

## ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA ROTI KUKUS PANGGANG (STUDI KASUS PADA KEDAI BI'LIS BAJENG PERMAI)

Nurjannah<sup>1\*</sup>, Nurdiana<sup>2</sup>, Ulfa Damayanti<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas Negeri Makassar

<sup>1</sup>nurjannahfe@unm.ac.id, <sup>2</sup>diana@unm.ac.id, ulfadamayanti955@gmail.com

### Abstract

*This study aims to determine the business development of Kedai Bi'lis Bajeng Permai in innovating on development to be able to compete and survive in running the steamed toast business. This study uses a qualitative method, where the data obtained comes from interviews with several informants and through questionnaires filled out online via Google Form. The results of the study are (1) the need for creativity in developing a business with the development of ideas for the products produced such as the number of menus, appearances or unique product forms so as to attract the attention of consumers; (2) the need for innovation towards more creative baked steamed bun products; (3) the development of the steamed toast business can be done with creativity and innovation as well as implementing online marketing or sales strategies.*

**Keywords:** *business development, toast steamed bread business, UMKM.*

### Pendahuluan

Pengembangan usaha kecil dan menengah sebagai dasar ekonomi kerakyatan adalah strategi yang harus dijalankan dengan sikap yang nyata. Usaha kecil dan menengah yang memproduksi makanan saat ini semakin mendapat perhatian dari berbagai kalangan. Namun, tidak adapat dipungkiri bahwa persoalan atau masalah sering juga dihadapi oleh para pengusaha khususnya pelaku usaha kecil dan menengah seperti persoalan yang terdapat pada segi produk, teknologi, kualitas SDM, aspek pemasarannya, dan bahkan masalah yang paling utama adalah dari aspek permodalan para pelaku usaha, yang mana dari berbagai masalah yang ada sangat menentukan bagaimana perkembangan dari suatu usaha yang dijalankan (Ediraras, 2010).

Industri makanan mendominasi pertumbuhan usaha kecil dan menengah dalam negeri, salah satunya adalah produk roti yang peminatnya terus bertambah terhadap produk tersebut. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha produk roti masih mampu berkembang secara terus-menerus dan termasuk salah satu pasar potensial untuk dikembangkan selanjutnya. Tentunya hal tersebut secara tidak langsung akan mendorong orang-orang dalam mendirikan usaha dengan berbagai jenis roti seperti yang kita lihat sekarang munculnya usaha roti kukus panggang menjadi salah satu jenis roti yang saat ini sedang berkembang (Maulida, 2021)

Persoalan yang seringkali dijumpai industri rumahan adalah bagaimana dalam mengembangkan usaha atau bisnisnya. Seorang pengusaha akan memperoleh hasil untuk melawan tantangan di era yang serba canggih seperti saat ini mesti memiliki jiwa kewirausahaan yang lebih kreatif dan inovatif, utamanya pada saat ini diperlukan seorang wirausaha yang baik, serta memiliki wawasan yang luas, dan adanya keterbukaan pada rencana dan suatu hasil pemikiran yang baru (Suryati, 2018). Seorang wirausaha mempunyai ketajaman berpikir yang nantinya akan mewujudkan bentuk inovasi dan keunggulan lainnya terhadap produk yang dihasilkan serta segi proses pembuatan hingga proses ketika ingin menyebarluaskan usaha (Yulastri, 2020)

Untuk dapat memanfaatkan sebuah peluang, seorang wirausaha harus mempunyai sikap kreatif dan inovatif. Kreativitas bisa diartikan sebagai seseorang yang berinisiatif terhadap

DOI: 10.33603/ejpe.v10i1.4

*This is an open access article under the CC-BY-SA license*



suatu produk yang mempunyai faedah, tepat, dan tentunya bernilai pada sesuatu yang menjadi sebuah pedoman atau petunjuk yang akan membimbing seseorang untuk mempelajari, dan memahami sesuatu yang baru (Hadiyati, 2011). Kreativitas juga merupakan kumpulan ide yang berupa dua hal yaitu pengetahuan dan pengalaman yang telah ada dalam pikiran seseorang yang kemudian dikombinasikan menjadi hal yang memiliki sifat kreatif yang bermanfaat pada diri manusia, baik untuk diri sendiri maupun orang lain yang berada di lingkungan sekitar (Suryana, & Kartib, 2011).

Seorang wirausaha harus sanggup dalam mengembangkan jiwa dan bakat kewirausahaannya sehingga usaha yang dijalankan mampu dikembangkan dan dapat bersaing. Terpenting lagi adalah bisa menggunakan peluang bisnis yang ada dengan usaha yang ditegakkan. Salah satu yang menentukan keberhasilan suatu bisnis adalah kompetensi kewirausahaan yaitu kreativitas maupun inovasi seorang pebisnis sebagai penentu ciri kewirausahaan (Sya'roni, 2012).

