

## Proses Produksi dan Pengembangan UMKM Bolu Keju Sabilulungan

<sup>1</sup> Agus Sutardi , <sup>2</sup> Chyntia Ika Pertiwi , <sup>3</sup> Fitria Anjarsari , <sup>4</sup> Nunik Nur Asiah Jamil , <sup>5</sup> Wahyudin Yusuf , <sup>6</sup> Broderix Nicender Sorongan

<sup>1-6</sup> Universitas Teknologi Digital

Email : <sup>1</sup> [agussutardistiemi@ac.id](mailto:agussutardistiemi@ac.id), <sup>2</sup> [chyntia10120036@digitechuniversity.ac.id](mailto:chyntia10120036@digitechuniversity.ac.id),

<sup>3</sup> [fitria10120042@digitechuniversity.ac.id](mailto:fitria10120042@digitechuniversity.ac.id), <sup>4</sup> [nunik10120031@digitechuniversity.ac.id](mailto:nunik10120031@digitechuniversity.ac.id),

<sup>5</sup> [broderix10120014@digitechuniversity.ac.id](mailto:broderix10120014@digitechuniversity.ac.id), <sup>6</sup> [wahyudin10120011@digitechuniversity.ac.id](mailto:wahyudin10120011@digitechuniversity.ac.id)

**Abstract.** *This research aims to determine the feasibility of the Sabilulungan Cheese Cake business based on Marketing Aspects, Technical and Operational Aspects, Management and Organizational Aspects, and Financial Aspects. The data collection method in this research is field study with descriptive methods. The data collection techniques used were interviews, observation and documentation. This research shows that the Sabilulungan Cheese Cake business development plan is declared feasible to implement in terms of Marketing Aspects, Technical and Operational Aspects, Management and Organizational Aspects, and Financial Aspects.*

**Keywords:** *Bolu Keju Sabilulungan, business worthed*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan bisnis Bolu Keju Sabilulungan berdasarkan Aspek Pemasaran, Aspek Teknis dan Operasional, Aspek Manajemen dan Organisasi, serta Aspek Keuangan. Metode pengumpulan data dalam Penelitian ini merupakan studi lapangan dengan metode deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. penelitian ini menunjukkan bahwa rencana pengembangan usaha Bolu Keju Sabilulungan dinyatakan layak untuk dijalankan ditinjau dari Aspek Pemasaran, Aspek Teknis dan Operasional, Aspek Manajemen dan Organisasi, serta Aspek Keuangan.

**Kata kunci:** *Bolu Keju Sabilulungan, Kelayakan Bisnis*

### LATAR BELAKANG

Bolu Keju Sabilulungan merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan makanan (chiffon cake) yang didirikan pada September 2022, bolu keju sabilulungan memiliki Visi menjadikan bolu nomor 1 di jawa barat dan bolu keju sabilulungan memiliki Misi membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat di wilayah Soreang.

Pemilik bercerita awal mula ia memilih untuk membuat bisnis ini karena ia pernah melihat sebuah toko yang ber lokasi di Jakarta, toko ini memiliki antrian yang cukup panjang sehingga membuat si pemilik ini penasaran dan menghampiri toko tersebut, setelah ia melihat ternyata orang-orang yang mengantri ini untuk membeli chiffon cake dan ketika itu ia membeli dan merasakan kelezatan yang belum pernah ia rasakan. Lalu pada saat itu ia merasa bahwa ia ingin memiliki toko yang sama yang memproduksi chiffon cake karena ia pintar memasak dan mengolah kue ia mencari resep di media sosial lalu ia mempraktekannya, setelah itu ia rasa tidak sesuai dengan yang ia mau lalu ia ber inovasi membuat resep sendiri dan pada saat itu merasa sesuai dengan kemauannya ia mencoba membagikannya ke pegawai pemerintahan daerah di kabupaten bandung dan ia mendapatkan testimoni yang cukup baik dan hingga saat ini ia terus berinovasi untuk menciptakan rasa rasa baru.

