



ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA DAPUR BILQIS *CAKE & COOKIES* DITINJAU DARI ASPEK PASAR PEMASARAN, HUKUM DAN PRODUKSI

Hafiz Dwi Septadianto¹, Irsyad Naszirudin Nur², Silvanus Deni Karista³, Surya Andika⁴, RR. Wening Ken Widodasih⁵

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa, Bekasi

hafizdwis07@mhs.pelitabangsa.ac.id¹, irsyad.noer13@mhs.pelitabangsa.ac.id²,
karista30@mhs.pelitabangsa.ac.id³, suryaandika12@mhs.pelitabangsa.ac.id⁴,
wening.ken@pelitabangsa.ac.id⁵

Abstrak

Studi ini dilakukan dengan tujuan untuk menilai keberhasilan usaha makanan ringan Dapur Bilqis *Cake & Cookies* di Desa Karangsari, untuk menilai keberlanjutan bisnis dari perspektif pasar pemasaran, hukum dan produksi. Studi ini merupakan jenis penelitian empiris yang dilakukan dilapangan. Hasil studi ini menunjukkan bahwa usaha makanan ringan Dapur Bilqis *Cake & Cookies* di Desa Karangsari dari aspek pasar pemasaran, hukum dan produksi dikatakan layak, karena media promosi yang digunakan dengan baik melalui platform sosial media maupun dari orang ke orang secara langsung. Strategi pemasaran yang efektif untuk produk yang memiliki standar kualitas yang tinggi, harga yang terjangkau agar dapat diakses oleh berbagai golongan masyarakat, pendistribusian yang cukup luas diberbagai daerah di Cikarang dan sekitarnya. Aspek hukum yang terdaftar meliputi Nomor Induk Berusaha, merek dagang serta legalitas dan aspek produksi yang meliputi proses pembuatan yang tidak sulit dan penggunaan bahan baku berkualitas tinggi.

Kata Kunci: Study Kelayakan Bisnis, Pasar Pemasaran, Hukum, Produksi

Abstract

This study was conducted with the aim of assessing the success of the Dapur Bilqis *Cake & Cookies* snack business in Karangsari Village, to assess the sustainability of the business from a marketing, legal and production market perspective. This study is a type of empirical research carried out in the field. The results of this study show that the Dapur Bilqis *Cake & Cookies* snack business in Karangsari Village from the marketing, legal and production market aspects is said to be feasible, because promotional media

are used well through social media platforms and from person to person directly. Effective marketing strategy for products that have high quality standards, affordable prices so that they can be accessed by various groups of society, fairly wide distribution in various areas in Cikarang and its surroundings. The registered legal aspects include the Business Identification Number, trademark and legality and production aspects which include a manufacturing process that is not difficult and the use of high quality raw materials.

Keywords: Business Feassibility Study, Marketing Market, Law, Production

1. Pendahuluan

Indonesia merupakan negara agraris dan karakteristik tanahnya sesuai untuk menanam ragam jenis tanaman. Pertanian merupakan sektor utama yang menjadi salah satu pilar utama dalam perekonomian nasional. Hal ini disebabkan mayoritas sebagian besar penduduk indonesia mencari nafkah sebagai petani. Tingkat mengkonsumsi buah secara reguler 73,59% dari penduduk indonesia dan sebagian besar penduduk Indonesia mengonsumsi buah secara rutin. Buah yang paling diminati atau banyak dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia adalah pisang. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2017, buah yang paling sering dikonsumsi oleh masyarakat pada tahun 2016 adalah pisang sebanyak 4.444 buah, dibandingkan buah lainnya (rambutan, jeruk, pepaya). Produksi pisang sangat tersebar luas di Indonesia, dan pohon pisang dapat ditemukan hampir di seluruh wilayah Indonesia, termasuk kabupaten Bekasi yang mayoritas mengandalkan perekonomiannya melalui sektor pertanian. Budidaya pisang di wilayah Kabupaten Bekasi sudah menyebar ke banyak daerah. Meski kesuburan tanah di sini tidak setinggi di pulau lain, namun tanah di kawasan Bekasi cukup subur untuk ditanami tanaman pisang (Abubakar et al., 2022).

