

# Studi Kelayakan Bisnis Usaha Bakpao

Aurora Fazura<sup>1\*</sup>, Alice Erni Husein<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Program Studi Manajemen, Universitas Putera Batam  
pb210910136@upbatam.ac.id\*



e-ISSN: 2987-811X

**MARAS: Jurnal Penelitian Multidisiplin**

<https://ejournal.lumbangpare.org/index.php/maras>

Vol. 2 No. 3 September 2024

Page: 1292-1296

## Article History:

Received: 10-07-2024

Accepted: 19-07-2024

**Abstrak** : Peningkatan minat terhadap makanan tradisional belakangan ini telah memicu lahirnya berbagai inovasi kuliner yang menggabungkan tradisi dengan sentuhan modern. Bakpao, makanan asli negara Tiongkok ini telah merambah budaya kuliner Indonesia, juga mengalami lonjakan popularitas. Artikel ini membahas potensi pasar bakpao yang mengusung konsep sehat tanpa bahan pengawet, sebagai respons terhadap permintaan konsumen akan produk yang lebih alami dan bergizi. Melalui analisis SWOT dan evaluasi kelayakan usaha, penulis merancang strategi untuk menghadapi tantangan biaya produksi dan persaingan pasar yang ketat, serta memanfaatkan peluang dari sudut pandang pertumbuhan pasar dan inovasi produk. Melalui analisis SWOT, kekuatan seperti produk unik dan rasa yang berbeda, serta peluang dari tumbuhnya pasar bakpao dapat dimanfaatkan untuk mengatasi tantangan seperti biaya produksi dan kompetisi pasar yang ketat. Dimensi Kelayakan Usaha evaluasi secara menyeluruh terhadap kelayakan pasar, teknis, keuangan, operasional, hukum, dan lingkungan sosial budaya menjadi langkah penting dalam membangun fondasi yang solid bagi bisnis bakpao.

**Kata Kunci** : Bakpao; Makanan Tradisional; Kuliner Modern; Analisis SWOT; Kelayakan Usaha

## PENDAHULUAN

Kelayakan bisnis sebagai sebuah penelitian yang memiliki tujuan dalam memutuskan kelayakan ide bisnis untuk dapat dijalankan atau tidak. Ide bisnis dianggap layak untuk dijalankan apabila ide tersebut dapat memberikan banyak manfaat bagi semua pihak (*stakeholder*) dibandingkan dampak negatif yang akan ditimbulkan (Suliyanto, 2010). Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian tentang rencana bisnis yang berkaitan dengan analisis layak atau tidaknya bisnis dijalankan dan juga pada saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka mendapatkan keuntungan yang optimal dalam waktu yang tidak ditentukan (Sunnyoto, 2014).

Dalam beberapa tahun terakhir, terjadi peningkatan minat masyarakat terhadap makanan tradisional cepat saji. Hal ini ditandai dengan munculnya berbagai

usaha kuliner yang mengusung konsep makanan tradisional dengan sentuhan modern. Salah satunya adalah bakpao, sebagai salah satu makanan tradisional yang berasal dari Tiongkok dan telah menjadi bagian dari budaya kuliner Indonesia. Akhir-akhir ini, produk makanan bakpao mengalami peningkatan popularitas di Indonesia.

Jenis makanan bakpao berasal dari negara Tiongkok, masuk dan diterima oleh masyarakat Indonesia keturunan Cina pada masa Dinasti Tang, PADA abad ke-7 hingga abad ke-10 Masehi. Bakpao diperkirakan dibawa oleh para pedagang Tiongkok dan diterima dengan baik oleh masyarakat Indonesia. Bakpao kemudian menjadi salah satu makanan yang populer dan terkenal di Indonesia.