Sebelum memiliki toko pemilik memproduksi di rumahnya yang berlokasi di Katapang-Soreang, namun pada tahun 2022 pemilik memilih untuk mensewa toko yang berlokasi di Jl. Terusan Al Fathu No.12, Soreang, Kec. Soreang, Kabupaten Bandung, Jawa Barat 4091. Tempatnya cukup strategis karena dilalui oleh wisatawan yang ingin berwisata ke Ciwidey, oleh karena itu sangat berpotensi besar Bolu Keju Sabilulungan untuk di kenali dan di gemari oleh orang-orang dari luar daerah. Berdasarkan kondisi diatas penulis tertarik untuk mengembangkan usaha yang sedang berkembang pesat di dunia kuliner ini. Apakah usaha ini layak untuk dikembangkan jika dilihat dari berbagai aspek, terkait dengan aspek pemasaran, aspek operasi dan lingkungan, aspek manajemen dan organisasi, dan aspek keuangan.

## **KAJIAN TEORITIS**

Analisis kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2008), tahapan studi kelayakan bisnis perlu dilakukan secara benar agar tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai. Tahapan studi kelayakan adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data dan informasi Mengumpulkan data dan informasi secara kualitatif dan kuantitatif. Pengumpulan data dapat diperoleh dari berbagai sumber-sumber yang dapat dipercaya, misalnya Biro Pusat Statistika (BPS), Bank Indonesia (BI) dan sebagainya.
2. Melakukan pengolahan data Setelah data dan informasi yang dibutuhkan terkumpul, maka langkah selanjutnya adalah mengolah data dan informasi. Pengolahan data dilakukan secara benar dan akurat dengan metode dan ukuran yang telah lazim digunakan dalam bisnis.

## **METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data secara langsung yang berupa kalimat tertulis, informasi dan bentuk kalimat lainnya yang bisa menjadi data objek penelitian. Ruang lingkup yang menjadi fokus penelitian kami adalah jaringan bisnis dan digital marketing pada usaha Bolu Keju Sabilulungan. Peneliti memperoleh data dengan menganalisis dan observasi pada pelaku usaha.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

#### Gambaran Umum Objek Penelitian

Bolu Keju Sabilulungan merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan makanan (chiffon cake) yang didirikan pada September 2022, bolu keju sabilulungan memiliki Visi menjadikan bolu nomor 1 di Jawa Barat dan bolu keju sabilulungan memiliki Misi membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat di wilayah Soreang.



Gambar 1.1 Logo Bolu Keju Sabilulungan

Sumber : *Bolu Keju Sabilulungan*

Logo Bolu Keju Sabilulungan sendiri bercerita tentang makna dari “ Menara yang berdiri di depan Gedung Budaya Sabilulungan “ yang berarti menjadi ciri khas Soreang dan menjadi daya Tarik karena menara tersebut cukup iconic sehingga pemilik memilih untuk menjadikan menara tersebut sebagai logo dari bisnisnya. Dengan begitu menjadi daya Tarik orang luar daerah untuk merasakan produk dari Bolu Keju Sabilulungan, dalam menciptakan bisnis pemilik tidak mungkin sendiri, pemilik memiliki support dari temannya namun untuk membuat produk chiffon cake tersebut pemilik membuatnya dengan ide sendiri dan resep sendiri sehingga jadilah bolu keju sabilulungan yang sering kita temui di media sosial.

Pemilik bercerita awal mula ia memilih untuk membuat bisnis ini karena ia pernah melihat sebuah toko yang berlokasi di Jakarta, toko ini memiliki antrian yang cukup panjang sehingga membuat si pemilik ini penasaran dan menghampiri toko tersebut, setelah ia melihat ternyata orang-orang yang mengantri ini untuk membeli chiffon cake dan ketika itu ia membeli dan merasakan kelezatan yang belum pernah ia rasakan. Lalu pada saat itu ia merasa bahwa ia ingin memiliki toko yang sama yang memproduksi chiffon cake karena ia pintar memasak dan mengolah kue ia mencari resep di media sosial lalu ia mempraktekannya, setelah itu ia rasa tidak sesuai dengan yang ia mau lalu ia berinovasi membuat resep sendiri dan pada saat itu merasa sesuai dengan kemauannya ia mencoba membagikannya ke pegawai pemerintahan daerah di kabupaten Bandung dan ia mendapatkan testimoni yang cukup baik dan hingga saat ini ia terus berinovasi untuk menciptakan rasa-rasa baru.