Kemampuan dalam usaha kecil agar tercapai suatu keberhasilan dapat dipengaruhi oleh kewirausahaan. Kewirausahaan adalah pengimplementasian kreativitas dan inovasi dalam menyelesaikan persoalan atau masalah serta upaya dalam memanfaatkan peluang yang tersedia. Kewirausahaan merupakan pembawaan suatu usaha yang mencakup keinginan dan rasa percaya terhadap diri sendiri, fokus pada sasaran sampai dengan berani memikul tanggungjawab (Nitisusastro, 2010).

Salah satu usaha *roti* yang sedang berkembang di Kabupaten Gowa, Kecamatan Kalebajeng yakni *Roti Kukus Panggang*. Adapun nama toko roti pada usaha ini adalah *RKP Bi'lis* yang berada di desa Bejeng Permai, didirikan pada tahun 2020, dan bergerak di bidang pangan yaitu memproduksi roti kukus panggang.

Dalam menyongsong persaingan yang ketat membuat *RKP Bi'lis* mengadakan inovasi dan kreasi pada pembuatannya sehingga sampai saat ini masih mempertahankan usahanya. Sesuatu yang dilakukan dengan inovasi dan kreatif dalam berwirausaha sangat perlu dan penting untuk dikembangkan kembali pada *RKP Bi'lis*. Inovasi merupakan kreativitas yang dapat menjadi sesuatu yang mampu diterapkan dan dapat memberikan nilai tambah atas sumber daya yang telah disediakan dan dimiliki oleh perintis usaha. Inovasi juga dapat diartikan sebagai sistem mengerjakan sesuatu produk yang menggunakan berbagai teknologi terbaru supaya lebih bermaslahat baik untuk diri sendiri maupun orang lain (Hadi & Dodik, 2019). Oleh karena itu, untuk senantiasa dapat menerapkan inovasi maka adanya kecerdasan yang kreatif sangat diperlukan seperti menciptakan atau menemukan sesuatu yang baru, ide baru, serta kinerja layanan yang meningkat sehingga pelanggan terus melirik usaha yang dijalankan.

Penemuan hal-hal baru harus disertai dengan banyak berinteraksi di setiap kalangan masyarakat sehingga dengan mereka bergaul dengan orang di sekitarnya dapat menemukan ide atau sesuatu yang baru yang bisa diterapkan dan dikembangkan, karena untuk menjadi seorang pebisnis yang berhasil harus mampu memelihara serta dapat mengembangkan hubungan yang baik dengan berbagai pihak (Suryana & Kartib, 2011). Agar mampu berkembang bersaing, dan

dapat mempertahankan usahanya pada *RKP Bi'lis* menciptakan rasa dan jenis roti panggang yang berbeda-beda. Hal yang mesti dilakukan oleh *RKP Bi'lis* adalah dengan mengadakan pengembangan usaha dengan menghasilkan sesuatu sebagai hasil buah pikiran dan melakukan inovasi.

Berdasarkan permasalahan yang telah dibahas sebelumnya, maka peneliti merasa perlu mengadakan suatu penelitian untuk mengetahui pengembangan pada usaha roti kukus panggang. dalam melakukan kreasi dan inovasi terhadap usahanya supaya selalu mampu bersaing serta dapat bertahan menjalankan usaha roti kukus panggang.

### Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen, maka digunakan metode survei dengan cara memberikan angket kepada setiap pelanggan dari berbagai kalangan, selanjutnya melihat hasil survei konsumen berdasarkan tingkat kepuasan mereka. Subjek dalam penelitian ini adalah pemilik usaha *RKP Bi'lis* serta beberapa konsumen pada usaha tersebut. Peneliti memanfaatkan pemilik usaha dan konsumen sebagai narasumber informan dan pendukung yang dilakukan secara tatap muka dan secara online untuk memperoleh data dan informasi. Berikut adalah identitas informan baik pemilik usaha maupun konsumen.

Tabel 1. Identitas Pemilik Usaha *RKP Bi'lis*

No.	Nama Lengkap	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan Terakhir
1	Saiful Anwar	Pria	38 Tahun	SMA
2	Siti Maryam	Wanita	43 Tahun	SMA

Tabel 2. Identitas Konsumen *RKP Bi'lis* untuk wawancara

No.	Nama Lengkap	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan Terakhir
1	Nur Hasna	Wanita	21 Tahun	SMA
2	Karmila	Wanita	35 Tahun	SMA

Tabel 3. Identitas Konsumen *RKP Bi'lis* untuk sebaran kuisioner

No.	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pekerjaan
1	Rabiah	Wanita	> 35 tahun	Ibu Rumah Tangga
2	Nurfadilah	Wanita	15 – 25 tahun	Mahasiswa
3	Sakinah Nurfajrianti	Wanita	< 15 tahun	Pelajar
4	Supriadi	Pria	> 35 tahun	Wirausaha
5	Reski Aulia	Wanita	15 – 25 tahun	Mahasiswa
6	Nur Hasna. A	Wanita	15 – 25 tahun	Mahasiswa
7	Fildza Anisya	Wanita	15 – 25 tahun	Mahasiswa
8	Risma	Wanita	15 – 25 tahun	Mahasiswa
9	Sarida	Wanita	15 – 25 tahun	Mahasiswa
10	Karmila	Wanita	> 35 tahun	Ibu Rumah Tangga

