

## **Analisis Studi Kelayakan Bisnis “Fortune Cake”**

Intan Ayusta Alifia<sup>1\*</sup>, Jihan Fadiya Haya<sup>2</sup>, Mar’atus Solikhah<sup>3</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Negeri Malang

\*intan.ayusta.2104226@students.um.ac.id

### **ABSTRACT**

*This research was conducted with the aim of analyzing the feasibility of the "Fortune Cake" business. The research was conducted in Malang City with an online system as well as from previous cake business ventures. This type of research is case study research using qualitative analysis for economic analysis and quantitative analysis for financial analysis. This study analyzes several aspects of business feasibility studies, namely SWOT analysis, market and marketing aspects, technical and technological aspects, management and human resource aspects, financial aspects, and juridical and environmental aspects. The results of this study are the "Fortune Cake" business is feasible to do because among the many foods that are so delicious, this sweet snack or so-called cake is a dish that has many connoisseurs, especially with the many types and choices, so you can feel a variety of delicious taste sensations. of the many variants. This cake product is also favored by all groups, from teenagers to adults and even the elderly really like cakes. Cake is not only eaten when there is an event, but can be made as a snack too.*

*Keywords: Business Feasibility, "Fortune Cake" Business*

### **ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis "Fortune Cake". Penelitian dilakukan di Kota Malang dengan sistem *online* serta dari usaha bisnis kue sebelumnya. Jenis penelitian ini adalah penelitian studi kasus menggunakan analisis kualitatif untuk analisis ekonomi dan analisis kuantitatif untuk analisis keuangan. Penelitian ini menganalisis beberapa aspek studi kelayakan bisnis yaitu analisis SWOT, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek keuangan, serta aspek hukum dan lingkungan. Hasil dari penelitian ini adalah bisnis "Fortune Cake" layak untuk dilakukan karena diantara banyak makanan yang begitu nikmat, camilan manis atau biasa disebut kue ini merupakan sajian yang banyak penikmatnya, apalagi dengan jenis dan pilihannya yang banyak, jadi bisa merasakan sensasi rasa enak yang beragam dari banyaknya varian tadi. Produk kue ini juga digemari oleh semua kalangan, dari remaja hingga dewasa bahkan oleh orang lanjut usia sangat menyukai kue. Kue tidak hanya dimakan saat ada acara saja, tetapi bisa dibuat camilan juga.

**Kata kunci:** Kelayakan Bisnis, Bisnis "Fortune Cake"

### **PENDAHULUAN**

Saat ini banyak orang yang tidak mempunyai pekerjaan alias pengangguran dikarenakan semakin minimnya lapangan pekerjaan di Indonesia. Salah satu penyebabnya yaitu pandemi Covid-19. Apalagi semakin bertambahnya usia produktif setiap tahunnya mengakibatkan jumlah pengangguran yang besar di Indonesia. Oleh karena itu, banyak orang yang memilih untuk menjadi wirausahawan seperti dengan membuka toko kue.

Sekarang banyak jenis makanan ringan yang banyak diminati masyarakat, salah satunya adalah kue. Kue digemari oleh semua kalangan, dari remaja hingga dewasa bahkan oleh orang lanjut usia sangat menyukai kue. Kue tidak hanya dimakan saat ada acara saja, tetapi bisa dibuat camilan juga. Di zaman modern ini sudah jarang yang membuat kue sendiri, kebanyakan

beralasan jika sudah tidak memiliki waktu luang untuk belajar melalui buku resep, internet dan sebagainya. Selain itu, ada yang beralasan bahwa membuat kue adalah hal yang sulit karena dibutuhkan ketepatan waktu memasak, takaran adonan kue, serta ada beberapa bahan yang mungkin sulit atau tidak dikenali oleh mereka.

Banyak toko kue yang sudah berdiri di pasaran. Mulai dari yang baru hingga yang sudah memiliki nama besar serta cabang di seluruh Indonesia. Namun, tidak menutup kemungkinan bahwa tidak bisa membuka toko kue. Toko kue yang ini menyediakan beberapa varian, seperti donat, *dessert box*, *rainbow cake*, *salted pie*, dan *cheese cake*.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak bisnis tersebut dijalankan (Jakfar & Kasmir, 2010). Studi kelayakan membantu menemukan pendekatan dan solusi alternatif untuk mempraktekkan suatu ide (Thompson, 2003). Mengacu kepada konsep bisnis yang telah ada sebelumnya, Soeharto (2002) menyebutkan bahwa terdapat beberapa aspek yang perlu diteliti dalam studi kelayakan yaitu:

