

Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Toko Roti Gembong Gedhe Cabang Pekalongan

Muhammad Sultan Mubarak^{a,1}, Muhammad Taufiq Abadi^{a,2*}, Devy Arisandi^{a,3}

^a UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, Indonesia

¹ muhammad.taufiq.abadi@uingusdur.ac.id*

*korespondensi penulis

Informasi artikel

Received: 21 Juni 2022;

Revised: 12 Juli 2022;

Accepted: 20 Juli 2022.

Kata kunci:

Studi Kelayakan Bisnis;

Strategi Bisnis;

Pemasaran;

Keuangan;

Sumber daya manusia.

Keywords:

Business Feasibility Study;

Business Strategy;

Marketing;

Finance;

Human Resources.

: ABSTRAK

Dalam memulai sebuah bisnis tentunya kita ingin mendapatkan keuntungan yang besar dan mengurangi resiko kegagalan. Untuk itu perlu dilakukan studi kelayakan bisnis untuk menilai layak tidaknya sebuah bisnis. Pada penelitian ini dilakukan studi kelayakan bisnis pada Toko Roti Gembong Gedhe cabang Pekalongan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan menjalankan bisnis Roti Gembong Gedhe di pekalongan. Penelitian ini menggunakan metode campuran yaitu metode kualitatif dan kuantitatif. Untuk metode kuantitatif digunakan tiga Kriteria Investasi yaitu: Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR); Analisis Pay Back Period (PBP), sementara untuk metode kualitatif digunakan pendekatan non finansial yakni aspek hukum, aspek teknis dan teknologi, aspek pasar dan aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek manajemen dan aspek ekonomis. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa setelah dianalisis aspek-aspek studi kelayakan bisnis dari aspek hukum, sumber daya manusia, manajemen, teknik dan teknologi, pemasaran dan keuangan, hasilnya menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil perhitungan keuangannya pun secara investasi dan keuangan bisnis ini layak untuk dijalankan karena memiliki nilai NPV yang positif, Tingkat Pengembalian Pyback periode 2 tahun 9 bulan.

ABSTRACT

Analysis of Business Feasibility Study at Gembong Gedhe Bakery Pekalongan Branc. In starting a business, of course, we want to get a large profit and reduce the risk of failure. For this reason, it is necessary to conduct a business feasibility study to assess whether a business is feasible or not. In this study, a business feasibility study was conducted at the Pekalongan branch of the Gembong Gedhe Bakery. The purpose of this study was to analyze the feasibility of running the Roti Gembong Gedhe business in Pekalongan. This research uses mixed methods, namely qualitative and quantitative methods. For quantitative methods, three Investment Criteria are used, namely: Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR); Pay Back Period (PBP) analysis, while for qualitative methods a non-financial approach is used, namely legal aspects, technical and technological aspects, market aspects and marketing aspects, human resource aspects, management aspects and economic aspects. The results of this study state that after analyzing the aspects of a business feasibility study from legal, human resources, management, engineering and technology, marketing and financial aspects, the results show that this business is feasible to run. Based on the results of financial calculations, investment and finance, this business is feasible to run because it has a positive NPV value, Pyback Return Rate of 2 years and 9 months.

Copyright © 2022 (Muhammad Sultan Mubarak, dkk). All Right Reserved

How to Cite : Abadi, M. T., Mubarak, M. S., & Arisandi, D. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Toko Roti Gembong Gedhe Cabang Pekalongan. *Equilibrium : Jurnal Ilmu Manajemen*, 2(2), 39–45. <https://doi.org/10.56393/equilibrium.v2i2.1351>



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/). Allows readers to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of its articles and allow readers to use them for any other lawful purpose. The journal hold the copyright.