Teknik pengumpulan data melalui pengamatan langsung (observasi), wawancara, serta studi dokumentasi. Wawancara dilakukan secara mendalam pada fokus persoalan, yaitu pengembangan usaha yang berkekuatan inovasi dan kreativitas dengan menggunakan petunjuk wawancara yang berisi tentang pertanyaan yang disediakan kepada narasumber yang mencakup:

- 1) Pemilik usaha roti panggang dengan memilih topik wawancara mengenai awal mula berdirinya dan perkembangan usaha yang dilakukan dengan kreatif dan inovasi
- 2) Konsumen dengan topik pada wawancara kritikan atau komentar pada hasil produk kreatif dan inovasi dari roti kukus panggang

Adapun instrumen lainnya yang digunakan dalam penelitian ini adalah instrumen berupa tes tertulis yakni berupa angket tingkat kepuasan konsumen dalam berbelanja secara fisik di toko roti kukus panggang (*RKP Bi'lis*), serta penggunaan link *google form* untuk mengukur tingkat kepuasan konsumen yang berbelanja secara online. Teknik analisis data yang digunakan adalah data deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan situasi, kondisi penelitian, penelitian dengan jalan membahas data-data dan informasi yang diperoleh dengan menghubungkan teori-teori yang didapat.

## Hasil dan Pembahasan

Kedai Roti Kukus Panggang Bi'lis Bajing Permai didirikan oleh sepasang suami istri yaitu Saiful Anwar (38 tahun) dan Siti Maryam (43 tahun) sekaligus pemilik usaha tersebut. Berikut disajikan hasil wawancara langsung dengan pemilik usaha *RKP Bi'lis*.

Tabel 4. Hasil Wawancara dengan pemilik usaha *RKP Bi'lis*

Pertanyaan	Jawaban Informan
Mengapa anda tertarik membuka usaha bisnis roti kukus panggang?	Saya tertarik membuka usaha bisnis roti kukus panggang karena Alhamdulillah saya juga memiliki skill usaha kuliner terkhusus di bagian produksi makanan dan saya belum pernah melihat usaha semacam ini di berbagai tempat yang sering saya kunjungi makanya saya dan istri ingin mencoba membuka usaha ini walaupun memang skill kami tidak seberapa tetapi setidaknya kami berpengalaman dan percaya diri untuk membangun usaha roti ini.
Bagaimana sejarah berdirinya usaha anda?	Awalnya, tidak ada rasa besar untuk terjalannya usaha ini karena ada beberapa hal. Di sisi lain ada orang lain yang ingin membuka usaha tersebut. Sebenarnya orang tersebut ingin sekali menjalankannya, tapi karena munculnya rasa ragu dari dalam diri, makanya usaha ini kami yang ambil alih dan menjalankannya yang mana kami beri nama <i>RKP Bi'lis</i> yang dimulai sejak awal pandemi. Untuk rasanya yang bermacam-macam dimana ada yang manis dan ada juga yang asin kami pakai sistem coba-coba karena sangat jarang ditemukan seperti itu artinya kami ingin membuat sesuatu yang baru dan soal laku atau tidaknya kami lihat dari sedikit banyaknya terjual dan Alhamdulillah ternyata banyak yang menyukai produk kami. Oleh karena hal tersebut yang membuat kami bisa meneruskan usaha roti kukus panggang sampai sekarang.
Mengapa anda memilih mendirikan usaha ini hanya di rumah saja?	Karena kami tidak punya banyak modal untuk membangun usaha di tempat yang seharusnya bisa lebih menarik si pembeli. Selain karena hal tersebut, usaha ini hanya sebatas usaha rumahan saja agar kami bisa sembari menjual kami juga bisa