Sebelum memiliki toko pemilik memproduksi di rumahnya yang berlokasi di Katapang-Soreang, namun pada tahun 2022 pemilik memilih untuk mensewa toko yang berlokasi di Jl. Terusan Al Fathu No.12, Soreang, Kec. Soreang, Kabupaten Bandung, Jawa Barat 4091. Tempatnya cukup strategis karena dilalui oleh wisatawan yang ingin berwisata ke Ciwidey, oleh karena itu sangat berpotensi besar Bolu Keju Sabilulungan untuk di kenali dan di gemari oleh orang-orang dari luar daerah. Berdasarkan kondisi diatas penulis tertarik untuk mengembangkan usaha yang sedang berkembang pesat di dunia kuliner ini.

## **Aspek Pemasaran**

### **1. Analisis Potensi Pasar**

#### **Segmen sasaran**

Bolu Keju Sabilulungan memiliki beberapa segmen sasaran utama pada bisnisnya, yaitu para wisatawan yang ber wisata ke ciwidey dikarenakan outlet Bolu Keju Sabilulungan ini berlokasi di kawasan jalan menuju kearah ciwidey. selain itu sasaran berikutnya yaitu para pelajar dan pegawai pemerintahan daerah tersebut. oleh karena itu segmen sasaran Bolu Keju Sabilulungan hamper semua umur karena jaringan yang semakin luas.

- Geografis: Selain memilih daerah kabupaten, Bolu Keju Sabilulungan juga memilih daerah yang strategis untuk menjadi sasarannya, dikarenakan outlet Bolu Keju Sabilulungan ini berlokasi di kawasan jalan menuju kearah ciwidey
- Demografis dan Psikografis: Para wisatawan, pelajar dan pegawai pemerintahan yang berusia 17-40 tahun, meliputi perempuan dan lakilaki.

### **2. Analisis Persaingan**

Bisnis kuliner bolu chiffon khususnya di Kab Bandung Jawa Barat sangatlah banyak, Saghara Tour hadir untuk menjadi kuliner bolu chiffon yang memiliki rasa kompetitif dengan cita rasa yang berbeda dengan bolu chiffon yang lainnya. Persaingan harga dan kualitas membuat Bolu Keju Sabilulungan menjadi kuliner bolu chiffon yang dipercaya oleh konsumen untuk dijadikan oleh-oleh. Bolu Keju Sabilulungan memasarkan bisnisnya dengan cara promosi di media sosial. Relasi yang banyak juga mempengaruhi keunggulan persaingan Bolu Keju Sabilulungan dengan kuliner bolu chiffon lain di Kab Bandung.

### **3. Strategi Pemasaran**

#### **1) Strategi Produk**

Tidak hanya Chiffon Keju saja Bolu Keju Sabilulungan memiliki beberapa produk unggulan, dan produk-produk ini berhasil memikat perhatian konsumennya seperti Chiffon Red velvet, Chiffon Pandan, Chiffon Batik dan Chiffon Ketan, dimana di outlet lain belum ada yang berhasil menjual produk tersebut. Strategi yang di terapkan ialah kreatif dalam pengolahan produk dan pengolahan rasa mengikuti zaman sehingga dapat menarik perhatian.

## 2) Strategi Harga

Untuk harga yang di tawarkan oleh Bolu Keju Sabilulungan sangat ramah dikantong terutama untuk pelajar di sekitar wilayah outlet. Bolu Keju Sabilulungan menawarkan harga mulai dari Rp. 27.000 - Rp. 47.000, dengan harga yang relativ murah bolu ini sangat cocok untuk semua kalangan.

## 3) Strategi Promosi

Bolu Keju Sabilulungan memasarkan bisnisnya dengan cara promosi di media sosial seperti Instagram, Tiktok, Facebook dan Whatsapp. Dengan cara tersebut Bolu Keju Sabilulungan dapat dikenal oleh orang-orang dan dapat menghasilkan banyak konsumen.