Pendahuluan

Usaha Roti Gembong Gedhe awalnya merupakan usaha roti klasik biasa. Karena minat konsumen yang cukup tinggi didukung potensi pasar yang besar maka pemilik usaha ini akhirnya memutuskan untuk melakukan waralaba atau franchise Roti Gembong Gedhe di berbagai daerah di Indonesia (Sesa et al., 2021). Melalui waralaba ini, menciptakan banyak lapangan pekerjaan dan juga ide usaha untuk masyarakat yang sudah mempunyai modal akan tetapi masih bingung akan membuka usaha apa. Roti Gembong Gedhe terus mempertahankan kualitas dari produknya dan prinsip waralabanya juga berdasarkan bagi hasil jadi dalam usaha ini tidak ada unsur ribanya (Manajemen et al., 2022). Roti Gembong Gedhe percaya bahwa dengan membawa nilai tradisi Indonesia serta menjaga kualitas bahan dan rasa, kami dapat mengangkat cita rasa kuliner roti bangsawan sehingga dapat dinikmati oleh seluruh kalangan masyarakat Indonesia (Rohmatin et al., 2018).

Awalnya pemilik usaha Roti Gembong Gedhe tidak tertarik dengan usaha makanan karena hobinya adalah balap motor. Akan tetapi karena tuntutan orang tua yang mengharuskan membuka usaha sendiri pemilik roti Gembong Gedhe pun mempelajari usaha pembuatan roti dari om dan tantenya yang lebih dulu berjualan di Lombok (Satyadi et al., 2020). Karena suka dengan rasa dan tekstur juga harga yang murah dari roti gembong ini, akhirnya pemilik memutuskan untuk membuka usaha roti Gembong Gedhe pertama di Jogjakarta. Terlebih lagi saat itu di Jogjakarta belum ada usaha roti tersebut sehingga potensi pasarnya masih besar (UNMUL & 2020, n.d.).

Feasibility Study untuk menilai kelayakan implementasi sebuah bisnis merupakan salah satu langkah awal yang tepat, bagi anda yang ingin merambah di dunia bisnis (Ichsan et al., 2019). Terutama dalam bidang perdagangan, jasa, bahkan manufaktur dan masih banyak yang lainnya lagi (Sobana, 2018). Pengaplikasian dari feasibility study untuk menilai kelayakan implementasi sebuah bisnis memang sangat penting sekali untuk di jadikan landasan utama yang kuat untuk menghindari dan mencegah adanya hal hal yang tidak di inginkan oleh anda sebagai pelaku bisnis di kemudian hari (Purnomo et al., 2018), yang berkaitan dengan kerugian usaha anda. Dengan menggunakan feasibility study ini, maka tidak salah lagi bahwa anda akan mendapatkan deskripsi awal mengenai layak atau tidak layaknya bisnis. Sehingga dapat mendapatkan hasil keputusan mengenai lanjutkan atau tidaknya bisnis yang akan dijalankan (Hasan et al., 2022).

Penelitian tentang studi kelayakan yang dilakukan oleh (Purnamasari et al., 2013; Setyo Sutanto et al., n.d.) menemukan bahwa penting bagi sebuah usaha untuk melakukan analisis kelayakan bisnis. Dengan demikian dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui aspek-aspek yang berpengaruh dalam menganalisis studi kelayakan pada roti gembong gedhe cabang pekalongan. Implikasinya untuk mengetahui kelayakan dijalkannya bisnis roti ini berdasarkan analisis yang ditemukan.

Metode

Penelitian ini menggunakan metode penelitian campuran yaitu kualitatif dan kuantitatif. Penelitian kualitatif digunakan untuk menganalisis data yang bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif ini digunakan untuk mengetahui dan menganalisis aspek-aspek studi kelayakan bisnis yaitu aspek hukum, pemasaran, SDM, Manajemen, dan aspek teknik dan teknologi. Data dari aspek-aspek tersebut dijelaskan secara deskriptif berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan. Sedangkan penelitian kuantitatif digunakan untuk menganalisis data melalui metode perhitungan kelayakan finansial dengan menggunakan metode NPV (Net Present Value), PP (Payback Period), dan ARR Pada penelitian ini menggunakan dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer pada penelitian ini didapatkan dari hasil wawancara langsung dengan pemilik usaha tersebut. Sedangkan data sekunder pada penelitian ini berupa buku, jurnal dan lain-lain yang mengacu permasalahan serta kelengkapan dari penelitian ini. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner, wawancara, observasi dan dokumentasi. Peneliti mengumpulkan data melalui penyebaran kuesioner untuk mengetahui minat konsumen terhadap Roti Gembong Gedhe.