	memantau rumah dan tentunya jika dikerjakan di rumah menurut kami lebih simpel karena semua alat dan bahan sudah tersedia di rumah.
Berapa modal yang harus dikeluarkan dalam sehari untuk usaha ini?	Jika berbicara modal untuk usaha setiap harinya kami mengeluarkan sebesar Rp200.000 tetapi lain halnya saat pertama kali membeli semua peralatan dan bahan yang diperlukan.
Apakah menurut anda usaha roti ini memiliki peluang yang baik?	Iya, tentu memiliki peluang yang baik karena di wilayah tempat kami tinggal belum ada yang menjual roti kukus panggang dan jika dipantau setiap harinya bukan hanya satu kalangan saja yang melirik produk kami ini tetapi mulai dari anak-anak sampai ke orang dewasa, dari anak sekolah, masyarakat umum, sampai ke mahasiswa juga banyak yang membeli roti ini.
Apakah ada hambatan selama menjalankan usaha ini?	Selama kami menjalankan usaha ini, ada beberapa hambatan yang kami temukan sekaligus kami bisa rasakan, yang pertama dari segi modal dimana kami harus mengeluarkan biaya untuk menjadikannya modal setiap harinya apalagi jika sudah mulai banyak yang mengetahui usaha ini dari berbagai kalangan tentu untuk membeli bahannya akan mengeluarkan biaya yang cukup besar pula, terlebih lagi jika kami keluar wilayah atau ingin membuka cabang baru maka akan membutuhkan dana yang lebih besar di mana dana tersebut yang menjadi kendala utama bagi kami. Hambatan yang kedua yang cukup kami rasakan juga adalah membuat konsumen atau pelanggan kami merasakan kekecewaan apabila bahan untuk membuat roti stoknya habis atau kosong. Selain kecewanya pelanggan, maka hal tersebut juga yang membuat kami tidak bisa melanjutkan pembuatan roti jika stoknya sudah habis. Hambatan yang ketiga yaitu belum ada admin yang mengelolah usaha ini. Hambatan yang ketiga adalah kurangnya SDM sehingga pembuatan roti kadang cepat kadang lambat.
Apakah ada strategi khusus yang anda gunakan untuk pengembangan usaha roti kukus panggang?	Selain menjual secara fisik, sebagai strategi khusus yang kami gunakan yaitu memanfaatkan sosial media sebagai bentuk promosi usaha ini untuk memaksimalkan pengembangan roti kukus panggang di mana dengan mengupload produk kami lewat berbagai media seperti facebook, whatsapp dan lain sebagainya maka warganet bisa memesan roti secara online dan mengambilnya langsung ke lokasi setelah roti selesai dibuat. Selain itu salah satu strategi kami untuk pengembangan usaha ini adalah dengan memperkenalkan kepada mahasiswa yang juga merupakan pelanggan kami dan tentunya mereka punya keinginan untuk membantu mempromosikan produk usaha kami melalui media sosialnya masing-masing. Dengan begitu, semakin banyak masyarakat yang mengetahui tentang usaha ini dan tertarik untuk mengorder.
Dari manakah anda mendapatkan bahan baku untuk usaha ini?	Untuk bahan baku kami membeli sendiri di toko yang tidak jauh dari lokasi usaha yang dapat dijangkau dengan cepat.
Dari manakah anda mendapatkan alat-alat untuk menjalankan usaha ini?	Alat-alat yang kami gunakan saat ini seperti wajan dan lainnya, kami beli di toko khusus peralatan usaha yang berada di Jawa Barat, di mana lokasi tersebut juga tidak jauh dari tempat tinggal kami sebelumnya.
Bagaimana cara membuat roti kukus panggang sehingga menghasilkan banyak varian?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proses dimulai pada pukul 05.00 WITA sampai dengan pembuatan roti dilakukan pada pukul 08.00 untuk pemanggangan pertama.</li> <li>2. Sore hari kami berjualan dengan menu-menu yang mudah diakses seperti manis, pedas dan variasi lainnya.</li> <li>3. Sistem pengolahannya tidak jauh berbeda, hanya bergantung pada pesanan pembeli. Jika variasi pedas membutuhkan 2x pemasakan seperti telur, sosis di goreng terlebih dahulu. Soal rasa manis rotinya, tinggal dibelah dan diisi kemudian langsung dipanggang/dikukus bergantung pesanan pembeli.</li> </ol>
Varian apa saja yang dihasilkan dari roti kukus panggang?	Jika berbicara varian, kami telah menyediakan menu seperti: (1) Standar topping yang terdiri dari rasa strawberry, blueberry, vanilla cream, srikaya, selai cokelat, cokelat meises, choco crunchy, selai kacang, tiramisu, green tea, taro, dan rasa keju. (2)

	premium topping yang terdiri dari nutella, ovomaltine, skippysilverqueen, cadbury, dan kitkat. (3) roti asing yang terdiri dari roti telur, sosis, smoke beef, telur smoke beef, dan telur sosis. Kemudian ada tambahan toppingnya juga seperti keju mozarella, keju, beng-beng, oreo, dan keju slice. Adapun menu favorit yang sering dipilih pembeli adalah cokelat, choco crunchy, dan keju.
Berapakah rata-rata penghasilan yang dihasilkan tiap harinya?	Dalam sehari sampai stok roti habis, biasanya yang kami peroleh untuk penghasilan kotor yaitu kurang lebih Rp300.000, dan untuk penghasilan bersih yang kami peroleh adalah kurang lebih Rp100.000. Perolehan tersebut bergantung pada rata-rata harga roti yang dipesan bukan jumlah banyaknya karena terkadang roti yang dipesan dengan jumlah banyak tetapi yang dipilih adalah harga yang di bawah seperti 5.000/6.000.
Berapa banyak roti kukus yang dihasilkan tiap harinya?	Biasanya, dalam sehari kami menghasilkan roti sebanyak 50 atau 57 buah roti, dan kadang juga hanya 25 atau 30 buah roti bergantung sepi tidaknya pesanan.
Bagaimana menjaga sebuah kepercayaan terhadap pelanggan?	Untuk menjaga kepercayaan pelanggan, hal yang kami lakukan adalah dengan bersikap ramah, jujur, menjaga kerapian, kebersihan, menyambut si pembeli dan mempersilahkan untuk duduk, dan yang paling penting adalah menjaga kualitas dan rasa roti untuk si pembeli.
Bagaimana pengembangan usaha yang anda harapkan kedepannya agar tetap menghasilkan produk kreatifan inovatif dari roti kukus panggang?	Perlu membuka cabang baru agar mampu mengembangkan usaha dan dapat membantu generasi muda terutama yang tidak memiliki pekerjaan, dan kami sangat mengharapka adanya penambahan SDM yang bisa mengelola akun usaha kami di media sosial agar lebih maksimal.