Dunia bisnis dan industri saat ini sedang mengalami pertumbuhan yang pesat. Segala jenis bisnis meramaikan kehidupan kita sehari-hari. Bisnis bukan hanya sebuah peluang, namun juga sarana menuju kehidupan yang lebih memuaskan. Siapa pun yang ingin dapat menjalankan bisnis ini tanpa batasan apa pun. Saat ini, jika seseorang mengenali peluang bisnis, dia dapat mencapai kesuksesan karena terlibat dalam bisnis tersebut. Ketidakstabilan ekonomi saat ini di Indonesia turut berkontribusi pada peningkatan tingkat pengangguran dan kemiskinan termasuk diantaranya pemutusan hubungan kerja dan lulusan yang sulit mencari pekerjaan. Situasi ini menurut pemerintah untuk mengambil langkah – langkah bijak dan memberikan penyelesaian yang cepat dan efisien untuk menanggulangi tingkat pengangguran berpendidikan menyelesaikan serta mengurangi tingkat kemiskinan. Untuk mengatasi situasi yang kompleks ini, Indonesia membutuhkan generasi muda yang berjiwa wirausaha dan peningkatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) guna meminimalisir tingkat kemiskinan dan pengangguran di negara ini. Satu dari komponen paling penting dalam hal ekonomi Indonesia adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM memainkan peran penting dalam mendorong sistem ekonomi Indonesia. Selama krisis ekonomi, UMKM lebih tangguh karena beroperasi di sektor riil, yang kurang berpengaruh dibandingkan sektor keuangan. UMKM juga memiliki peran vital dalam



mendukung inisiatif pemerintah dalam menciptakan lapangan pekerjaan (Yuniar et al., 2022).

Kehadiran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) juga membuka banyak lapangan kerja baru dengan tenaga kerja baru. Hal ini meningkatkan pendapatan keluarga, Selain menurunkan angka pengangguran dan pada saat yang sama membantu mengurangi kemiskinan. Ketidak stabilan ekonomi saat ini di Indonesia turut berkontribusi pada peningkatan tingkat pengangguran dan kemiskinan termasuk diantaranya pemutusan hubungan kerja dan lulusan yang sulit mencari pekerjaan. Situasi ini, menurut pemerintah untuk mengambil langkah – langkah bijak dan memberikan penyelesaian yang efektif serta responsif dalam mengatasi jumlah besar pengangguran berpendidikan dan mengurangi tingkat kemiskinan. Untuk menghadapi tantangan ini, Indonesia membutuhkan generasi muda berjiwa wirausaha dan peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) guna meminimalkan tingkat kemiskinan dan pengangguran di negara ini (Yuniar et al., 2022).

UMKM Dapur Bilqis *Cake & Cookies* di Desa Karangsari yang bergerak dibidang produksi makanan ringan. Pemilik bisnis dalam rentang seminggu ini mampu memproduksi dua kali, dan menghasilkan jumlah yang konsisten setiap produksinya, yakni 120 box dalam kurun waktu 3 hari memungkinkannya untuk melakukan. Meskipun produksi bulanan tetap stabil, namun tidak mengalami peningkatan yang signifikan. Hal ini mencerminkan tantangan yang dihadapi oleh sektor industri ini dan telah menyebabkan kemajuan dalam sektor industri tersebut menjadi lambat.

2. Kajian Pustaka

2.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Study Kelayakan Bisnis merupakan aktivitas memeriksa dengan cermat sebuah bisnis atau proyek yang akan dilakukan serta menetapkan apakah bisnis atau proyek tersebut layak untuk dilaksanakan (Darkiman Ruminta, 2020).

Studi kelayakan bisnis adalah sebuah proses analisis yang dilakukan untuk mengevaluasi kemungkinan keberhasilan suatu proyek atau usaha bisnis. Tujuannya adalah untuk menilai berbagai aspek yang terkait dengan proyek atau usaha tersebut, mulai dari aspek teknis, keuangan, pasar, hingga aspek manajemen dan legalitas. Studi kelayakan bisnis membantu dalam menentukan apakah suatu proyek atau usaha bisnis layak untuk diteruskan atau tidak, serta memastikan bahwa investasi yang ditanamkan memiliki potensi profitabilitas yang baik. Dalam studi kelayakan bisnis, biasanya dilakukan analisis terhadap berbagai faktor seperti biaya investasi, proyeksi pendapatan dan pengeluaran, analisis pasar dan pesaing, serta risiko-risiko yang mungkin dihadapi. Selain itu, juga melibatkan evaluasi terhadap aspek legal dan regulasi yang relevan serta kemampuan manajerial yang diperlukan untuk menjalankan proyek tersebut. Dengan demikian, studi kelayakan bisnis membantu para pemangku kepentingan untuk membuat keputusan yang lebih tepat terkait dengan investasi bisnis yang akan dilakukan.