Hasil dan pembahasan

Aspek Hukum. Berinduk dari Roti Gembong Gedhe yang merupakan usaha kemitraan perorangan, maka usaha ini memiliki badan hukum yang sama dan masih sejalan dengan line business perusahaan pusat. Adapun izin usaha yang ada di Roti Gembong Gedhe: Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat Izin Tempat Usaha (SITU), surat rekomendasi dari tetangga dan surat rekomendasi RT/RW.

Aspek Sumber Daya Manusia. Dalam menjalankan usahanya, awalnya pemilik melakukan usaha tersebut sendirian akan tetapi karena minat konsumen yang terus meningkat akhirnya pemilik membuka outlet baru yang dikelola oleh orangtua dan kakak dari pemilik. Pembukaan outlet baru tersebut membuahkan hasil yang bagus sehingga roti gembong gedhe terus dikenal oleh masyarakat. Akhirnya atas saran dari orang tua pemilik, roti Gembong Gedhe membuka kemitraan yang lebih luas dan sekarang hampir menjangkau seluruh kota di Pulau Jawa. Untuk satu outlet Roti Gembong Gedhe dibutuhkan setidaknya 7 tenaga kerja yang terdiri dari 1 kepala toko, 1 supervisor, 2 baker, 1 kasir, 1 staf admin, 1 Pramuniaga. Untuk rincian gajinya tergantung daerah mitra masing-masing dan besaran gaji tergantung job desknya. Gaji Roti Gembong Gedhe semuanya sudah sesuai bahkan diatas Upah Minimum Provinsi (UMP). Rincian gaji tenaga kerja roti Gembong Gedhe cabang Pekalongan berkisar antara Rp.2.000.000,00 hingga Rp.5.000.000,00. Semua yang bekerja pada outlet mitra atau cabang dari Roti Gembong Gedhe telah diseleksi langsung oleh staf pusat (Ariawan, 2022). Karena kemitraan yang terjalin pada Roti Gembong Gedhe adalah kemitraan terpusat. Jadi calon mitra hanya menyediakan modal saja dan proposal. Selebihnya seperti karyawan, peralatan dan sebagainya ditanggung oleh pusat. Untuk spesifikasi tenaga kerjanya kurang lebihnya sama sesuai dengan job desk masing-masing. Kriterianya antara lain sebagai berikut. Wanita/pria, Muslim, siap bekerja keras, siap bekerja dibawah tekanan, berdisiplin tinggi, mempunyai kepribadian yang baik dan tangguh sesuai dengan norma yang berlaku, memiliki kemampuan bersosialisasi yang baik. Untuk spesifikasinya tergantung pada unit kerjanya seperti misalnya baker berarti tenaga kerja tersebut harus menguasai teknik baking dan sebagainya.

Aspek Teknik dan Teknologi. Dalam aspek teknik dan teknologi ada beberapa hal yang perlu di analisis diantaranya mengenai mesin dan peralatan yang akan digunakan dalam kegiatan operasional Toko Roti Gembong Gedhe, lokasi dan desain toko. Berdasarkan hasil observasi langsung, didapat hasil berupa informasi mengenai kebutuhan mesin dalam melakukan kegiatan operasional. Dalam proses produksi roti dibutuhkan beberapa mesin dan peralatan, diantaranya: Spiral Mixer, Stainless Table, Dough Sheeter, Cabinet Final Proover, Electric Fryer Set dan Showcase. Selain itu dari sisi teknologi, mesin kasir yang digunakan untuk transaksi keuangan sudah modern, yaitu menggunakan system android yang bekerjasama dengan Go-Kasir dari perusahaan Gojek.

Aspek Manajemen. Untuk studi kelayakan bisnis yang perlu dianalisis adalah bagaimana fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan diterapkan secara benar. Dalam proses perencanaan (planning), kegiatan yang harus dilakukan diantaranya: Menetapkan tujuan Roti Gembong Gedhe, menetapkan pasar sasaran, menetapkan standar pencapaian tujuan dan menetapkan target penjualan. Selanjutnya dalam proses fungsi pengorganisasian (organizing), kegiatan yang harus dilakukan diantaranya: Mengalokasikan sumber daya, menetapkan prosedur kerja dan adanya struktur organisasi yang jelas. Dalam proses pengarahan (actuating), kegiatan dalam fungsi pengarahan: Mengimplementasikan proses kepemimpinan, pembimbingan dan pemberian motivasi. Sedangkan untuk proses pengendalian (controlling), kegiatan yang dikerjakan antara lain: Mengevaluasi keberhasilan dalam pencapaian tujuan, mengambil langkah klarifikasi dan koreksi atas penyimpangan, serta melakukan berbagai alternatif solusi atas berbagai masalah yang terkait dengan pencapaian tujuan dan target bisnis.