1. Aspek pasar
2. Aspek teknis dan produksi
3. Aspek manajemen
4. Aspek legal dan lingkungan
5. Aspek ekonomi dan sosial
6. Aspek keuangan

Suliyanto (2010) menyatakan beberapa perbedaan studi kelayakan bisnis dengan rencana bisnis (*businessplan*) berdasarkan sumber data penelitian, penyusun penelitian, tujuan dari studi kelayakan dan rencana bisnis, waktu penelitian, dan biaya yang dibutuhkan oleh masing-masing.

### **Bisnis “*Fortune Cake*”**

*Fortune Cake* adalah toko kue yang menjual 5 jenis kue yang diproduksi dengan bahan berkualitas dan berpenampilan menarik serta cita rasa yang enak. *Fortune Cake* menyediakan beberapa jenis kue antara lain donat, *salted pie*, *cheese cake*, *rainbow cake*, dan *dessert box*.

- Visi dari bisnis “*Fortune Cake*” adalah:
  1. Memperoleh keuntungan sebesar-besarnya.
  2. Menjadi bisnis yang professional dibidangnya.
  3. Menjadi salah satu produsen kue di Malang.
  4. Membuka lapangan pekerjaan untuk orang lain.
- Misi dari bisnis “*Fortune Cake*” adalah:
  1. Terus berinovasi dalam menciptakan menu-menu kue yang unik dan menarik.
  2. Menciptakan ide-ide kreatif untuk menarik minat konsumen.
  3. Memberikan pelayanan yang sopan dan ramah kepada konsumen.
  4. Menjual produk dengan harga yang terjangkau namun dengan kualitas dan rasa yang baik.

## **METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan dalam penulisan artikel ini adalah penelitian kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif disini digunakan untuk analisis SWOT, analisis aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek keuangan, serta aspek hukum dan lingkungan. Untuk laporan keuangan berupa laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan posisi keuangan, dan laporan arus kas, dijelaskan dengan metode kuantitatif. Dalam metode kuantitatif juga dijelaskan analisis rasio keuangan bisnis "*Fortune Cake*" seperti *Payback Period* (PP), *Break Even Point* (BEP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profit Margin*, dan *Profitability Index* (PI) yang bertujuan untuk meninjau seberapa layak peluang investasi dalam bisnis tersebut.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Analisis SWOT**

- a. Kekuatan (strength)
  - Kue adalah jenis makanan yang bisa dibuat berbagai macam varian. Secara garis besar, kue terdiri dari kue basah dan kue kering. Namun demikian, kue basah dan kue kering ini dapat dibagi lagi menjadi berbagai macam jenis olahan kue. Bahkan, dengan perkembangan teknologi saat ini, variasi kue bisa ditambah lagi dengan hasil olahan resep di internet.
  - Harga kue bisa dibuat bermacam - macam mulai dari ribuan rupiah, belasan ribu hingga ratusan ribu tergantung bahan dan ukuran. Dengan demikian, kue dapat dinikmati oleh kalangan di berbagai kelas pasar.
  - Bahan dasar dan alat-alat pembuatan kue relatif mudah ditemukan di pasaran dengan harga yang relative terjangkau.
  - Proses penjualan dan pemasaran kue menggunakan sistem pre-order sehingga minim risiko dari produk yang tidak laku.
- b. Kelemahan (weakness)
  - Apabila dibandingkan dengan makanan kemasan, kue adalah makanan yang lebih cepat basi. Akibatnya, sampah yang dihasilkan produksi kue juga cenderung lebih banyak.
  - Karena relatif mudah dibuat, banyak pembuat kue pesaing di daerah sekitar.
  - Kue relatif kurang mengenyangkan dibanding nasi.
  - Harga kue cenderung mengalami kenaikan akibat semakin mahalnya harga bahan baku. Karena konsumen yang ditarget mayoritas adalah semua kalangan, harga kue tidak bisa dinaikkan terlalu tinggi. Akibatnya laba usaha kue relatif rendah.
- c. Peluang (opportunity)
  - Peluang bisnis kue di Indonesia sangatlah besar. Sebab, masyarakat Indonesia akan makan kue di berbagai acara. Mulai dari hari raya keagamaan, ulang tahun sampai rapat desa dan pernikahan, semuanya membutuhkan kue.
  - Peluang konsumen kue juga sangat luas dari berbagai kalangan mulai dari rakyat biasa sampai dengan pejabat.
  - Teknologi membuat produsen kue bisa menambah kreativitas dengan membuat kue-kue yang tidak banyak beredar di masyarakat sekitar. Selain itu, teknologi juga membantu pemasaran kue menjadi lebih efisien dan efektif melalui digital marketing.
- d. Ancaman (threat)

