

Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM French Fries Potacio Bliss di Kota Bandung

Adhitya Muhdan Hadiyan Kamil¹, Nilam Meylani², Luqman Nur Zaman³, Youza Asthian⁴, Perwito⁵

^{1,2,3,4,5} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Bandung, Kota Bandung, Jawa Barat, Indonesia

Info Artikel

Riwayat Artikel:

Diterima 01, 02, 2025
Disetujui 02, 02, 2025
Diterbitkan 03, 02, 2025

Katakunci:

Studi Kelayakan Bisnis;
Ekonomi dan Bisnis;
Kentang Goreng;
Potacio Bliss.

ABSTRACT

Potacio Bliss is designed to meet the market's needs for innovative and up-to-date high-quality snacks. French fries have great potential in the modern culinary industry as one of the most popular types of snacks in various circles. This article examines in-depth technical and production aspects, ranging from the selection of raw materials to the packaging stage, designed to ensure that the quality of products is maintained. The production stage starts from premium quality potato selection, standardized processing, to frying with modern technology to produce a perfect texture. This process is supported by innovations in topping and sauce variants that create a unique and attractive taste for consumers. By utilizing technology equipment and efficient production techniques, Potacio Bliss is able to present consistent products while optimizing its production scale. Through strict quality control and the use of environmentally friendly packaging, this business focuses not only on product quality but also on environmental sustainability. This study aims to provide technical guidance for snack business operators and identify strategic steps in increasing competitiveness in the market. In conclusion, innovation in technical aspects and production became a key factor in the success of French fries businesses such as Potacio Bliss in responding to modern market challenges.

This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license.



Penulis Korespondensi:

Adhitya Muhdan Hadiyan Kamil
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Bandung,
Kota Bandung, Jawa Barat, Indonesia
Email: adhityamudan@umbandung.ac.id

Cara Sitosi Artikel ini dalam APA:

Hadiyan Kamil, A. M., Meylani, N., Nur Zaman, L., Asthian, Y., & Perwito, P. (2025). Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM French Fries Potacio Bliss di Kota Bandung. LANCAH: Jurnal Inovasi Dan Tren, 3(1), 131~144. <https://doi.org/10.35870/ljit.v3i1.3763>

PENDAHULUAN

Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan dalam rangka menentukan layak atau tidak layak usaha tersebut dijalankan. Untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari berbagai aspek. Setiap aspek untuk dapat dikatakan layak harus memiliki suatu standar nilai tertentu, namun keputusan penilaian tak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja. penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan kepada seluruh aspek yang akan dinilai nantinya. Aspek- aspek yang dinilai dalam studi kelayakan bisnis meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis/operasional, aspek manajemen organisasi, aspek ekonomi dan sosial serta aspek dampak lingkungan (Kasmir & jafar, 2015).

Aspek hukum digunakan untuk meneliti kelengkapan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen yang dimiliki mulai dari badan usaha, izin- izin sampai dokumen lainnya. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabshan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen- dokumen yang dimiliki. Bagi penilai studi kelayakan bisnis, dokumen yang perlu diteliti keabsahan, kesempurnaan dan keasliannya meliputi badan badan hukum, izin- izin yang dimiliki, sertifikat tanah atau dokumen lainnya yang mendukung kegiatan usaha tersebut. Kegagalan dalam penelitian ini akan berakibat tidak sempurnanya hasil penelitian, dengan kata lain apabila ada dokumen yang tidak sah atau tidak sempurna pasti akan menimbulkan masalah dikemudian hari (Kasmir & jafar, 2015).

Aspek pasar dan pemasaran meneliti seberapa besar kemampuan perusahaan untuk menguasainya pasar serta bagaimana strategi yang akan dijalankan nanti. Dalam kaitan studi kelayakan bisnis aspek pasar dan pemasaran merupakan salah satu aspek paling penting. Hal ini disebabkan aspek pasar dan pemasaran sangat menentukan hidup matinya suatu perusahaan. Apabila aspek pasar pemasaran tidak diteliti secara benar bagaimana prospeknya di masa yang akan datang, bukan tidak mungkin kehidupan perusahaan akan terancam (Kasmir & jafar, 2015).