Aspek Pemasaran. Analisis Minat Konsumen ; Berdasarkan hasil penelitian dan observasi, diketahui bahwa Roti Gembong Gedhe masih sangat diminati di masyarakat. Terutama Roti Gembong

Gedhe cabang Pekalongan yang terhitung masih baru akan tetapi sudah sangat diterima dimasyarakat. Selain branding yang sudah cukup dikenal di masyarakat, kualitas dari produknya pun juga baik, banyak konsumen yang setuju dengan rasa dan tekstur juga kualitas dari roti Gembong Gedhe. Jadi meskipun masih belum maksimal dalam promosi akan tetapi dengan kepercayaan dan kepuasan konsumen dapat memberikan alternatif promosi lain yaitu melalui word of mouth, social media marketing dan lain sebagainya. Sehingga nantinya kemitraan Roti Gembong Gedhe akan semakin meluas.

Analisis Mitra Usaha; Contoh pesaing lain dari produk ini adalah roti bakar bandung, toko roti Delizia, Purimas, dan roti kukus. Akan tetapi dengan brand yang sudah lumayan besar dan dikenal oleh masyarakat luas, produk roti Gembong Gedhe ini dapat sangat bersaing dengan usaha-usaha lainnya. Roti Gembong Gedhe merupakan usaha kemitraan akan tetapi antara mitra yang satu dengan yang lainnya jaraknya cukup jauh bahkan beda kecamatan sehingga antara mitra tidak terjadi persaingan.

Analisis STP : (a) Segmentasi, Roti Gembong Gedhe merupakan usaha kemitraan yang awal mulanya hanya ada di Jogjakarta. Namun sekarang cabangnya sudah ada dimana-mana termasuk di Pekalongan. Untuk Roti Gembong Gedhe cabang Pekalongan berada di JJI. Urip Sumoharjo No. 7, Pekalongan Barat, Pekalongan. Lokasinya tepat dipusat perekonomian Pekalongan yaitu dijalan sekitar sepanjang ponolawen-kedungwuni Pekalongan. Lokasi tersebut merupakan lokasi yang sangat strategis, selain dekat dengan pasar tradisional, supermarket, lokasi tersebut juga mudah dijangkau oleh siapa saja. Pemilihan lokasi tersebut juga sesuai dengan target pasar. Tidak hanya itu, lokasi tersebut juga ramai terus dari pagi hari sampai malam hari cocok sekali untuk dijadikan sebagai lokasi usaha terutama usaha Roti Gembong Gedhe yang harus habis dalam satu hari. (b) Target pasar, Target pasar atau target konsumen dari Roti Gembong Gedhe ini menjangkau siapa saja tidak terbatas gender, usia bahkan status sosial. Karena dengan tekstur yang lembut dan rasa yang lezat, Roti Gembong Gedhe ini cocok untuk dimakan oleh siapa saja. Walaupun merupakan jenis roti klasik kuno yang biasanya hanya disukai oleh Ibu-ibu atau Bapak-bapak, akan tetapi dengan varian yang lebih dari 10 rasa/toping ada yang manis maupun asin, roti Gembong Gedhe ini dapat dinikmati juga oleh anak muda, remaja, bahkan anak-anak. Target awal konsumennya adalah remaja sampai dewasa usia antara 19-40 tahunan yang biasanya suka mencari jajanan. Karena usaha ini merupakan usaha Franchise jadi awal target konsumennya hanya sekitaran keluarga dan mahasiswa sekitar tempat usaha. Namun, seiring berkembangnya usaha dan semakin banyaknya kemitraan jadi target pasarnya pun semakin luas. Dan konsumenpun semakin banyak karena usaha Roti Gembong Gedhe ini selalu menjaga kualitas dari produknya sehingga sampai sekarang tetap disukai oleh setiap konsumennya. (c) Posisi pasar, Roti Gembong Gedhe bukan merupakan pelopor roti Gembong karena usaha ini termasuk usaha baru yang dimulai pada tahun 2019. Usaha merupakan usaha follower atau pengikut dari usaha lainnya. Roti Gembong Gedhe cabang Pekalongan juga merupakan unit mitra dari Roti Gembong Gedhe pusat. Sistem kemitraan pada roti Gembong Gedhe ini adalah manajemen terpusat jadi mitra usaha hanya mengeluarkan modal awal saja untuk gerai, peralatan dan bahan serta berpartisipasi dalam promosi sedangkan untuk SDM, resep, dan pembuatannya langsung dijalankan oleh pusat. Hal ini dilakukan untuk menjaga kualitas dari produk roti itu sendiri dan demi kemajuan bisnis yang berkelanjutan. Jadi untuk pelayanan, fasilitas, kualitas produk, dan diskon itu selalu dipantau oleh manajemen pusat.