Ada beberapa aspek yang paling mendukung dalam usaha ini seperti aspek produk, aspek teknis, aspek finansial, serta aspek pasar dan pemasaran. Berikut pembahasan masing-masing aspek:

### **A. Aspek Produk**

Kotler menyatakan bahwa produk adalah setiap sesuatu yang ditawarkan yang dapat memberi kepuasan terhadap suatu kebutuhan dan keinginan (Muctharom, 2019). Menurut Herudiyanto, roti merupakan produk makanan dari peragian tepung terigu atau tepung gandum kemudian dipanaskan atau dimasak di atas bara api (Gusnadi, 2018). RKP adalah kepanjangan dari Roti kukus panggang yang merupakan sebuah produk usaha milik Bapak Saiful Anwar dan Ibu Siti Maryam. Usaha ini dibangun dan dijalankan pada tahun 2019 yaitu sejak pandemi hingga saat ini. Jadi waktu berjalannya usaha tersebut adalah 22 bulan yang setara dengan 1 tahun 12 bulan. RKP ini adalah roti yang boleh dikukus atau boleh juga dipanggang. Dengan menu varian rasanya, dibagi menjadi dua topping, yakni standar topping dan premium topyng. Standart topping seperti strawberry, blueberry, vanilla cream, srikaya, dan selai cokelat yang diberikan harga rata Rp 5.000, dan cokelat meises dengan harga Rp 6.000. Sedangkan untuk premium topyng seperti nutella, ovomaltine, skippy diberikan harga rata Rp 10.000, untuk silverqueen dan cadbury diberikan harga Rp 12.000. Topping tersebut dimasukkan ke dalam roti asing seperti roti telur dengan harga Rp 6.000 / porsi, roti sosis dan smoke beef dengan harga Rp 8.000, sedangkan untuk roti telur smoke beef, dan roti asin telur sosis memiliki harga yang lebih tinggi dari roti lainnya yaitu Rp 10.000. Jika ingin menambahkan keju mozarella pada topping, maka diberikan tambahan harga Rp 6.000, tambahan

toping keju dan beng-beng dan oreo diberikan tambahan harga Rp 2.000, sedangkan keju slice diberikan tambahan harga Rp 3.000.

## **B. Aspek Teknis**

Aspek teknis merupakan aspek yang membicarakan tentang proses pengembangan rencana pekerjaan teknis dan tindakannya atau pelaksanaan rencana yang telah dikembangkan (Fauzi, 2019). Kasmir dan Jakfar menerangkan bahwa di dalam aspek teknis membahas suatu hal yang harus diperhatikan, seperti lokasi, dan lain sebagainya yang berkaitan dengan pemilihan teknologi untuk menunjang kelancaran pengolahan yang menghasilkan produk sehingga produk tersebut dapat berkualitas yang kemudian mampu memenuhi kebutuhan konsumen. Sedangkan menurut Freddy, aspek ini membahas hal yang berkaitan secara langsung seperti proses produksi, dan hal lainnya yang berhubungan dengan operasional (Markano, 2021). Dalam menjalankan usaha *RKP*, pemilik usaha hanya menggunakan satu lokasi saja yakni memilih untuk membuka usaha di rumah. Lokasi produksi yang digunakan untuk membantu menopang usaha ini berlokasi di Bajeng permai, Kecamatan Kalebajeng, Kabupaten Gowa. Lokasi tersebut dipilih karena merupakan tempat tinggal pemilik usaha *RKP Bi'lis*.

Dengan adanya pemilihan teknologi juga termasuk ke dalam aspek teknis yang sangat penting karena dapat berpengaruh pada keberhasilan suatu usaha, oleh karena itu diperlukan untuk memilih teknologi yang tepat dan tentunya cocok untuk digunakan seperti memilih peralatan yang pas yaitu menggunakan alat pemanggangan dan alat kukus yang sederhana dan mudah dipakai. Untuk pembelian peralatan tersebut perlu biaya yang lumayan besar, tetapi dengan kehadiran peralatan ini, maka pembuatan roti kukus maupun panggang dapat berjalan dengan baik dan tentunya mampu memenuhi permintaan pasar.

Adapun teknis operasi dalam proses pembuatan roti kukus panggang, tentunya ada hal yang benar-benar harus diperhatikan yaitu: (1) Proses pembuatan roti dimulai pada pukul 05.00 WITA sampai dengan pukul 08.00 WITA untuk pemanggangan pertama. (2) Sistem pengolahannya tidak jauh berbeda, hanya bergantung pada pesanan pembeli. Jika variasi pedas maka membutuhkan 2 kali proses masak seperti telur, sosis di goreng terlebih dahulu. Persoalan cita rasa manis roti maupun asin, tinggal dibelah dan diisi kemudian langsung dipanggang/dikukus bergantung pesanan pembeli. (3) Sore harinya produk tersebut dijual dengan menu-menu yang mudah diakses seperti manis, pedas dan berbagai menu lainnya. (4) Proses mengemas produk setelah matang ke dalam kertas khusus roti, diperlukan ketelitian yang serius agar roti tetap tersimpan rapi dan tidak hancur. (5) Roti kukus panggang dimasukkan ke dalam kantong plastik dan rotinya pun siap untuk dijual.