Aspek keuangan adalah untuk menilai kemampuan perusahaan dala memperoleh pendapatan serta besarnya biaya yang dikeluarkan. Dari sini akan terlihat pengembalian uang yang ditanamkan seberapa lama akan Kembali (Kasmir & jafar, 2015).

Aspek teknis atau produksi adalah untuk menentukan lokasi, layout gedung dan ruangan serta teknologi yang akan dipakai. Lokasi yang menjadi perhatian adalah lokasi yang akan dijadikan sebagai kantor pusat, lokasi pabrik dan lokasi Gedung (Kasmir & jafar, 2015).

Aspek manajemen dan organisasi adalah untuk mengukur kesiapan dan kemampuan sumber daya manusia yang akan menjalankan usaha tersebut dan mencari bentuk organisasi yang sesuai dengan usaha yang akan dijalankan (Kasmir & jafar, 2015)

French fries telah menjadi salah satu camilan yang digemari oleh berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Kelezatan dan kesederhanaannya menjadikan makanan ini sebagai pilihan utama dalam berbagai kesempatan, baik untuk menemani waktu santai, sebagai teman menonton, maupun untuk menemani obrolan bersama teman dan keluarga. Kecintaan yang mendalam terhadap camilan ini menjadi salah satu alasan utama di balik didirikannya Potacio Bliss. Kami percaya bahwa makanan sederhana seperti kentang goreng dapat menjadi lebih istimewa dengan sedikit sentuhan kreativitas dan inovasi. Industri makanan ringan terus berkembang seiring dengan gaya hidup modern yang membutuhkan makanan cepat saji namun tetap berkualitas. Berdasarkan tren konsumsi saat ini, permintaan terhadap camilan yang unik dan inovatif semakin meningkat. Hal ini memberikan peluang besar bagi bisnis yang mampu menawarkan sesuatu yang berbeda. Potacio Bliss hadir untuk menjawab kebutuhan tersebut, dengan menyajikan kentang goreng yang tidak hanya lezat tetapi juga memberikan pengalaman rasa yang berkesan. Nama

Potacio Bliss dipilih dengan penuh pertimbangan untuk mencerminkan visi dan misi bisnis ini. Kata "Potacio" terinspirasi dari "potato" (kentang), yang merupakan bahan utama produk kami, dengan sentuhan nama yang unik untuk menciptakan identitas brand yang mudah diingat. Sementara itu, "Bliss" berarti kebahagiaan atau kenikmatan. Kombinasi ini menggambarkan tujuan kami: menghadirkan kebahagiaan sederhana melalui setiap gigitan kentang goreng yang berkualitas.

Di tengah persaingan industri makanan ringan, inovasi menjadi kunci utama untuk menarik perhatian pelanggan. Potacio Bliss berkomitmen untuk menyajikan produk dengan cita rasa yang berbeda dari kentang goreng biasa. Dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi, berbagai varian rasa kreatif, dan penyajian yang menarik, kami ingin menciptakan pengalaman kuliner yang tidak terlupakan bagi setiap pelanggan. Selain sebagai peluang bisnis, Potacio Bliss juga didirikan berdasarkan passion untuk menciptakan makanan yang dapat mempererat hubungan antarmanusia. Kami percaya bahwa makanan memiliki kekuatan untuk menyatukan, menciptakan momen kebersamaan, dan menghadirkan kebahagiaan. Dalam jangka panjang, kami juga berkomitmen untuk mendukung petani lokal dengan menggunakan kentang dari sumber yang terpercaya dan ramah lingkungan. Di setiap aspek bisnis ini, kami menjadikan kualitas sebagai prioritas utama. Mulai dari pemilihan bahan baku hingga proses pengolahan dan penyajian, Potacio Bliss memastikan bahwa setiap produk yang dihasilkan memenuhi standar terbaik. Dengan demikian, kami berharap dapat memberikan kepuasan maksimal kepada setiap pelanggan, sekaligus membangun kepercayaan dan loyalitas mereka terhadap brand kami. Kentang merupakan suatu jenis tanaman yang memiliki umbi batang yang berasal dari Amerika Selatan. Kentang memiliki manfaat yang sangat berguna bagi tubuh. Setiap 100 gr kentang mengandung 347 kal, protein 0,3 gr, lemak 0,1 gr, karbohRpat 85,6 gr, kalsium 20 mg, fosfor 30 mg, zat besi 0,5 mg, dan vitamin B0, 04 mg (Ir.BudiSamadi,2007). Jawa Barat merupakan salah satu daerah penghasil kentang di Indonesia. Lokasi penghasil kentang meliputi Garut, Pangalengan dan Kertasari. Dibawah ini merupakan grafik produksi kentang Jawa Barat tahun 2010-2014 yang diperoleh dari Dinas Pertanian Jawa Barat.