- Bisnis kue memiliki banyak pesaing sehingga sebagai seorang pebisnis, Anda dituntut untuk terus kreatif dalam membuat produk kue yang enak dengan harga yang pas.
- Kondisi musiman cenderung membuat kue terutama kue basah lebih cepat basi jika tidak laku.
- Produk kue yang itu-itu saja akan membuat pelanggan jenuh atau bosan.

### **Analisis Aspek Pasar Dan Pemasaran**

Bisnis ini menciptakan sebuah cemilan yang sedang tren di zaman modern seperti ini, berbagai varian menjadikan bisnis ini mempunyai peminat yang banyak, dikarenakan kue yang dijual dibuat dari bahan baku berkualitas sehingga rasanya disukai banyak orang, juga mampu menguasai pangsa pasar. jadi market share dari bisnis ini sangat layak.

Bisnis kue membuka bisnis di sekitaran pemukiman warga dan kampus supaya mudah untuk dikunjungi dan mudah diakses. Bisnis ini juga bisa melalui online shop dan media sosial seperti Instagram dan WhatsApp. Bisnis kue ini dilakukan dengan sistem pre-order sehingga para konsumen harus mememesannya terlebih dahulu untuk bisa membeli kuenya. Bisnis kue ini bertujuan agar produk-produk makanan dapat tersebar luas melalui media sosial dan juga konsumen dapat memesan sesuai keinginannya.

Produk makanan kue dapat dibeli oleh semua kalangan baik laki-laki maupun perempuan, dari usia anak-anak, remaja, sampai dewasa/orang tua karena produk yang ditawarkan bukan merupakan produk khusus yang hanya dapat dikonsumsi oleh kalangan tertentu. Akan dibuat katalog yang telah diposting melalui sosial media seperti Instagram, dengan harga jual per-kue dengan kisaran harga mulai dari Rp 35.000 sehingga para konsumen pun dapat memilih harga yang sesuai dengan budget mereka. Bisnis kue ini akan memberikan informasi seputar diskon dan promo-promo yang sangat menarik melalui media sosial.

### **Aspek Teknis Dan Teknologi**

Untuk menarik perhatian konsumen baru, Toko kue ini bisa mulai menentukan nilai lebih dan keunggulan dari produk. Jadi, akan memproduksi kue yang sehat karena rendah gula dan kalori, membuat kue berkualitas dengan harga yang terjangkau dibandingkan toko lain, dan membuat kue dengan berbagai macam bentuk atau hiasan yang kreatif agar bisnis kue ini terlihat unik, karena semakin unik kue maka semakin banyak juga yang akan tertarik.

Teknologi yang digunakan adalah peralatan utama yaitu mesin yang digunakan dalam proses produksi kue merupakan oven dan mixer. Sedangkan teknologi utama yang digunakan untuk penjualan adalah mesin kasir beserta meja dan lemari display. Toko kue ini juga melayani pesanan secara online via whatsapp dan instagram sehingga bisa menggunakan teknologi smartphone untuk melayani order online tersebut.

Perencanaan kapasitas produksi pada bisnis kue ini adalah diukur dari kemampuan bisnis yaitu mampu menghasilkan 5 macam kue, masing-masing disesuaikan dengan jumlah pesanan kue dari konsumen karena toko kue ini menggunakan sistem pre-order. Bisnis kue ini membuka bisnis di sekitaran pemukiman warga, kampus dan tengah kota supaya mudah untuk dikunjungi dan mudah diakses yaitu di jalan kawi, kota Malang. Bisnis ini juga bisa melalui online shop dan media sosial seperti Instagram dan WhatsApp. Bisnis kue ini bertujuan agar produk-produk makanan dapat tersebar luas melalui media sosial dan juga konsumen dapat memesan sesuai keinginannya.

Dikarenakan toko kue ini menggunakan sistem PO, jadi lebih memilih sistem perencanaan material. Dengan sistem ini kita dapat mengurangi kesalahan perkiraan kebutuhan karena didasarkan pada pesanan, menyajikan informasi untuk kapasitas toko, dan dapat selalu memperbaiki jumlah persediaan dan jumlah pesanan kue.