## **C. Aspek Keuangan**

Kasmir dan Jakfar menerangkan bahwa aspek keuangan merupakan suatu aspek yang bertujuan untuk menilai bagaimana keuangan perusahaan secara keseluruhan (Irsan, 2021).

Modal yang digunakan pada usaha *RKP Bi'lis* berasal dari modal pribadi, dan keseluruhan modal dipakai untuk membiayai keperluan seperti biaya operasional pada awal pendirian usaha tersebut. Pemilik usaha mengatakan bahwa modal awal secara keseluruhan yang dikeluarkan untuk membangun usaha ini sebanyak Rp 20.000.000. Betapa pentingnya modal ini karena tanpa modal mereka yang ingin membangun dan menjalankan usaha tidak akan terlaksana.

Modal yang dikeluarkan adalah untuk membeli roti serta biaya untuk membeli bahan lainnya yang digunakan seperti tabung gas, pembungkus roti, kantong plastik, mentega untuk mengoleskan pada roti yang akan dipanggang dan sebagai pengganti minyak, serta bahan pelengkap lainnya. Ketika roti habis dengan berbagai varian yang dipesan setiap harinya. Adapun saat ini biaya sehari-hari yang dikeluarkan untuk membeli keperluan roti adalah kurang lebih Rp 200.000 yakni membeli bahan yang menghasilkan jumlah roti dengan rentang 25 hingga 57 roti bergantung jumlah pesanan. Penghasilan bersih yang didapatkan pemilik usaha selama berjalan setiap harinya adalah kurang lebih Rp 100.000 ketika roti habis dengan berbagai varian yang dipesan.

#### **D. Aspek Pasar dan Pemasaran**

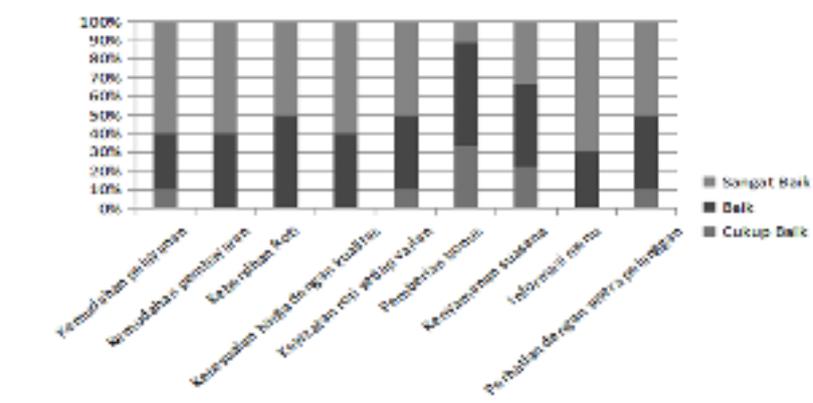
Aspek pasar dan pemasaran pada dasarnya memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui luas pasar, produk ataupun jasa yang saling terkait, serta pertumbuhan permintaan (Purnomo, dkk., 2021). Menurut pemilik usaha, ia menjalankan usahanya karena memiliki skill di bidang kuliner dan belum ditemukan jenis usaha yang sama di lokasi tempat tinggal mereka. Awalnya tidak ada keinginan, tidak ada rasa besar untuk menjalankan usaha ini, dibangunnya usaha *RKP Bi'lis* sebenarnya ada orang lain yang ingin menjalankannya, tetapi dari pihak keluarga meragukan untuk membangunnya, sehingga pemilik saat ini yang menjalankan usaha tersebut. Skill yang mereka miliki didapatkan dari hasil belajar sendiri (autodidak) dan sembari memulai usaha, pemilik mengikuti berbagai seminar sesuai bidang yang diminati seperti kuliner kue dan roti.

Diantara banyaknya menu roti yang tersedia, paling digemari oleh konsumen adalah varian roti coklat, choco crunchy, dan keju. Pemilik usaha tersebut mengemukakan bahwa produk yang dihasilkan banyak dilirik oleh berbagai kalangan mulai dari anak-anak hingga orang dewasa, baik pelajar/mahasiswa maupun masyarakat umum lainnya. Setelah sesi wawancara selesai, pemilik usaha roti kukus panggang berharap bahwa kedepannya mereka ingin membuka cabang baru agar mampu mengembangkan usaha serta dapat membantu para generasi muda menemukan bakatnya di bidang kuliner, terutama orang-orang yang menjadi pengangguran atau tidak memiliki pekerjaan supaya dapat menggunakan kemampuannya untuk hal-hal yang bermanfaat. Lanjutnya, pemilik usaha tersebut mengharapkan adanya penambahan SDM yang bisa mengelola akun usaha bisnisnya di media sosial agar lebih maksimal dalam mengembangkan usaha.