## 4) Strategi Saluran dan Distribusi

Untuk proses penyaluran barang, bolu keju sabilulungan menggunakan dua macam saluran distribusi yaitu:

- **Saluran Distribusi Langsung**

Dengan saluran distribusi langsung perusahaan menyalurkan produknya kepada konsumen dengan cara datang langsung ke perusahaan yang sekaligus toko, dengan kata lain produk langsung di salurkan produsen ke konsumen, ini untuk yang bertempat tinggal di Soreang.

- **Saluran distribusi tidak langsung**

dalam saluran distribusi tidak langsung perusahaan menggunakan perantara untuk menyalurkan produknya agar sampai ke konsumen, perantara yang digunakan yaitu pihak ekspedisi seperti Gosend. Karena produk termasuk barang yang tidak bertahan lama jadi produk tidak bisa dikirim ke luar kota, dengan begitu produk hanya bisa dikirim ke wilayah Kabupaten Bandung, Kabupaten Bandung Barat, Kota Bandung, dan Kota Cimahi.

## 4. Market Growth

Bolu Keju Sabilulungan adalah salah satu produsen makanan yang ada di Soreang sudah berdiri dari tahun 2022. Bolu Keju Sabilulungan telah menunjukkan pertumbuhan yang sangat baik di tahun 2023, dengan memiliki 2 orang staff bolu keju sabilulungan dapat mempertahankan eksistensinya dalam memasarkan produk tersebut.

Pada tahun 2023 Bolu Keju Sabilulungan telah memperluas jangkauan nya dengan mendirikan outlet di Soreang, dimana jalanan tersebut merupakan jalan yang sering dilalui oleh wisatawan yang berwisata ke Ciwidey.

Dengan begitu besar peluang bolu keju sabilulungan untuk di kenal dan diminati oleh orang-orang yang berdomisili luar kota.

## 5. Analisis SWOT

Berikut merupakan analisis SWOT pada usaha Bolu Keju Sabilulungan.

### 1) Kekuatan (Strengths)

- Produk sangat terjangkau sehingga bisa dijangkau oleh berbagai kalangan.
- Produk tidak menggunakan bahan pengawet
- Bahan baku mudah didapatkan
- Peralatan produksi mudah ditemukan

## 2) Kelemahan (Weakness)

- Produk tidak bertahan lama
- Kualitas produk setiap harinya masih terbatas karena tidak bisa bertahan lama
- brand yang belum kuat sehingga membuat produk belum terlalu dikenal oleh masyarakat luas
- belum memiliki reseller

## 3) Peluang (Opportunities)

- Belum banyak usaha yang membuka usaha seperti ini di wilayah Soreang
- Target pasar sangat luas
- pemasaran dapat dilakukan melalui beragam media

## 4) Ancaman (Threats)

- Munculnya para pesaing yang membuka usaha serupa
- Desain dan produk dapat ditiru orang lain
- Kenaikan harga bahan baku.

## Aspek Teknis dan Operasional

### 1. Lokasi Perusahaan

Bolu Keju Sabilulungan berlokasi di Jl. Terusan Alfathu No. 12 Soreang - (40911). Tentunya lokasi tersebut cukup strategis karena bisa dilihat dari target pasar Bolu Keju Sabilulungan yaitu Kabupaten Bandung, Kota Bandung dan sekitarnya. Selain itu, Bolu Keju Sabilulungan memiliki peluang yang sangat besar karena lokasi outletnya berada di jalan yang dilalui wisatawan yang akan berwisata ke Ciwidey.

### 2. Proses Operasi

Ada beberapa tahapan dalam proses produksi / operasi tahapan tersebut antara lain :

#### 1) Produksi

Produksi meliputi pemberian bahan-bahan baku seperti terigu, telur, gula, dsb, selanjutnya pengadukan menggunakan mixer besar, selanjutnya adonan didiamkan sampai mengembang, selanjutnya pembagian adonan ke Loyang lalu panggang, selanjutnya pendinginan dan yang terakhir pengemasan.