Analisis Bauran Pemasaran, (a) Produk barang / jasa, Produk yang dijual oleh Roti Gembong Gedhe adalah Roti gembong yang merupakan jenis roti jadul klasik yang terinspirasi dari roti kuno Kertanegara. Roti ini merupakan roti khas dengan tekstur yang lembut dan rasa yang lezat. Bukan hanya itu, varian rasa dari roti gembong gedhe juga banyak ada sekitar 17 varian rasa seperti coklat, ovommaltine, Abon mayo pedas/asin, buttercream, susu keju, red velvet, susu, banana milk, oreo, cappucino, sarikaya, original, tiramisu, greentea, strawberry, blueberry, dan durian. Roti yang menggembung lembut dengan varian toping yang banyak membuat disukai oleh konsumennya. Selain itu, usaha Roti Gembong ini juga terus melakukan inovasi terhadap produknya. Mungkin kedepannya akan ada lebih banyak rasa baru yang belum tentu ada pada produk lain. Kemasan Roti Gembong Gedhe

juga menarik dengan menggunakan box serta pemilihan design yang unik, colourfull dan menarik. (b) Harga, Harga jual produk Roti gembong berasal dari perhitungan HPP dengan mengambil laba yang sedikit. Karena prinsip dari usaha ini adalah berani rugi demi kualitas produk yang tetap terjaga. Harga jual produk roti gembong ini termasuk terjangkau yaitu dari harga Rp.10.000,00 sampai yang paling tinggi yaitu Rp.17.000,00. Harga tersebut termasuk worth it untuk dibeli. Dengan kualitas produk yang baik, lembut, lezat dan toping yang berlimpah untuk harga segitu termasuk terjangkau jika dibandingkan dengan produk lainnya. (c) Promosi, Promosi awal yang digunakan pada usaha Roti Gembong Gedhe ini adalah dengan word of mouth atau melalui mulut ke mulut, juga dengan promosi sosial media. Usaha Roti Gembong Gedhe selalu menjaga kualitas dari produknya meskipun rugi yang terpenting adalah kepuasan dari konsumen sehingga hal tersebut memberikan impact ke citra produknya. Karena itulah produk roti gembongnya cepat dikenal oleh masyarakat bahkan sampai membentuk kemitraan. Untuk kemitraan cabang Pekalongan promosinya dengan sosial Media, seperti instagram, facebook, twitter, dan sebagainya. Promosi tersebut dinilai lebih efektif dibandingkan dengan penyebaran pamflet atau brosur. (d) Distribusi, Untuk distribusi dari produk Roti Gembong ini adalah bisa langsung ke konsumen dan melalui perantara. Konsumen bisa langsung memesan roti gembong dengan datang langsung ke gerai roti gembong Gedhe terdekat. Atau jika konsumen malas untuk pergi langsung ke gerai terdekat, konsumen bisa memesannya melalui aplikasi seperti gofood atau Shopeefood karena selain bisa dipesan langsung roti gembong juga bisa dipesan via online.