2.2 Pengertian UMKM

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki potensi besar untuk menciptakan lapangan kerja dan berkontribusi secara signifikan pada perekonomian masyarakat. Peran mereka sangat penting dalam mendukung pertumbuhan



pendapatan nasional dan mendorong perkembangan ekonomi secara keseluruhan, serta menjaga stabilitas negara (Fidela et al., 2020).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merujuk kepada sektor usaha dengan skala operasional yang relatif kecil jika dibandingkan dengan perusahaan besar, namun memiliki kontribusi yang besar terhadap perekonomian serta lapangan kerja di banyak negara. UMKM juga sangat beragam, mencakup berbagai bidang mulai dari industri, perdagangan, jasa, pertanian, hingga kerajinan. Dalam banyak negara, pemerintah menyediakan berbagai bentuk dukungan dan insentif untuk mengembangkan UMKM sebagai upaya untuk memperkuat basis ekonomi lokal serta mengurangi pengangguran. Definisi terkait dengan kriteria UMKM berdasarkan skala usaha, jumlah karyawan, omzet, atau nilai aset dapat digunakan untuk menentukan status UMKM sesuai dengan kebijakan yang berlaku.

2.3 Pengertian Pasar Dan Pemasaran

Pasar pemasaran merupakan sistem bisnis yang direncanakan untuk mengatur harga, promosi, dan distribusi barang. Tujuannya adalah menciptakan proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok memuaskan kebutuhan mereka dengan membuat, menyediakan, serta menukar barang atau layanan yang memiliki nilai bagi satu sama lain (Kualitas et al., 2022). Pasar pemasaran melibatkan identifikasi target pasar, pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, penetapan harga, distribusi, serta aktivitas promosi dan branding. Saat ini, dengan kemajuan teknologi, pasar pemasaran juga mencakup strategi digital marketing, media sosial, dan berbagai platform online lainnya yang digunakan untuk mencapai konsumen secara efektif.

Dimana terdapat keterkaitan yang erat antara pemasaran dengan pasar membentuk suatu hubungan simbiosis, yang mana keduanya saling berhubungan satu sama lain. Dalam perspektif ini, setiap aktivitas pasar, baik itu berupa penawaran produk ataupun layanan, selalu diiringi oleh kegiatan pemasaran yang strategis. Pemahaman ini memberikan dasar bagi kemudahan transaksi, di mana pemasaran membantu dalam memperluas jangkauan produk atau nilai, sementara pasar memberikan konteks bagi kegiatan dalam pemasaran. (Lala Ratu Khotimah et al., 2023). Aspek pasar serta pemasaran bukan sekadar elemen tambahan dalam strategi bisnis, melainkan berupa fondasi kritis yang dimana menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan maupun organisasi. Keseluruhan eksistensi dan keberhasilan perusahaan sangat bergantung pada bagaimana aspek pasar dan pemasaran dapat dikelola dan dipahami. Ketidak seimbangan atau ketidaktelitian dalam memeriksa aspek ini bisa menjadi ancaman serius terhadap tujuan perusahaan, bahkan hingga mengancam kelangsungan hidupnya. Suatu perusahaan, agar dapat berhasil dan juga berkembang, perlu memahami dinamika pasar atau konflik pasar dengan seksama, termasuk prospeknya di masa depan.

2.4 Pengertian Produksi

Proses produksi melibatkan penentuan lokasi untuk berbagai unit bisnis seperti kantor pusat, cabang, pabrik, atau gudang. Ini juga mencakup penataan gudang, mesin, dan peralatan, serta perencanaan ruang untuk pertumbuhan bisnis. Pemilihan lokasi melibatkan berbagai pertimbangan untuk menghindari kesalahan, sambil pengusaha



merancang rencana untuk mengubah sumber daya menjadi barang atau layanan (Elvin Marselina & Ridho Rokamah, 2022).