Kota Bandung merupakan kota tujuan wisata dengan fashion dan kuliner merupakan tujuan utamanya. Mengingat persaingan pada bidang kuliner sangat ketat di kota ini, maka untuk mempertahankan usaha dibidang kuliner diperlukan. Maka dari itu,dalam penelitian ini akan membahas secara mendalam kelayakan pembukaan outlet kentang goreng Potasio Bliss di Kecamatan Panyileukan dengan daerah kampus menjadi sasaran utama. Analisis dilakukan dengan meninjau kelayakan dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan aspek finansial. Hasil analisis kelayakan ini diharapkan dapat berguna untuk mempertahankan usaha agar tetap dapat bersaing dengan kompetitor ,berkembangnya usaha dengan penambahan jumlah outlet dan menarik para investor serta memberikan keuntungan ekonomis bagi pemilik.

METODE PELAKSANAAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data yang dikumpulkan berdasarkan peristiwa dan fenomena yang terjadi dengan potacio bliss observasi lapangan dan analisis dokumen terkait dengan kelayakan bisnis yang sedang dijalankan. Selain itu kami juga menggunakan metode kualitatif dengan cara mewawancaraai sample konsumen potacio blizz. Penelitian ini bertujuan untuk menggali informasi mengenai aspek-aspek bisnis yang dijalankan Potacio Biss dan menerapkan manajemen Studi Kelayakan Bisnis untuk mengatasi tantangan yang dihadapi dalam melakukan bisnis Potacio bliss.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam usaha Potacio Bliss kami memasukan beberapa aspek seperti aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis/operasional, aspek manajemen organisasi, aspek ekonomi dan sosial serta aspek dampak lingkungan untuk mengetahui kelayakan bisnis yang sudah dijalankan oleh potacio Blizz. Berikut hasil penelitian studi kelayakan bisnis Potacio Bliss.

Aspek Hukum

Dalam menjalakan usaha UMKM Potacio Bliss harus menjalankan aspek hukum sebagai berikut:

1. Legalitas Usaha
 - a. Izin Usaha: Potasio Bliss perlu mendaftarkan usaha ke OSS (Online Single Submission) pada Badan Perizinan Indonesia untuk mendapatkan NIB (Nomor Induk Berusaha) sebagai identitas dan izin dasar usaha.
 - b. Izin Lokasi dan Operasional: Izin lokasi adalah izin yang diberikan kepada pelaku usaha untuk menggunakan tanah, sedangkan izin operasional adalah izin yang diberikan untuk melakukan kegiatan operasional usaha.
 - c. NPWP Perusahaan: Mendaftarkan usaha ke Kantor Pajak untuk mendapatkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dan memahami kewajiban perpajakan sebagai pelaku usaha. Pelaku UMKM yang sudah memenuhi syarat menjadi Wajib Pajak, sudah seharusnya memiliki NPWP. Terlebih NPWP memiliki berbagai manfaat bagi UMKM, mulai dari restitusi pajak, mengetahui jumlah pajak yang dibayar, dapat mengajukan penurunan pembayaran pajak, dan tarif pajak lebih rendah.
2. Aspek Keamanan dan Kesehatan Produk
 - a. Sertifikasi Halal: Indonesia merupakan Negara bermajoritas beragama Islam tentu saja penting bagi masyarakat memastikan makanan yang ia konsumsi merupakan makanan yang halal dengan begitu pastikan produk mendapatkan sertifikasi halal dari BPJPH (Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal).
 - b. Izin Edar BPOM atau PIRT: Untuk produk makanan ringan skala UMKM, dapat mengurus PIRT (Produk Industri Rumah Tangga) melalui Dinas Kesehatan setempat. Jika produk memasuki skala lebih besar atau dijual secara luas, pendaftaran BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) diperlukan.
 - c. Labeling Produk: Mencantumkan informasi yang jelas pada kemasan produk, termasuk:
 - Komposisi
 - Informasi nilai gizi
 - Tanggal kedaluwarsa
 - Saran penyimpanan
 - Label halal
3. Hak Kekayaan Intelektual (HKI)
 - a. Merek Dagang: Daftarkan nama dan logo Potacio Bliss ke DJKI (Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual) untuk melindungi merek dari potensi penyalahgunaan oleh pihak lain.
 - b. Resep atau Inovasi Produk: pertimbangkan untuk melindungi inovasi resep unik atau metode khusus dalam produksi tersebut sebagai rahasia dagang.