#### 2) Pemasaran

Pemasaran meliputi pemasaran secara langsung ( langsung datang ke outlet ) dengan cara memesan langsung ke pegawai lalu membayarnya ke kasir, atau pemasaran online ( melalui media sosial Instagram dan whatsapp ) dengan cara pesan di Instagram atau whatsapp lalu admin akan membalas dan memproses pesanan setelah itu pesanan diserahkan ke pihak Gosend jika jarak nya masih dekat, jika jarak nya jauh bisa menggunakan cargo.

### 3. Peralatan Toko Dan Furniture

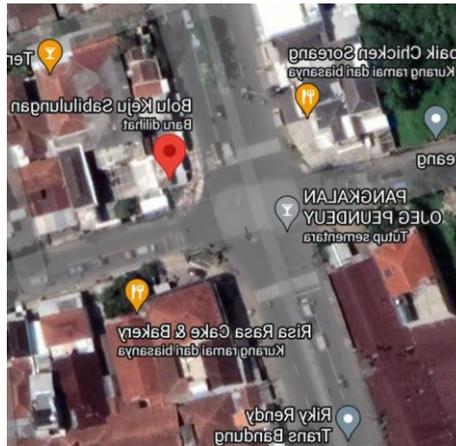
Dalam usaha pendirian Bolu Keju Sabilulungan pun tak terlepas dari pengadaan peralatan dan teknologi dalam mengembangkan usaha Kuliner ini sendiri. Berikut ini adalah inventaris dari Bolu Keju Sabilulungan :

- |                      |              |
|----------------------|--------------|
| • Tanah dan Bangunan | • Mixer      |
| • HandPhone          | • Loyang     |
| • Laptop / Komputer  | • Kulkas     |
| • Wifi               | • Meja Kasir |
| • Oven               | • Kursi      |

Investasi yang digunakan diatas dapat digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang oleh perusahaan.

#### 4. Spesifikasi Bangunan dan Tata letak

Seperti dikemukakan diatas bahwa bangunan atau lokasi dari Bolu Keju Sabilulungan itu berada di Jl. Terusan Alfathu No. 12 Soreang - (40911). Bangunannya seperti toko bolu pada umumnya, hanya saja took bolu keju sabilulungan berada di dekat lampu merah. Jadi untuk area parkir mungkin kurang luas.



Gambar 3.1 Spesifikasi Lokasi Bolu Keju Sabilulungan  
Sumber : *Google maps*



Gambar 3.2 Bangunan dan Tata Letak Bolu Keju Sabilulungan  
Sumber : *Dipotret Sendiri*

Dari gambar diatas bias dilihat bahwa area parkir toko bolu keju sabilulungan kurang luas dan tempat tunggu pelanggan masih kurang memadai. Selain itu antara tempat produksi dan tempat pemesanan tidak ada sekat jadi bias dilihat langsung cara pembuatannya. Toilet di toko hanya bias digunakan untuk karyawan saja.

#### Aspek Manajemen dan Organisasi

##### Perencanaan

Perencanaan strategis dan perencanaan operasional dari Bolu Keju Sabilulungan adalah sebagai berikut:

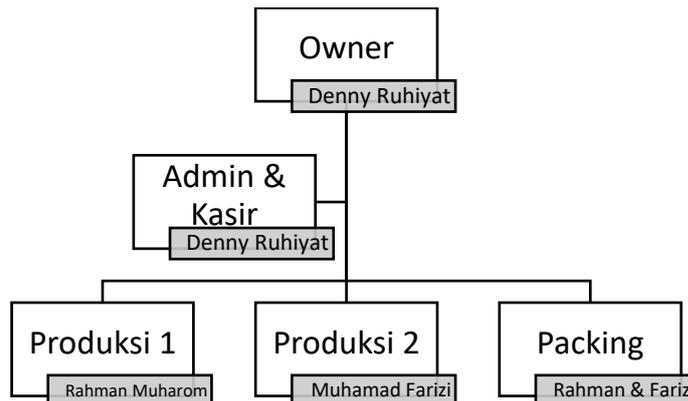
### 1) Visi

- Ingin menjadi pengusaha sukses
- Ingin mengurangi pengangguran
- Ingin ikut meramaikan oleh-oleh makanan khas Soreang