Produksi merujuk pada proses konversi input berupa bahan mentah, tenaga kerja, peralatan, dan sumber daya lainnya menjadi output berupa barang atau jasa yang memiliki nilai tambah. Aktivitas produksi ini bisa dilakukan di berbagai sektor, mulai dari industri manufaktur, pertanian, hingga sektor jasa. Tujuan utama dari proses produksi adalah untuk menciptakan barang atau jasa yang memenuhi kebutuhan konsumen atau pasar. Proses produksi ini melibatkan perencanaan, perolehan bahan baku, pengelolaan sumber daya manusia, teknologi, serta manajemen yang efisien. Hal ini juga mencakup perencanaan kapasitas, penjadwalan produksi, pengendalian kualitas, dan distribusi hasil produksi. Dalam konteks ekonomi, produksi adalah salah satu unsur utama dalam siklus ekonomi, di mana sumber daya diubah menjadi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan meningkatkan kesejahteraan.

2.5 Pengertian Hukum

Hukum merujuk pada seperangkat aturan, prinsip, dan norma yang diakui oleh suatu masyarakat atau negara, dan digunakan untuk mengatur perilaku individu, kelompok, dan lembaga. Tujuan utama dari hukum adalah untuk menciptakan keteraturan, keadilan, dan perlindungan bagi masyarakat. Hukum memainkan peran penting dalam mengatur hubungan antara individu, lembaga, dan masyarakat secara luas. Hukum tidak hanya mencakup peraturan atau undang-undang yang ditetapkan oleh pemerintah, tetapi juga mencakup prinsip-prinsip hukum yang bersifat umum, kebiasaan, preseden hukum, serta prinsip keadilan. Hukum juga berkaitan erat dengan penegakan dan penerapan aturan-aturan tersebut, sehingga menyangkut sistem peradilan dan penegakan hukum.

Secara umum, hukum berfungsi sebagai instrumen untuk menjaga keteraturan, perlindungan hak-hak, menyelesaikan sengketa, dan menciptakan kerangka kerja yang membantu dalam menjaga keselamatan dan kesejahteraan masyarakat. Hukum bagi pelaku usaha memiliki makna sebagai seperangkat aturan, peraturan, dan kerangka kerja hukum yang mengatur kegiatan bisnis dan hubungan hukum antara pelaku usaha, konsumen, pemerintah, dan pihak terkait lainnya. Hal ini mencakup aspek hukum yang berkaitan dengan pendirian perusahaan, kontrak, kewajiban pajak, perlindungan konsumen, hukum persaingan usaha, dan regulasi-regulasi sektor bisnis yang berlaku.

Bagi pelaku usaha, pemahaman yang baik terhadap hukum bisnis adalah penting untuk menjalankan operasi bisnis secara legal dan etis. Peraturan hukum yang berlaku di bidang bisnis seringkali melibatkan aturan tentang kepemilikan, manajemen, hak dan kewajiban perusahaan, tanggung jawab sosial perusahaan, dan aspek hukum lainnya yang memengaruhi operasi sehari-hari bisnis. Penerapan hukum yang tepat juga merupakan langkah penting dalam meminimalkan risiko hukum bagi pelaku usaha, serta membantu menciptakan lingkungan bisnis yang adil dan teratur. Dalam banyak kasus, pelaku usaha juga akan memerlukan bantuan hukum untuk menavigasi peraturan dan prosedur yang berlaku dalam rangka memastikan kepatuhan hukum dan keselamatan bisnis.

Aspek hukum mencakup persyaratan hukum yang harus dipatuhi sebelum memulai suatu usaha yang bertujuan agar bisnis tersebut mematuhi regulasi peraturan

hukum dan memenuhi persyaratan perizinan di suatu wilayah terkait (Yuniar et al., 2022).

a. Nomor Induk Berusaha (NIB)

NIB adalah identitas izin usaha sesuai dengan bidang usahanya, dengan nomor sebagai berikut : 0269000941021

3. Metode Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu penelitian yang dilakukan dalam kehidupan yang sebenarnya. Penelitian ini merupakan penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh langsung dari responden dan mengamati secara langsung tugas- tugas yang berhubungan dengan populasi yang akan diteliti. Sedangkan Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian ini dilakukan di Desa Karangsari Kec. Cikarang Timur Kab. Bekasi Prov. Jawa Barat. Penelitian ini menggunakan sumber data dari dua jenis, yaitu data primer dan sekunder. Peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data, termasuk observasi, wawancara, dan dokumentasi.