#### **E. Kelayakan Produk dari segi Konsumen**

Berdasarkan hasil wawancara dari konsumen, informasi yang didapatkan adalah bahwa roti kukus panggang Bi'lis berkualitas karena terbuat dari bahan tanpa pengawet, pelayannya yang sangat memuaskan, dan membuat roti sesuai selera pelanggan. Kemudian diketahui dari segi harganya yang normal dan sesuai dengan isi roti serta memiliki cita rasa yang khas di setiap variannya, membuat pelanggan semakin menyukai produk yang dihasilkan dari roti kukus panggang. Salah satu yang menjadi kelebihan pada usaha tersebut adalah memberikan bonus kepada para pelanggan dalam pembelian tertentu, pastinya hal tersebut merupakan salah satu cara yang dilakukan pemilik usaha untuk menarik perhatian konsumen. Dalam wawancara tersebut, salah satu konsumen dari masyarakat umum memberikan masukan kepada RKP Bi'lis bahwa jika memungkinkan untuk memberikan harga roti di bawah Rp 5.000 boleh dicoba agar pembeli lebih ramai dan pastinya hal itu juga harus dipertimbangkan oleh pemilik dan menyesuaikan ukuran roti yang sering digunakan agar tetap mendapatkan keuntungan. Masukan lainnya yang diberikan adalah bahwa pemilik dapat mencoba untuk membuat bentuk roti yang lucu dan unik karena penggemar roti tidak hanya dari kalangan dewasa saja tetapi juga digemari oleh kalangan anak-anak, sehingga hal tersebut menjadi daya tarik tersendiri yang memang harus dipertimbangkan untuk dapat mengembangkan usaha roti *RKP Bi'lis*.

Selain hasil wawancara dengan konsumen, kita juga bisa melihat hasil olah kuisioner pada diagram berikut ini:



Gambar 4. Hasil Kuisioner melalui *Google Form*

Setelah penulis melakukan serangkaian penelitian berupa pengajuan angket kepada 10 konsumen yang berada di sekitar daerah usaha, di mana mereka berasal dari rentang usia < 15 hingga > 35 tahun serta dari berbagai status pekerjaan dan latar belakang pendidikan. Maka selanjutnya akan dijabarkan secara deskriptif sesuai hasil yang diperoleh dari setiap bagian pada diagram di atas. Kita bisa melihat tingkat kepuasan konsumen terhadap produk roti kukus panggang. Kita bisa lihat pada bagian Acces/kemudahan hingga pada bagian komunikasi antara pemilik usaha dengan pelanggan yang menunjukkan angka persenan tertinggi pada kategori baik dan sangat baik sehingga dapat digambarkan bahwa usaha tersebut berhasil mempromosikan roti kukus ataupun roti panggang yang kreatif dan inovatif sehingga memiliki peluang yang baik, dapat bersaing dan mampu bertahan untuk dapat dikembangkan kedepannya.

Pada pengembangan usaha pastinya disangkut pautkan dengan adanya daya kreativitas dan inovasi pada produk serta strategi pemasaran khusus yang diberikan. Perkembangan *RKP Bi'lis* dinyatakan dengan banyaknya varian yang dihasilkan dari roti kukus panggang tersebut, sehingga *RKP Bi'lis* semestinya tetap mempertahankan dan meningkatkan untuk melakukan promosi di media sosial selain menjual secara fisik dan sudah saatnya *RKP Bi'lis* membuka outlet cabang baru yang tentunya harus dibarengi dengan keinginan besar oleh pemilik usaha.

Pengembangan memiliki makna sebagai suatu hal yang dikerjakan atau usaha dengan tujuan meningkatnya kemampuan teoritis, teknis, konseptual, dan moral setiap orang yang disesuaikan dengan jabatan seseorang melalui diklat (pendidikan dan pelatihan) serta sesuai kebutuhan pekerjaan individu tersebut (Rakib, 2017).

Langkah awal yang dilakukan *RKP Bi'lis* untuk pengembangan usahanya yaitu dengan menyepakati untuk menambah varian menu roti dan menggunakan dua rasa yang berbeda yakni manis dan asin, sebagai penerapan kreativitas dan inovasi serta memberikan strategi khusus yakni dari segi pemasaran atau cara mempromosikan produk selain langsung ke lokasi usaha konsumen juga dapat melalui media sosial. (Sarijani, 2016) menyatakan bahwa sikap seorang wirausaha dapat dimaknai sebagai pengambilan resiko untuk memulai usaha sendiri dan menjalankannya. Oleh karena itu, untuk menciptakan usaha baru maka harus memanfaatkan berbagai peluang sehingga dengan adanya inovatif maka usaha tersebut dapat pula dikelola dan berkembang lebih besar dan tentunya mandiri dalam menghadapi segala tantangan persaingan dalam berwirausaha.