Aspek Keuangan. Modal kemitraan Roti Gembong Gedhe adalah Rp.225.000.000,00. Pembagian keuntungan dilakukan dengan sistem bagi hasil. Untuk waktu balik modalnya bervariasi, tergantung dengan penjualan toko. Mengenai jumlah keuntungan, mitra dapat menerima 10 persen omset penjualan dari tokonya. Jumlahnya sendiri tergantung dari total roti yang dijual berikut ini perhitungan Analisis kelayakan dengan menggunakan PP, NPV, IRR.

Table 1 analisis Payback Periode

Tahun	Cashflow	Arus Kas Kumulatif
0	-225000000	-225000000
1	81090000	-143910000
2	148789800	4879800
3	158806800	163686600

Source: hasil penelitian, diolah

Perhitungan Payback Periode (PP) yaitu untuk mengetahui jangka waktu pengembalian investasi. PP pada usaha Roti Gembong Gedhe yaitu pada tahun ke 2 investasi dapat dikembalikan dalam jangka waktu 2 Tahun 10 bulan. Jadi dari hasil payback periode ini dapat disimpulkan jika usaha Roti Gembong Gedhe layak untuk dijalankan.

Table 2 Analisis perhitungan NPV

Tahun	Cashflow	PV 10%	PV Arus Kas	Arus Kas Kumulatif
0	-225000000	1	-225000000	-225000000
1	81090000	0.9091	73718919	-151281081
2	148789800	0.8264	122959890.7	-28321190.28
3	158806800	0.7513	119311548.8	90990358.56

Source: hasil penelitian, diolah

Perhitungan NPV (Net Present Value) perhitungan ini digunakan untuk mengetahui perbandingan total nilai PV atau present value dengan PV investasi selama umur investasi. Dari perhitungan tersebut didapatkan hasil NPV sebesar Rp.90.990.358,00. Hasil tersebut berupa bernilai positif sehingga dapat disimpulkan jika usaha Roti Gembong Gedhe ini layak untuk dijalankan. Karena penilaian pada NPV

adalah apabila nilai NPV minus atau kurang dari 0 maka usaha tersebut dinyatakan tidak layak dijalankan. Sebaliknya jika nilai NPV lebih dari 0 (positif) maka usaha tersebut layak untuk dijalankan.

Tabel 3 Perhitungan IRR

Tahun	Cashflow	DF 10%	PV 10%	DF 20%	PV 20%
0	-225000000	1	-225000000	1	-225000000
1	81090000	0.9091	73718919	0.833	67547970
2	108789800	0.8264	89903890.72	0.694	75500121.2
3	138806800	0.7513	104285548.8	0.579	80369137.2
			42908358.56		-1582771.6

Source: hasil penelitian, diolah

Perhitungan IRR (Internal Rate of Return) perhitungan suatu tingkat discount rate yang menghasilkan NPV sama dengan nol. Apabila nilai IRR lebih dari discount factor maka dapat dinyatakan bahwa investasi pada usaha tersebut layak dijalankan. Apabila nilai IRR kurang dari discount factor maka investasi pada usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil perhitungan, didapatkan IRR sebesar 19,64% usaha tersebut layak dijalankan karena bunga pengembalian lebih besar dari bunga pinjaman dari pinjaman bank 20%.

Simpulan

Dengan mempertimbangkan dari berbagai aspek yang telah dikaji sebelumnya, mulai dari aspek legalitas, aspek SDM, aspek teknis dan teknologi, Pemasaran dan keuangan dapat disimpulkan bahwa Usaha Roti Gembong Gedhe di pekalongan dapat atau layak untuk dijalankan. Pada analisis SDM, bahwa kemitraan ini sangat menjaga kualitas dari produk dan juga SDMnya. Pada aspek pemasaran, Roti Gembong Gedhe memiliki segmentasi pasar yang luas dan saat ini sedang diminati oleh masyarakat, dan pada aspek keuangan terutama pada perhitungan PP investasi proyek ini akan Kembali 2 tahun 9 bulan, analisis NPV hasilnya menunjukkan nilai yang positif yaitu menyatakan jika Usaha Roti Gembong Gedhe ini Layak untuk dijalankan. Serta perhitungan IRR usaha ini layak karena nilai IRR lebih kecil dari bunga bank.