4. Hasil Dan Pembahasan

4.1 Gambaran Umum Usaha Makanan Ringan Dapur Bilqis *Cake & Cookies*

Dapur Bilqis *Cake & Cookies* adalah bisnis makanan rumahan yang telah dijalankan sejak tahun 2014 dan masih beroperasi hingga sekarang. Bisnis ini berbasis di suatu lokasi di Desa Karangsari, Kecamatan Cikarang Timur, Kab. Bekasi. Hanya karyawan yang membantu pemilik dalam menjalankan produksi usahanya ketika sedang ramai pesanan. Namun, karyawan yang bekerja tidak berstatus tetap, sehingga pemilik usaha seringkali harus mengganti staf. Usaha ini sudah memiliki registrasi resmi di BPOM dan mematuhi peraturan hukum yang berlaku. sudah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), legalitas dan merek dagang.

4.2 Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Dapur Bilqis *Cake & Cookies* Ditinjau Dari Aspek Pasar Pemasaran

a. Bentuk Pasar

Pasar yang ditempati oleh Dapur Bilqis *Cake & Cookies* untuk makanan ringannya adalah pasar persaingan yang sangat kompetitif. Mereka memilih untuk menjangkau konsumen melalui distributor dan penjualan langsung, karena usaha ini memiliki lokasi produksi yang stabil untuk memasarkan produknya. Pasar yang ditempati oleh Dapur Bilqis *Cake & Cookies* untuk makanan ringannya adalah pasar persaingan yang sangat kompetitif. Mereka memilih untuk menjangkau konsumen melalui distributor dan penjualan langsung, karena usaha ini memiliki lokasi produksi yang stabil untuk memasarkan produknya.

b. Analisa Persaingan

Saat ini, persaingan di antara para pengusaha makanan ringan, termasuk Dapur Bilqis *Cake & Cookies*, belum menjadi hambatan besar. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan produksi makanan ringan dari Dapur Bilqis *Cake & Cookies* di Desa Karangsari, yang memberikan peluang besar untuk pasar usaha. Pemilik usaha makanan ringan Dapur Bilqis *Cake & Cookies* menerapkan strategi pemasaran yang meliputi:



1. Produk
Bisnis ini mengubah pisang menjadi produk akhir, yaitu bolen pisang, dengan bahan utama terdiri dari pisang, tepung, dan telur. Untuk memastikan kepuasan konsumen, strategi pemilik bisnis adalah menggunakan bahan baku yang berkualitas tinggi agar tidak memengaruhi rasa, serta menerapkan proses pengolahan dan takaran yang tepat selama produksi agar rasa produk tetap konsisten dan tidak mengecewakan.
2. Harga
Dalam menentukan harga produk, pemilik mempertimbangkan biaya produksi, terutama biaya pengadaan bahan baku berkualitas. Harga produk ditetapkan sebesar Rp.30.000,- untuk satu kotak yang berisi sepuluh bolen. Keputusan ini telah dipertimbangkan dengan memperhitungkan biaya bahan baku, upah tenaga kerja, dan target keuntungan yang diharapkan. Dengan menawarkan harga yang terjangkau bagi berbagai kalangan, bisnis ini dianggap sebagai investasi yang berpotensi menguntungkan.
3. Distribusi
Jalur distribusi Dapur Bilqies *Cake & Cookies* untuk produk ini meliputi penyaluran melalui agen atau distributor lokal, serta penjualan langsung kepada konsumen melalui outlet toko atau online. Untuk pemesanan via whatsapp sendiri biasanya pesanan berskala besar. Keseluruhan distribusi pasar ini dianggap layak karena distribusinya yang telah mencakup area yang cukup luas.
4. Promosi
Saat pertama kali didirikan, usaha ini relatif tidak dikenal di kalangan luas. Awalnya, pemilik hanya mengonsumsi produknya sendiri, tetapi seiring berjalannya waktu, pemilik memiliki tekad untuk mengembangkan usaha ini lebih jauh. Untuk meningkatkan jangkauannya, pemilik mulai menawarkan produknya secara lokal, terutama melalui metode "dari mulut ke mulut" di sekitar rumah. Selain itu, pemilik juga memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp dan Instagram untuk mempromosikan produknya. Seiring berjalannya waktu, produk dari usaha ini mulai dikenal oleh masyarakat dan permintaan dari konsumen pun meningkat secara signifikan.