### Aspek Manajemen Dan Sumber Daya Manusia

Dalam bisnis kue ini, akan memisahkan bagian pekerjaan yaitu bagian dapur dan pemasaran. Bisnis ini akan merancang tim kerja yang kompleks. Dalam melakukan pekerjaan akan menggunakan teknologi yang ada untuk memaksimalkan pemenuhan tugas dan juga memaksimalkan kualitas kerja orang yang memakai teknologi tersebut. Di sini akan membuat informasi tentang jam kerja, jam lembur, cara menggunakan alat di dapur dan informasi tambahan lain yang dibutuhkan. Jam kerja tidak bisa dibuat secara paten karena bisnis dijalankan dengan sistem PO, jadi akan bekerja jika ada pesanan.

Bisnis kue ini akan mengadakan evaluasi setiap seminggu sekali atau sesudah menyelesaikan pesanan untuk menilai manajemen dari bisnis ini. Setelah melakukan penilaian terhadap manajemen, selanjutnya akan mengadakan program untuk meningkatkan produktivitas dengan cara menyesuaikan pekerjaan dengan kemampuan dan minat dan juga mengadakan pelatihan,

Nantinya jika sudah merasa membutuhkan tenaga kerja lebih akan mengadakan perekrutan sesuai bagian yang diperlukan. Dan memberikan kesempatan yang sama untuk semua orang dalam perekrutan, promosi, pelatihan, dan disiplin dalam pekerjaan. Akan dilakukannya pelatihan dan pengembangan manajemen untuk memperbaiki penampilan kerja manajerial saat ini atau masa yang akan datang dengan memberikan pengetahuan, mengubah sikap, atau meningkatkan keterampilan.

### Aspek Keuangan

#### a. Rincian Pendanaan Awal

No.	Keterangan	Total
1.	Biaya Pra Investasi	Rp 1,000,000
2.	Biaya Aktiva Tetap	Rp 8,000,000
3.	Biaya Operasional	Rp 6,000,000
	<b>Jumlah Kebutuhan Dana</b>	<b>Rp 17,000,000</b>
a.	Dana Sendiri & Investasi	Rp 12,000,000
b.	Dana Pinjaman Bank	Rp 5,000,000

#### b. Rincian Keuangan

- Penjualan Tahun Ke-1 = 300 x Rp. 35.000/pcs kue = Rp. 10.500.000 (Tahun 2022)
- Penjualan Tahun Ke-2 = 350 x Rp. 35.000/pcs kue = Rp. 12.250.000 (Tahun 2023)
- Penjualan Tahun Ke-3 = 400 x Rp. 35.000/pcs kue = Rp. 14.000.000 (Tahun 2024)
- Data Keuangan

	2022	2023	2024
Modal Akhir	Rp 15,500,000.00	Rp 17,250,000.00	Rp 21,500,000.00
Arus Kas	Rp 10,500,000.00	Rp 9,750,000.00	Rp 11,500,000.00
Laba	Rp 4,500,000.00	Rp 1,750,000.00	Rp 4,250,000.00

c. Analisis Penilaian Investasi

- Payback Period

PAYBACK PERIOD		
Nilai Investasi	Rp	12,000,000
Kas Masuk Bersih	Rp	10,500,000
Periode Pengembalian Modal	Nilai Investasi / Kas Masuk Bersih	
Periode Pengembalian Modal	<b>1 tahun</b>	

- Profitability Index

PROFITABILITY INDEX				
Perhitungan =	$\frac{\text{Nilai Aliran Kas Masuk}}{\text{Nilai Investasi}}$			
2022	Rp	10,500,000	=	<b>0.875</b>
	Rp	12,000,000		
2023	Rp	9,750,000	=	<b>0.813</b>
	Rp	12,000,000		
2024	Rp	11,500,000	=	<b>0.958</b>
	Rp	12,000,000		

- ROA/ROE

ROA/ROE			
Tahun	Laba Bersih	Total Aset	Ekuitas
2022	Rp 4,500,000	Rp 10,000,000	Rp 15,500,000
2023	Rp 1,750,000	Rp 10,000,000	Rp 17,250,000
2024	Rp 4,250,000	Rp 10,000,000	Rp 21,500,000
2022	ROA	<b>45.00%</b>	
	ROE	<b>29.03%</b>	
2023	ROA	<b>17.50%</b>	
	ROE	<b>10.14%</b>	
2024	ROA	<b>42.50%</b>	
	ROE	<b>19.77%</b>	