Saat ini, makanan bakpao yang telah menjalani proses adaptasi, telah menjadi kuliner yang autentik dengan cita rasa yang modern. Saat ini, camilan atau makanan ini bisa dikatakan sangat diminati oleh orang-orang untuk diperdagangkan guna dikonsumsi, hal ini dikarenakan camilan ini sangat mudah didapatkan dan juga sangat praktis sehingga konsumen sering memburu camilan-camilan untuk dibeli. Saat ini begitu banyak camilan-camilan yang dijajakan di pinggir-pinggir jalan, dan juga makanan ringan ini biasanya bermacam-macam jenis yang diperjual belikan dipinggir-pinggir jalan, salah satu jenis makanan tersebut ialah bakpao. Bakpao adalah makanan yang berasal dari negeri Cina dan berbahan dasar tepung terigu yang diberi ragi sehingga mengembang, kemudian diberi aneka isian dari gurih hingga manis dan dikukus. Bak berarti daging, sedangkan pao adalah bungkusan. Jadi, bakpao berarti “bungkusan-daging”. Di negeri panda, bakpao ternyata punya banyak sebutan, seperti baozi, bausak, dan pao. Dengan berkembangnya variasi isi bakpao, dari varian tradisional hingga modern seperti bakpao isi daging, kacang, coklat, dan berbagai rasa lainnya, ada peluang untuk menarik lebih banyak segmen pasar. Inovasi dalam formulasi produk juga dapat meningkatkan daya saing dan daya tarik bakpao di pasar yang semakin kompetitif.

Dengan pertimbangan di atas maka saya ingin mencoba untuk membuka usaha dibidang bakpao, dan juga bakpao kami tidak menggunakan bahan pengawet untuk tetap memikirkan kesehatan para konsumen kami. Dengan ini kami merasa ada peluang pasar yang dapat kami buat, karena mempertimbangkan konsumen yang membutuhkan dan menginginkan suatu camilan bakpao yang sedikit berbeda dengan yang sudah ada dan juga bakpao kami jauh dari bahan pengawet sehingga sangat baik bagi semua kalangan.

Oleh karena itu merupakan suatu kesempatan bagi kami untuk membuat suatu usaha dan mengembangkan usaha yang baru kami rintis ini, supaya dapat mengubah persepsi bakpao yang penuh bahan pengawet dan tidak sehat menjadi bakpao sehat dan kaya rasa tanpa harus menggunakan bahan pengawet.

## **METODE PENELITIAN**

Menurut Daniel Start dan Ingie Hovland 1991 analisis SWOT sebagai instrumen perencanaan strategis yang klasik dengan menggunakan kerangka kerja kekuatan dan kelemahan serta kesempatan eksternal dan ancaman. Instrumen ini memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik untuk melaksanakan sebuah strategi. Instrumen ini membantu para perencana apa yang bisa dicapai, dan hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan oleh mereka. Menurut Rangkuti (2006) analisis SWOT adalah suatu analisis yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat

meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Analisis ini juga bertujuan untuk menentukan usaha yang realistis, sesuai dengan kondisi perusahaan dan oleh sebab itu lebih mudah tercapai setiap perusahaan dapat mempergunakan teknik analisis SWOT.

Untuk menentukan strategi pemasaran digunakan analisis SWOT untuk mengetahui bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi bisnis ini. Analisisnya yaitu produk memiliki kekuatan (*strengths*) dimana produk yang ditawarkan memiliki ciri khas yang berbeda dengan produk yang sudah ada di pasaran, sehingga memiliki potensi besar dalam menarik perhatian konsumen. Produk memiliki rasa yang unik dan enak, sehingga memiliki potensi besar dalam meningkatkan loyalitas konsumen. Kemasan praktis dan ekonomis, dimana produk dapat disajikan secara praktis dan ekonomis, sehingga memiliki potensi besar dalam meningkatkan penjualan. Terlepas dari nilai kekuatan, terdapat juga kelemahan (*weaknesses*) dari biaya produksi yaitu biaya produksi bakpao relatif tinggi, sehingga dapat mempengaruhi keuntungan usaha. Dan juga bakpao tidak tahan lama. Keterbatasan sumber daya seperti tenaga kerja dan peralatan, dapat mempengaruhi kualitas produk. Keterbatasan pasar dapat mempengaruhi penjualan produk. Dengan adanya peluang (*opportunities*) pasar seperti tumbuhnya pasar, pasar bakpao tumbuh, sehingga memiliki potensi besar dalam meningkatkan penjualan dan melakukan kerja sama dengan toko roti ataupun restoran. Keterbukaan pasar yang terbuka dapat mempengaruhi penjualan produk. Inovasi produk dapat mempengaruhi penjualan produk. Dengan adanya ancaman (*threats*) seperti keterbatasan sumber daya dapat mempengaruhi kualitas produk. Keterbatasan pasar dapat mempengaruhi penjualan produk. Kompetitor dapat mempengaruhi penjualan produk dan juga pesaing yang sudah banyak penjualnya.