Referensi

- Ariawan, M. (2022). *Aktivitas Pemasaran Media Sosial Dan Pengalaman Pelanggan Terhadap Kualitas Hubungan (Studi pada Pelanggan Roti Gembong* http://e-journal.uajy.ac.id/28050/1/18_03_24079_0.pdf
- Hasan, S., Elpisah, E., Sabtohadhi, J., & Zarkasi, Z. (2022). *Studi Kelayakan Bisnis*. <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=GIKCEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR1&dq=studi+kelayakan+bisnis&ots=kccK54WTyg&sig=w2bzwejEBWUsXraRpr-kfRFJYM8>
- Ichsan, R., SE, M., & Nasution, S. L. (2019). *Studi kelayakan bisnis= Business feasibility study*. <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=KAACEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=studi+kelayakan+bisnis&ots=-4WEYW6Evv&sig=Wq-QpwbgtuP-BZNLmJ540Dk2Iek>
- Manajemen, J., Kewirausahaan, D., Jurnal, H., Millasyifa, N., Amalia, T., Naufal, H. M., Hafizh Enriza, M., Shafa, L. N., Situngkir, L., Ekonomi, F., & Manajemen, J. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Penerapan Metode Harga Pokok Penuh Pada Roti Gembong Bongsor Karawang. *Ejurnal.Politeknikpratama.Ac.Id*, 2(3). <http://ejurnal.politeknikpratama.ac.id/index.php/JUMBIKU/article/view/864>
- Purnamasari, D., Bisnis, B. H. M., & 2013, undefined. (2013). Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai Oleh-Oleh Khas Kota Batam. *Jurnal.Polibatam.Ac.Id*, 1(1), 83. <https://jurnal.polibatam.ac.id/index.php/JAEMB/article/view/200>
- Purnomo, R., Riawan, R., & Sugiharto, L. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. http://eprints.umpo.ac.id/3803/1/Studi_Kelayakan_Bisnis.pdf

- Rohmatin, Z., Ilmu, K. H.-J., & 2018, U. (2018). Strategi Komunikasi Pemasaran Roti Gembong Happy Dalam Menarik Minat Beli Konsumen. *Ejournal.Ilkom.Fisip-Unmul.Ac.Id.* [https://ejournal.ilkom.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2018/08/Jurnal Zulfa \(08-15-18-12-32-39\).pdf](https://ejournal.ilkom.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2018/08/Jurnal_Zulfa_(08-15-18-12-32-39).pdf)
- Satyadi, M., Lau, E., Ilmiah, U. K.-D. J., & 2020, U. (2020). Product Quality Control Analysis Happy Gembong Bread Production In Samarinda. *Ejurnal.Untag-Smd.Ac.Id.* <http://ejurnal.untag-smd.ac.id/index.php/dedikasi/article/download/4446/4311>
- Sesa, L., Sitania, F., Optimalisasi, D. W.-J., & 2021, U. (2021). Analisis Pemilihan Supplier Bahan Baku Roti dengan Metode ANP (Analytic Network Process) dan Rating Scale (Studi Kasus: Roti Gembong Kota Raja di. *Repository.Unmul.Ac.Id.* [https://repository.unmul.ac.id/bitstream/handle/123456789/33895/3173-8987-1-PB\(3\).pdf?sequence=1](https://repository.unmul.ac.id/bitstream/handle/123456789/33895/3173-8987-1-PB(3).pdf?sequence=1)
- Setyo Sutanto, F., Wahyu Nurhidayah, F., Puspita Amalia, A., Rizky Izzalqurny, T., & Negeri Malang, U. (n.d.). Studi Kelayakan Bisnis Lezat Toast Camilan Kekinian. *Conference.Um.Ac.Id.* Retrieved January 30, 2023, from <http://conference.um.ac.id/index.php/nsafe/article/view/2371>
- Sobana, D. (2018). *Studi kelayakan bisnis.* http://senayan.iain-palangkaraya.ac.id/index.php?p=show_detail&id=15313&keywords=
- UNMUL, N. S.-J. A. B. F., & 2020, undefined. (n.d.). Analisis Sop (Standard Operating Prosedure) Dalam Produksi Roti Gembopada Usaha Roti Gembong Bite Di Samarinda. *Ocs.Unmul.Ac.Id.* Retrieved January 30, 2023, from <https://ocs.unmul.ac.id/index.php/jadbis/article/view/3226>