALISIS

- Angka $B/C = 3,23 > 1$, manfaat > biaya

Berdasarkan perhitungan tersebut maka, pelaksanaan studi kelayakan

dapat dilakukan

- Hasil Analisis :
 - Kemungkinan yang akan terjadi sebelum proyek dijalankan terselbih dahuludilakukan studi kelayakan :
 - Layak = proyek jalan, beban investor bertambah Rp. 16.900.000 dari nilai investasi total proyek
 - Tidak Layak = Proyek harus dihentikan, perusahaan kehilangan Rp. 16.900.000 dan mendapatkan benefit sebesar Rp.54.750.000
 - Jika tanpa studi kelayakan :
 - Proyek berhasil = perusahaan menghemat Rp. 16.900.000
 - Proyek gagal = perusahaan rugi sejumlah Rp. 54.750.000 /bulan

2. Perhitungan BEP, NPV, IRR

Tabel 12. BEP, NPV, IRR

Tahun	Cash Flow	Cash Flow Kumulatif
0	-Rp500.000.000	
1	Rp195.500.000	Rp195.500.000
2	Rp210.500.000	Rp406.000.000
3	Rp225.500.000	Rp631.500.000
4	Rp240.500.000	Rp872.000.000
5	Rp255.500.000	Rp1.127.500.000

- BEP = 2,42 = 2 Tahun
 - NPV = Rp 280.322.355
 - IRR = 52%
- Berdasarkan perhitungan NPV dan IRR :
 - Nilai NPV bernilai positif dengan demikian dapat dikatakan bahwa usaha ini layak.
 - Nilai IRR lebih besar dari tingkat suku bunga, dengan demikian

usaha dapat dikatakan layak.

Kesimpulan

A. Hasil Analisis Aspek Kelayakan

Berdasarkan studi kelayakan yang dilakukan terhadap usaha soft cookies, berikut adalah kesimpulan yang dapat diambil:

1. Potensi Pasar: Studi menunjukkan adanya potensi pasar yang signifikan untuk produk soft cookies. Permintaan konsumen terhadap makanan ringan yang lezat dan praktis terus meningkat, dan soft cookies memiliki daya tarik khusus sebagai alternatif yang lebih lembut dan kenyal dibandingkan dengan cookies tradisional.
2. Keunikan Produk: Soft cookies memiliki keunikan dalam rasa dan tekstur yang berbeda dari produk cookies lainnya. Ini memberikan peluang untuk membedakan produk di pasar dan menarik pelanggan yang mencari variasi dan inovasi dalam makanan ringan.
3. Persaingan: dengan belum adanya pesaing dengan produk yang sama di kota indramayu menjadikan ide usaha ini menjadi potensial untuk dikembangkan dan dijalankan. Dengan mengedepankan keunggulan produk yang dimiliki, produk soft cookies Q'kies potensial dan diperkirakan akan mendapat keuntungan yang tinggi.
4. Analisis Finansial: Analisis finansial yang dilakukan menunjukkan bahwa usaha soft cookies memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang menguntungkan.
5. Rencana Pemasaran: berdasarkan analisis pemasaran berupa melalui pemasaran digital, produk ini nantinya akan dijangkau secara luas dan memungkinkan tidak hanya di kenal di pasar lokal sekitar kota indramayu, namun juga dapat dijangkausecara luas hingga seluruh kota di Indonesia.

Berdasarkan kesimpulan ini, usaha soft cookies Q'Kies memiliki potensi yang baik untuk sukses jika dilakukan dengan strategi yang tepat, manajemen yang efektif, dan fokus pada kualitas produk serta pemasaran yang baik.