- BEP

BEP (Tahun 2022, 2023, 2024)		
Biaya Aktiva Tetap		
Bangunan	Rp	5,000,000
Peralatan	Rp	5,000,000

Biaya Variabel	Rp	10,000,000
Biaya Operasional (tahun pertama)	Rp	6,000,000
Harga Jual Per Unit = Rp 35,000		
Biaya Variabel Per Unit = Rp 6,000,000/365 = Rp 16,438.36		
Perhitungan BEP		
Biaya Aktiva Tetap	=	Rp 10,000,000
Harga Jual Per Unit - Biaya Variabel Per Unit		Rp 35,000 - Rp 16,438.36
	=	Rp 10,000,000
		Rp 35,000 - Rp 16,438.36
	=	Rp 10,000,000
		Rp 18,561.64
	=	<b>538 tingkat pelanggan</b>

- NPV

NPV (Tingkat Suku Bunga 10%)	
Periode	Cash Flow
2022	Rp 10,500,000
2023	Rp 9,750,000
2024	Rp 11,500,000
PV	Rp 26,243,426
<b>NPV</b>	<b>Rp 11,243,426</b>

- IRR

IRR	
Periode	Cash Flow
Initial Cost	Rp (26,750,000)
2022	Rp 10,500,000
2023	Rp 12,250,000
2024	Rp 14,000,000
<b>IRR</b>	<b>16.81%</b>

Initial Cost/Biaya Awal =  
 Rp 6,000,000 + Rp 10,500,000 + Rp 9,750,000 = Rp 26,750,000

- Profit Margin

PROFIT MARGIN				
Perhitungan =	Pendapatan - Beban			
		Beban		
2022	Rp	4,500,000	=	<b>75.00%</b>
	Rp	6,000,000		
2023	Rp	1,750,000	=	<b>16.67%</b>
	Rp	10,500,000		
2024	Rp	4,250,000	=	<b>43.59%</b>
	Rp	9,750,000		

d. Analisis Risiko

- Controllable

- Karyawan yang sengaja mengambil bahan baku untuk dipakai sendiri. Untuk masalah ini akan melakukan pengawasan langsung terhadap karyawan supaya tidak terjadi pencurian bahan baku.
- Longgarnya sistem keamanan data, sehingga orang yang tidak berkepentingan dapat mengubah atau mengambil data seenaknya. Jadi, setiap karyawan akan memiliki user dan password sendiri untuk mengakses data sehingga orang yang tidak mempunyai user dan password tidak memiliki akses.
- Produk cacat karena karyawan yang kurang memiliki keahlian dibidangnya. Jadi akan diberikan pelatihan terlebih dahulu sebelum karyawan memulai bekerja.

- Uncontrollable

- Terjadinya kebakaran. Disediakan alat pemadam kebakaran di toko ini. Dan jika kebakarannya besar akan menghubungi petugas pemadam kebakaran.
- Terjadi badai. Jika ada waktu, maka akan menyimpan barang yang berharga di tempat yang aman yang tahan air dan api. Lalu menutup pintu dan jendela serapat mungkin dan juga mematikan peralatan listrik gas sampai badai benar-benar reda.

**Aspek Hukum**

Bentuk badan usaha "*Fortune Cake*" adalah CV karena didirikan berdasarkan perjanjian kedua pihak untuk menjalankan usaha guna mendapatkan keuntungan. Persyaratan pendirian CV tidak mensyaratkan minimal modal disetor sehingga prosesnya lebih mudah. Pengajuan pendirian CV Toko Kue "*Fortune*" dilakukan sejak awal pendirian usaha.

Jenis barang dagangan yang diproduksi di toko kue ini adalah produk kue, dan produk tersebut merupakan produk yang diperbolehkan undang-undang. Toko kue ini pastinya akan menggunakan cara berbisnis yang halal dan sesuai agama, serta akan membentuk visi misi bisnis yang sesuai dengan agama dan tidak akan merugikan

siapapun. Adapun izin usaha yang di harus di lengkapi oleh toko kue ini adalah Nomor Induk Berusaha (NIB) karena kegiatan usaha ini masih tergolong yang berisiko rendah. NIB tersebut merupakan bukti registrasi atau pendaftaran pelaku usaha untuk melakukan kegiatan usaha dan sebagai identitas bagi pelaku usaha dalam pelaksanaan kegiatan usahanya.