Adapun strategi khusus yang dilakukan oleh pemilik untuk mengembangkan usahanya adalah dengan memanfaatkan sosial media seperti *Facebook*, *WhatsApp* dan lainnya sebagai bentuk promosi usaha untuk memaksimalkan pengembangan roti kukus panggang di mana dengan mengupload ke media sosial, konsumen dapat memesan roti secara online dengan cepat dan mudah. Selain itu salah satu strategi mereka untuk pengembangan usaha ini yakni dengan memperkenalkan produknya kepada mahasiswa yang juga menjadi pelanggan setia untuk dapat membantu mempromosikan produk usaha roti ini melalui media sosialnya masing-masing. Dengan begitu, semakin banyak masyarakat umum yang mengetahui dan tertarik untuk membeli.

## **Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa dengan adanya aspek produk, aspek teknis, aspek keuangan, serta aspek pasar dan pemasaran, maka analisis dari keempat aspek tersebut memperlihatkan bahwa usaha roti kukus panggang sangat mendukung untuk kelancaran usaha dan patut untuk dipasarkan karena banyak konsumen yang menyukai produk tersebut. Pengembangan usaha yang dilakukan yaitu dengan mempraktikkan kreativitas dan inovasi serta menerapkan strategi pemasaran atau penjualan secara online. Saat ini penerapan pengembangan usaha tersebut telah dilakukan oleh *RKP Bi'lis*, sehingga mampu bertahan dan bersaing dengan baik bersama perintis usaha lainnya.

## Referensi

- Ediraras, D. (2010). Akuntansi Dan Kinerja UKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 15(2), 5936.
- Hadi, Suryono E., & Dodik Jatmika. (2019). Pengaruh Inovasi Terhadap UKM Naik Kelas Melalui Daya Saing Produk (Studi UKM Kuliner Rahajeng Catering Pati dan Indoburger Rembang). *Media Mahardhika*, 17(3), 481-487.
- Endang Sarijani, B. H. (2014). Peran Kreativitas dan Inovasi Pelaku Usaha dalam Diversifikasi Produk pada Kedai Steak & Chicken di Kab. Magetan Tahun 2014 (Implementasi Pendidikan Kewirausahaan). *Paper Knowledge. Toward a Media History of Documents*.
- Fauzi, P. M. (2019). Analisis Kelayakan serta Perancangan Aplikasi Website pada Startup Digital Creative Fotografi Berdasarkan Aspek Pasar, Aspek Teknis, dan Aspek Finansial. *Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya*, 5(2), 60-66.
- Gusnadi, D. A. (2018). Analisis Daya Terima Konsumen Pada Produk Roti Berbasis Substitusi Kulit Pisang Ambon. *National Conference of Creative Industry*(September), 5-6.
- Hadiyati, E. (2011). Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 13(1).
- Irsan, I. P. (2021). Pengaruh Aspek Pemasaran, Aspek Teknik, Dan Aspek Keuangan Studi Kelayakan Bisnis Terhadap Pendapatan Peternak Walet Di Kecamatan Lalan Kabupaten Musi Banyuasin Sumatera Selatan. *Forbiswira (Forum Bisnis Dan Kewirausahaan) - Sinta 4*, 10(2), 89-105.
- Markano, D. (2021). Analisis Kelayakan Usaha Sate Gurih Jigans ditinjau dari Aspekpasar dan Pemasaran, Aspek Teknis, dan Aspek Finansial Tugas Akhir. *e-Proceeding of Engineering*, 8(2), 2099-2106.
- Maulida, Siti (2021). Analisis Kebijakan Pengembangan Produk Pada Toko Roti Manis Shofi Kota Martapura. *Diploma thesis*, Universitas Islam Kalimantan MAB.
- Muchtharom, M. Z. (2019). Pengaruh Kualitas Produk Murabahah, Harga, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah di Baitul Maal Wat Tamwil Nurul Ummah Ngasem Bojonegoro. *Journal of Sharia Economics*, 1(1), 41-54.
- Nitisusastro, M. (2010). Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil. Bandung: *Alfabeta*.
- Prabowo, Aan., & Heriyanto. Analisis Pemanfaatan Buku Elektronik (E-Book) oleh Pemustaka di Perpustakaan SMA Negeri 1 Semarang. *Jurnal Ilmu Perpustakaan*, 2(2), 152-161
- Purnomo, dkk. (2021). Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Ricebowl Ikan Tuna Suwir Mangathat di Malang. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat Ma Chung*, 1(1), 59-70.
- Rakib, A. M. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Sosiohumaniora*, 19(2), 114-120.
- Sarijani, Endang. (2016). Peran Kreativitas dan Inovasi Pelaku Usaha dalam Diversifikasi Produk pada Kedai Steak & Chicken di Kab. Magetan Tahun 2014 (Implementasi Pendidikan Kewirausahaan). *Jurnal Pendidikan Insan Mandiri*.
- Sugiyono. (2010). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: *Alfabeta*.

- Suryana, Yuyus, Kartib Bayu. (2011). *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Kencana
- Suryati, K. & Arief. S. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Fanny Cake 'N Bakery Salatiga. *Jurnal Ecodunamika*. 1(3)
- Sya'roni, D. A. (2012). Kreativitas dan Inovasi Penentu Kompetensi Pelaku Usaha Kecil. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 11(1), 1-17.
- Yulastri, Asmar. (2020). *Model Pelatihan Wirausaha*. Bandung: ALFABETA.