### 2) Misi

Ingin menjadi pengusaha sukses dibidang kuliner dengan membuat makanan khas Soreang sehingga menjadi oleh-oleh no 1 di Jawa Barat, serta dapat membuka lapangan pekerjaan agar mengurangi pengangguran di Jawa Barat

Pengorganisasian dari Bolu Keju Sabilulungan sebagai berikut :



Struktur organisasi di atas, Bolu Keju Sabilulungan baru memiliki dua karyawan dikarenakan keterbatasan tempat serta masih kurangnya peminat pada pembelian offline dikarenakan dari awal Bolu Keju Sabilulungan merintis menggunakan sistem online.

### Aspek Keuangan

Laporan Laba Rugi		
Bolu Keju Sabilulungan		
Desember 2023		
Pendapatan	Rp . 47,977,800	
Biaya Bahan Baku	Rp . (31,944,201)	
Laba Kotor		Rp . 16,033,599
Beban – Beban		
	Beban Ongkos Kirim	Rp . 1,729,500
	Beban Lain Lain	Rp . 1,929,100
Total Beban Beban		Rp . (3,658,600)
Laba Bersih		Rp . 12,374,999
Laba Bersih Setelah Zakat 2,5%		Rp . 12,065,624
Laporan Pembagian Laba		
Bolu Keju Sabilulungan		
Desember 2023		
Laba Bersih		Rp . 12,065,624
Pemilik 1 (30%)		Rp . 3,619,687
Pemilik 2 (30%)		Rp . 3,619,687
Perusahaan		Rp . 4,826,250

Keuangan Bolu Keju Sabilulungan dibulan Desember tahun 2023 mengalami laba dengan laba bersih sebesar Rp. 12.374.999 dan di keluarkan untuk zakat sebesar 2,5 % menjadi Rp. 12.065.624. Dengan total laba bersih Rp. 12.065.624 akan dibagi menjadi 3 bagian yaitu

Pemilik 1 (30%) Rp. 3.619.687, Pemilik 2 (30%) Rp. 3.619.687, dan perusahaan (40%) Rp. 4.862.250.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Kesimpulannya dari penelitian kelompok kami terhadap UMKM Bolu Keju Sabilulungan dilihat dari berbagai aspek yang kami teliti UMKM ini layak dalam bisnis. Dari aspek pemasarannya UMKM ini memasarkan produknya di social media Instagram dan whatsapp. Serta dari aspek teknis dan operasionalnya UMKM ini memiliki alat-alat produksi dan alat-alat inventarisnya sendiri. Dilihat dari aspek manajemen dan organisasi UMKM ini hanya memiliki dua karyawan bagian produksi dan packing, lalu untuk bagian kasir, pelayanan admin online serta mengecek produk keluar dan juga belanja bahan baku, biasanya langsung di kerjakan oleh owner itu sendiri. Dan yang terakhir yaitu aspek keuangan yang terjun langsung masalah keuangan adalah ownernya sendiri, beliau juga yang mengatur keuangan sedemikian rupa agar dapat selalu tercatat untuk keuangan pengeluaran dan pemasukan dan juga keuntungannya.

### **Saran**

1. Perlunya ada perluasan lahan parkir agar konsumen offline dapat parkir dengan nyaman dan aman serta tidak parkir di pinggir jalan karena dapat mengganggu pengguna jalan lainnya
2. Memperluas toko offline serta memfasilitasi untuk dine-in agar dapat menikmati bolu keju sabilulungan di tempat sambal ngopi dan nongkrong
3. Saat toko sudah di perluas, mulailah merekrut karyawan baru agar mengurangi pengangguran yang ada
4. Tambahkan reseller agar bolu keju sabilulungan dapat lebih dikenal oleh masyarakat di seluruh bandung dan sekitarnya

## **DAFTAR REFERENSI**

Aliza. (2011). chiffon cake.

Jafar, K. (2008). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2008.

Umar, H. (2003). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003.