### **Aspek Lingkungan**

Aspek lingkungan AMDAL diatasi dengan membuang sisa atau sampah dari proses produksi agar tidak merusak dan mencemari lingkungan, lalu menetralkan sisa buangan atau sampah agar tidak mencemari lingkungan atau membahayakan masyarakat di sekitar lokasi produksi kue, bisnis ini juga memilih pemasok bahan baku kue yang dapat diandalkan dan selalu dapat menyediakan bahan-bahan yang masih layak dikonsumsi dan tidak terkontaminasi zat-zat berbahaya, serta kue yang diproduksi juga terjamin bersih karena setiap kue akan dikemas dengan bersih dan rapi sesuai jenis kue.

Bisnis *Fortune Cake* akan terus mengembangkan inovasi baru pada produk dan merancang semenarik mungkin dan dengan mempertahankan cita rasa yang khas serta enak. Bisnis ini juga menyediakan aneka jajanan pasar seperti kue sus, lumpia, pastel dan lain sebagainya. Konsumen juga bisa memesan jajanan pasar ini per kotak dengan isi beberapa jajanan. Pelaku usaha akan membuat tampilan semenarik mungkin agar para konsumen tertarik membeli dan produk tidak mudah untuk ditiru sehingga dapat meminimalisir ancaman ini.

### **KESIMPULAN**

Prospek penjualan bisnis "*Fortune Cake*" termasuk ke dalam kategori baik. Hal tersebut dapat dilihat dari analisis yang komprehensif perihal bisnis ini yang menunjukkan bahwa toko kue ini sangat disukai oleh masyarakat sekitar karena kualitas yang baik dan harga yang terjangkau. Lalu, mengingat persaingan dari bisnis lain yang sejenis masih banyak terjadi, maka masih terdapat pasar yang cukup besar untuk membuka bisnis kue ini. Pemasaran bisnis kue ini memanfaatkan strategi pemasaran online dan offline untuk mempermudah pelanggan untuk membeli barang yang sesuai dengan minat mereka. Bidang keuangan bisnis kue ini sudah terencana dengan baik sehingga dapat memungkinkan untuk memperoleh laba yang tinggi, dan akan tetap didukung pemasaran serta didukung oleh promosi yang efektif. Kemudian, karena tingkat penjualan bisnis disesuaikan dengan permintaan pelanggan, bisnis kue ini juga menggunakan mesin modern dalam proses produksi membuat kue. Dana yang dibutuhkan untuk investasi bisnis ini relatif standar namun menghasilkan laba yang tinggi. Jadi, bisnis kue ini dianggap layak dari semua aspek, termasuk pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen dan sumber daya manusia, keuangan, hukum dan juga lingkungan.

### **DAFTAR PUSTAKA**

Kristanti, D. F., & Wasito, W. (2018). PROMOSI DAN SUMBER DAYA MANUSIA TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN DAMPAKNYA PADA LOYALITAS KONSUMEN DI TOKO SOES MERDEKA. *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, 11(1), 29-33.

<https://www.journal.unpas.ac.id/index.php/jrbm/article/view/869>

- Siregar, A. P. H. (2020). Analisis Strategi Bersaing Toko Roti X Berdasarkan IE-Matriks. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 16(1), 1-21.  
<https://journal.unpar.ac.id/index.php/JurnalAdministrasiBisnis/article/view/3756>
- Ali, W. S., & Soegoto, H. S. (2016). Studi Kelayakan dan Business Plan Ali Bakri Cake & Drinks. *Jurnal Ilmiah Magister Management UNIKOM*.  
[https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/706/jbptunikompp-gdl-wandisaput-35277-9-unikom\\_w-1.pdf](https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/706/jbptunikompp-gdl-wandisaput-35277-9-unikom_w-1.pdf)
- Santika, B., Chumaidiyah, E., & Sagita, B. (2017). Analisis Kelayakan Pembukaan Toko Kue Cupcakesbytink Di Kota Tangerang Ditinjau Dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, Dan Aspek Keuangan. *eProceedings of Engineering*, 4(3).  
<https://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/index.php/engineering/article/view/5385>
- Purnamasari, D., & Hendrawan, B. (2013). Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai Oleh-Oleh Khas Kota Batam. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 1(1), 83-87. <https://jurnal.polibatam.ac.id/index.php/JAEMB/article/view/200>