4. Perpajakan
 - a. Pajak UMKM: UMKM dikenakan tarif pajak final sebesar 0,5% dari omzet bruto sesuai dengan PP No. 23 Tahun 2018. Pastikan pelaporan pajak dilakukan secara berkala untuk menghindari sanksi.
5. Pelindungan Konsumen
 - a. Kepatuhan terhadap UU Perlindungan Konsumen (UU No. 8 Tahun 1999):
 - Menjamin kualitas produk sesuai dengan deskripsi.
 - Memberikan informasi yang jelas dan tidak menyesatkan.
 - Menyediakan mekanisme pengaduan konsumen yang efektif
6. Regulasi Distribusi dan Penjualan
 - a. Kerja Sama dengan Mitra: Jika bekerja sama dengan platform online delivery (GrabFood, GoFood, ShopeeFood), penuhi persyaratan kontrak dengan platform tersebut.
 - Penjualan Online: Jika berjualan melalui e-commerce atau media sosial, pastikan mematuhi regulasi UU ITE (UU No. 11 Tahun 2008) terkait transaksi elektronik.
7. Pendanaan dan Sumsida Pemerintah
 - a. Akses Program UMKM: Daftarkan bisnis untuk mendapatkan manfaat dari program pemerintah, seperti KUR (Kredit Usaha Rakyat), insentif pajak, atau pelatihan UMKM.

Aspek Pasar dan Pemasaran

Potacio Bliss telah menjalankan beberapa aspek pemasaran dan pasar diantaranya:

1. Product (produk)

Nama Potacio Bliss dipilih dengan penuh pertimbangan untuk mencerminkan visi dan misi bisnis ini. Kata "Potacio" terinspirasi dari "potato" (kentang), yang merupakan bahan utama produk kami, dengan sentuhan nama yang unik untuk menciptakan identitas brand yang mudah diingat. Sementara itu, "Bliss" berarti kebahagiaan atau kenikmatan. Kombinasi ini menggambarkan tujuan kami: menghadirkan kebahagiaan sederhana melalui setiap gigitan kentang goreng yang berkualitas. Postacio Bliss menggunakan kemasan yang menarik dengan desain modern dan bahan ramah lingkungan menciptakan nilai tambah bagi konsumen yang peduli lingkungan.



Gambar 2. Logo Potacio Bliss
(Sumber: owner potacio bliss 2024)



Gambar 3. Produk Crickle Pota
(Sumber: *owner potacio bliss 2024*)

2. Place (Tempat)

Potacio bliss diproduksi di rumah pribadi di Jl. Melati 1 Bumi Panyileukan, Kecamatan Panyileukan, Kota Bandung, Jawa Barat. Adapun lokasi penjualan Potacio Bliss ini yang dengan *system reseller* di Koprasi Universitas Muhammadiyah Bandung dan Himpunan Mahasiswa Manajemen, dan juga melalui *system online pre order* melalui akun Instagram dan aplikasi *wathsapp*.