4.3 Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Dapur Bilqis *Cake & Cookies* Ditinjau Dari Aspek Hukum

Mendirikan suatu bisnis, penting untuk memperhatikan aspek hukum dan legalitas. Pemilik usaha ini memutuskan untuk membentuk bisnis sebagai usaha perseorangan karena sifat usahanya yang masih sederhana dan tidak memerlukan pernyataan khusus. Usaha ini telah memperoleh izin dari tokoh masyarakat setempat dan telah memegang NIB (Nomor Induk Berusaha) dengan nomor izin berusaha sebagai berikut: 0269000941021, serta memiliki merek dagang. Oleh karena itu, dari segi hukum dan legalitas, bisnis ini dianggap layak untuk dijalankan.



Dengan menganalisis studi kelayakan bisnis dari aspek hukum, pemilik bisnis dapat memastikan bahwa oprasional Dapur Bilqis *Cake & Cookies* berada dalam kerangka hukum yang sesuai memenuhi syarat yang diperlukan. Dengan hal ini membantu dalam mengidentifikasi potensi risiko hukum dan memastikan kepatuhan terhadap aturan hukum yang berlaku dalam menjalankan sebuah bisnis.

4.4 Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Dapur Bilqis *Cake & Cookies* Ditinjau Dari Aspek Produksi

Penelitian ini difokuskan pada beberapa aspek, seperti lokasi usaha, pengaturan tata letak gudang, mesin, dan peralatan yang akan digunakan, serta penataan ruang untuk ekspansi usaha (Jumingan, 2011) dalam (Rahmadani & Makmur, 2019).

a. Lokasi Usaha

Lokasi usaha Dapur Bilqies *Cake & Cookies* ini berlokasi di Desa Karangsari tepatnya di KP. Kalenderwak, Kel. Karangsari, Kec. Cikarang Timur, Kab. Bekasi. Lokasi dari rumah produksi bisnis ini dianggap kurang strategis karena terletak didalam dan lumayan jauh dari jalan besar. Tempat produksi ini terletak di sekitar atau tidak terpisah secara fisik dari tempat tinggal pemilik.

b. Proses Produksi

Proses produksi industri rumahan ini dilakukan dalam satu minggu dua kali pembuatan dengan jumlah yang sama, yaitu 120 box dalam setiap kali produksi.



Gambar 1. Bahan dan proses produksi Dapur Bilqis *Cake and Cookies*

Proses produksi oleh usaha Dapur Bilqis *Cake and Cookies* dilakukan dalam satu minggu dua kali produksi, proses produksi menggunakan bahan yang premium. Proses pertama yang harus dilakukan pada pembuatan bolen pisang ini adalah menyiapkan peralatan dan bahan yang diperlukan untuk produksi. Bahan dan alat yang

digunakan antara lain pisang, tepung terigu, margarin, gula halus, selai coklat, telur, susu cair, keju dan oven. Proses kedua adalah mencampurkan bahan-bahan kedalam wadah. Proses ketiga aduk atau uleni bahan-bahan selama 15 menit dan bentuk adonan menyerupai bola. Proses keempat adalah letakan pisang, selai coklat dan keju kedalam adonan yang sudah berbentuk bola. Proses kelima menguliti dan melipat adonan sebanyak lima kali mirip dengan cara melipat amplop atau menyerupai teknik pembuatan molen. Proses keenam letakan adonan di loyang serta oleskan adonan yang dicampur dengan kombinasi kuning telur dan susu cair. Proses ketujuh masukkan adonan kedalam oven yang sudah dipanaskan terlebih dahulu selama 15 menit pada suhu 170°C sebelum digunakan. Proses kedelapan angkat bolen dari oven menggunakan alat penahan panas atau sarung tangan oven untuk menghindari terbakarnya tangan, lalu dinginkan serta taburi keju parut dan selai coklat.