Analisis SWOT ini memberikan gambaran komprehensif tentang faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha bakpao. Dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang, serta mengatasi kelemahan dan ancaman yang ada, bisnis bakpao dapat mengembangkan strategi yang tepat untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan keberhasilan dalam pasar yang kompetitif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk mengevaluasi kelayakan bisnis bakpao, berikut adalah dimensi-dimensi yang perlu dipertimbangkan secara lebih rinci.

1. Kelayakan Pasar. Ini mencakup analisis pasar untuk bakpao, seperti ukuran pasar potensial, segmentasi pasar, tren konsumsi terkini terkait dengan makanan siap saji seperti bakpao, serta preferensi konsumen terhadap varietas dan kualitas produk. Evaluasi ini akan membantu dalam memahami apakah ada permintaan yang cukup untuk mendukung keberhasilan bisnis bakpao.
2. Kelayakan Teknis. Ini mencakup aspek teknis produksi bakpao, termasuk pemilihan bahan baku yang tepat, proses produksi yang efisien, teknik pembuatan dan pengemasan produk yang sesuai dengan standar keamanan pangan, serta teknologi yang digunakan untuk mendukung produksi dan manajemen bisnis.
3. Kelayakan Keuangan. Ini melibatkan perencanaan keuangan yang mendalam untuk bisnis bakpao, termasuk estimasi biaya awal untuk memulai bisnis, proyeksi pendapatan dan biaya operasional, analisis titik impas (*break-even analysis*), serta

sumber dan pengelolaan modal untuk mendukung operasional bisnis secara berkelanjutan. Untuk biaya dan peralatan yang diperlukan adalah kisaran:

**Tabel 1. Peralatan**

| No            | Keterangan              | Satuan | Harga              |
|---------------|-------------------------|--------|--------------------|
| 1             | Panci steamer (kukusan) | 1 pcs  | Rp. 200.000        |
| 2             | Kompur Gas              | 1 pcs  | Rp. 300.000        |
| 3             | Tabung Gas              | 1 pcs  | Rp. 300.000        |
| 4             | Baskom                  | 2 pcs  | Rp. 50.000         |
| 5             | Wadah (thainwall)       | 2 pcs  | Rp. 60.000         |
| <b>Jumlah</b> |                         |        | <b>Rp. 910.000</b> |

**Tabel 2. Bahan Baku**

| No            | Keteranga     | Satuan  | Harga             |
|---------------|---------------|---------|-------------------|
| 1             | Tepung Terigu | 2 kg    | Rp. 20.000        |
| 2             | Gula          | 1 kg    | Rp. 18.000        |
| 3             | Baking Powder | 1       | Rp. 15.000        |
| 4             | Ragi Instan   | 1 kotak | Rp. 15.000        |
| 5             | Garam         | 1 pcs   | Rp. 5.000         |
| <b>Jumlah</b> |               |         | <b>Rp. 73.000</b> |

**Tabel 3. Bahan Isian**

| No            | Keterangan         | Satuan | Harga              |
|---------------|--------------------|--------|--------------------|
| 1             | Ayam Giling        | 1 kg   | Rp. 35.000         |
| 2             | Selai Coklat       | 1 kg   | Rp. 30.000         |
| 3             | Selai Kacang Hijau | 1 kg   | Rp. 39.000         |
| 4             | Selai kacang Merah | 1 kg   | Rp. 36.000         |
| 5             | Selai Rasa         | 4 rasa | Rp. 100.000        |
| <b>Jumlah</b> |                    |        | <b>Rp. 240.000</b> |

**Tabel 4. Harga Bakpao**

| No | Keterangan              | Harga     |
|----|-------------------------|-----------|
| 1  | Bakpao Daging atau Ayam | Rp. 8.000 |
| 2  | Bakpao Kacang           | Rp. 7.000 |
| 3  | Bakpao Selai            | Rp. 7.000 |

**Tabel 5. Harga Bakpao Penjualan Dipasar**

| No | Keterangan              | Harga             |
|----|-------------------------|-------------------|
| 1  | Bakpao Daging atau Ayam | Rp. 3.000 - 4.000 |
| 2  | Bakpao Kacang           | Rp. 2.000         |
| 3  | Bakpao Selai            | Rp. 2.000         |