5. Kesimpulan

Setelah melakukan evaluasi dan perhitungan dari segi aspek pemasaran, aspek hukum, dan aspek produksi dapat disimpulkan beberapa hal mengenai kelayakan pengembangan bisnis Dapur Bilqis *Cake & Cookies*, yakni :

- a. Aspek pemasaran menunjukkan bahwa pengembangan usaha Dapur Bilqis *Cake & Cookies* cukup mempunyai potensi, mengingat pertumbuhan penjualan yang mengalami peningkatan dari skala kecil menjadi skala yang lebih besar.
- b. Aspek produksi, dengan evaluasi terhadap faktor lokasi dan proses produksi, dianggap cocok untuk pengembangan lebih lanjut.
- c. Aspek hukum Dapur Bilqis *Cake & Cookies* semua kriteria telah terpenuhi dan menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

6. Daftar Pustaka

- A., Ratu Khotimah, L., Taufiq Abadi . (2023). Kelayakan Bisnis pada Toserba Saudi Pemalang Cabang Ulujami Ditinjau Dari Aspek Pasar dan Pemasaran, Universitas Islam Negeri Abdurrahman Wahid Pekalongan, *ABISMA Business and Management Journal*. <https://doi.org/10>.
- Abubakar, A. A., Nadila, R., & Junaidi, J. (2022). Analisis Kelayakan Usaha Olahan Pisang Berbasis E-Commerce Di Bereunuen Kecamatan Mutiara Kabupaten Pidie (Studi Kasus Toko Pisang Cemong). *Jurnal Agroristek*, 5(1), 8–13. <https://doi.org/10.47647/jar.v5i1.665>
- Darkiman Ruminta. (2020). Analisis Perbandingan Perhitungan Kelayakan Finansial Konvensional dan Syariah Darkiman. *INVENTORY: Jurnal Akuntansi*, 4(2), 166–174.
- Elvin Marselina, & Ridho Rokamah. (2022). Manajemen Produksi Home Industry Keripik Galih Kurnia Usaha Desa Bubakan Kecamatan Tulaka Kabupaten Pacitan. *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research*, 2(1), 105–120. <https://doi.org/10.21154/niqosiya.v2i1.706>
- Fidela, A., Pratama, A., & Nursyamsiah, T. (2020). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Program Pemasaran Desa Jambu Raya di Desa Jambu, Kabupaten Sumedang. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat*, 2(3), 493–498.
- Jumingan. (2011). *Studi Kelayakan Bisnis (Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan)*.



Bumi Aksara.

- Kualitas, P., Dan, L., Terhadap, H., Pada, P., Studi, G., & Kecamatan, W. (2022). Pengaruh Kualitas Layanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Grabfood (Studi Wilayah Kecamatan Setiabudi). *Jurnal Ilmiah M-Progress*, 12(1), 70–83. <https://doi.org/10.35968/m-pu.v12i1.867>
- Rahmadani, S., & Makmur, S. M. (2019). ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA PENGEMBANGAN UMKM USAHA TAHU DAN TEMPE KARYA MANDIRI DITINJAU DARI ASPEK PRODUKSI, ASPEK PEMASARAN DAN ASPEK KEUANGAN. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 76–83.
- Sugiyanto, Nadi, L., & Wenten, I. K. (2020). Studi kelayakan bisnis teknik untuk mengetahui bisnis dapat dijalankan atau tidak. In YPSIM Banten (Vol. 1). [http://eprints.unpam.ac.id/8654/3/Buku SKB Sugiyanto-Terbit 2020 Gabung-E-book.pdf](http://eprints.unpam.ac.id/8654/3/Buku%20SKB%20Sugiyanto-Terbit%202020%20Gabung-E-book.pdf)
- Yuniar, V., Br Bangun, C. F., Bugis, S. W., & Suhartini, S. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk Ditinjau dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan. *Transformasi Manageria: Journal of Islamic Education Management*, 2(2), 142–151. <https://doi.org/10.47467/manageria.v2i2.929>