4. Kelayakan Operasional. Ini mencakup evaluasi aspek operasional sehari-hari dari bisnis bakpao, seperti infrastruktur yang diperlukan (lokasi produksi, peralatan, dll.), manajemen rantai pasokan (pengadaan bahan baku, manajemen stok), sistem pengendalian kualitas, dan strategi distribusi produk.
5. Kelayakan Hukum dan Ketentuan Aturan yang Berlaku. Ini mencakup pemahaman dan kepatuhan terhadap peraturan hukum dan aturan yang berlaku terkait dengan produksi, penjualan, distribusi bakpao, dan izin BPOM ataupun sertifikat halal dan juga surat izin usaha. Penting untuk memastikan bahwa bisnis bakpao memenuhi semua persyaratan hukum dan memiliki lisensi yang diperlukan.

6. Kelayakan Lingkungan dan Sosial Budaya. Ini mencakup dampak bisnis bakpao terhadap lingkungan (misalnya, penggunaan bahan-bahan ramah lingkungan, manajemen limbah) dan aspek sosial budaya (misalnya, bagaimana produk bakpao akan diterima di pasar lokal, apakah ada aspek kultural atau agama yang perlu diperhatikan dalam pemasaran dan penjualan) lalu berbagi kepada yang membutuhkan ataupun memberi sumbangan kepada panti asuhan dll.

Dengan mempertimbangkan keenam dimensi ini secara komprehensif, Kita dapat mengidentifikasi potensi keberhasilan bisnis bakpao serta mengidentifikasi risiko dan tantangan yang mungkin dihadapi selama operasionalnya.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Dari analisis yang telah dilakukan, terlihat bahwa bisnis bakpao memiliki potensi yang menjanjikan dalam mengambil peluang dari tren peningkatan minat masyarakat terhadap makanan tradisional dengan sentuhan modern. Bakpao, dengan beragam varian isi dari tradisional hingga modern, dapat menarik berbagai segmen pasar yang berbeda. Minat masyarakat terhadap makanan tradisional yang dikombinasikan dengan inovasi modern memberikan peluang besar bagi bisnis bakpao. Permintaan konsumen akan makanan praktis dan camilan yang berkualitas tinggi dapat dijadikan landasan untuk pertumbuhan bisnis ini. Bakpao yang diusung dalam bisnis ini menawarkan keunikan dengan penggunaan bahan-bahan alami tanpa pengawet, menangkap tren kesehatan dan kebutuhan akan produk makanan yang lebih baik dari segi nutrisi dan kebersihan. Melalui analisis SWOT, kekuatan seperti produk unik dan rasa yang berbeda, serta peluang dari tumbuhnya pasar bakpao dapat dimanfaatkan untuk mengatasi tantangan seperti biaya produksi dan kompetisi pasar yang ketat. Dimensi Kelayakan Usaha evaluasi secara menyeluruh terhadap kelayakan pasar, teknis, keuangan, operasional, hukum, dan lingkungan sosial budaya menjadi langkah penting dalam membangun fondasi yang solid bagi bisnis bakpao. Setiap aspek ini perlu dipertimbangkan dengan seksama untuk meminimalkan risiko dan memaksimalkan potensi keberhasilan. Dengan mempertimbangkan semua faktor tersebut, langkah berikutnya adalah mengembangkan strategi pemasaran yang tepat, memastikan kepatuhan terhadap regulasi, serta menjaga kualitas produk dan layanan untuk memenangkan kepercayaan konsumen. Dengan pendekatan yang matang dan terencana, bisnis bakpao yang Anda rencanakan memiliki potensi untuk sukses di pasar yang dinamis ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ananto, Surjani, D. (2012). PASTRY & BAKERY (BAKPAO). Jakarta Selatan: Demedia Pustaka.
- [2] Asma, N. (2020). STUDI KELAYAKAN BISNIS (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0). Jawa Barat: Penerbit Adab.
- [3] Putra, I. G. N. A. B. (2017). ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI MENINGKATKAN KEUNGGULAN PADA UD. KACANG SARI DI DESA TAMBLANG. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 9(2), 397-407.
- [4] Rangkuti, F. (2006). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- [5] SUDARYONO. (2017). STUDI KELAYAKAN BISNIS: Teori, Analisis, Dan Teknik Penyusunan Proposal. Jakarta: Lentera Ilmu Cendikia.