3. Price (Harga)

Potacio Bliss memiliki harga yang tergolong murah dan mengikuti strategi penetrasi pasar, yang dimana harga dari produk yang ditawarkan mengikuti harga pasar pada umumnya,

Tabel 1. Penetapan Harga

| No | Produk | Harga |
|----|--------------|------------------|
| 1 | Waffle Pota | Rp. 12.000 / pcs |
| 2 | Crinkle Pota | Rp. 12.000 / pcs |
| 3 | Pota Wedges | Rp. 12.000 / pcs |

(Sumber: Owner Potacio Bliss, 2024)



Gambar 4. Menu & Price list Potacio Bliss
(Sumber: owner potacio bliss 2024)

4. **Promotion (Promosi)**

Potacio Bliss Memanfaatkan media sosial seperti Instagram untuk Promosi digital menjadi focus utama. Konten yang dibuat meliputi video konten, foto produk dan desain grafis, serta memberlakukan *system give away* kepada konsumen. Selain promosi digital Potacio Bliss juga melakukan promosi secara *offline* melalui event kuliner, bazar kampus, dan festival makanan. Selain itu, Potacio Bliss memberlakukan system sampling di lokasi strategis seperti koperasi kampus guna menjadi strategi untuk meningkatkan awareness.

Melihat persaingan pasar saat ini, tak bisa dipungkiri pada umumnya Pasar cemilan berbahar dasar Kentang telah diisi oleh beberapa merek besar seperti KFC, MCD, dan produk lainnya. Namun, Potacio Bliss menawarkan keunggulan kompetitif melalui inovasi rasa dengan rasa internasional serta kemasan yang ramah lingkungan.

1. Segmentasi Pasar

Potacio Bliss menargetkan konsumen laki-laki dan perempuan, terkhusus kalangan SMA/U dan Mahasiswa dan kalangan Gen Z, kalangan keluarga muda dan penggemar makanan kekinian yang memiliki gaya hidup modern dan sering membeli makanan ringan untuk menemani aktivitas sehari-hari dengan usia 15-35 tahun.

2. Sasaran Pasar

Potacio Bliss menyasar kelompok remaja dan dewasa muda dengan usia 15-35 tahun, terutama pada pelajar SMA/U dan Mahasiswa yang memiliki kebiasaan konsumsi makanan ringan yang tinggi, terutama untuk mendukung gaya hidup aktif dan produktif.

3. Positioning

Potacio Bliss memahami bahwa di balik kesederhanaannya, Kentang Goreng memiliki potensi besar untuk menjadi sesuatu yang istimewa. Dengan memadukan bahan baku berkualitas tinggi dan berbagai varian rasa yang unik, Potacio Bliss menciptakan produk yang mampu memberikan pengalaman rasa tak terlupakan. Nama "Potacio Bliss" sendiri diambil dari kata "potato" yang menjadi bahan utama, dan "bliss," yang berarti kebahagiaan. Kombinasi ini mencerminkan visi mereka: menghadirkan kebahagiaan sederhana yang dapat dinikmati kapan saja.

Aspek Keuangan

Tabel 1. Modal Investasi Peralatan

| Kebutuhan Investasi Potacio Bliss | | | | |
|--|---------------------------|-------------|-----------------------|--------------------|
| No | Peralatan | Unit | Harga Per Unit | Total Harga |
| 1 | Kompor Gas Tungku 2 | 1 | 400.000 | 400.000 |
| 2 | Tabung Gas 3kg + isi | 1 | 220.000 | 220.000 |
| 3 | Frying Pan | 2 | 100.000 | 200.000 |
| 4 | Spatula Stainless | 2 | 30.000 | 60.000 |
| 5 | Saringan Minyak Stainless | 2 | 25.000 | 50.000 |
| 6 | Wadah Besar | 6 | 20.000 | 120.000 |
| 7 | Wadah Simpanan | 6 | 20.000 | 120.000 |
| 8 | Botol Saus | 4 | 8.000 | 32.000 |
| Total | | | | 1.202.000 |

(Sumber: *Owner Potacio Bliss, 2024*)

Tabel 2. Biaya Bulanan

| Biaya Perbulan Potacio Bliss | | | | |
|---|--------------------------|---------------|-------------------------|--------------------|
| No | Bahan Baku | Jumlah | Harga Per Jumlah | Total Harga |
| 1 | Kentang | 300 kg | 15.000 | 4.500.000 |
| 2 | Mayonaise | 9 kg | 25.000 | 225.000 |
| 3 | Saus Sambal | 4 kg | 25.000 | 100.000 |
| 4 | Oregano | 250 gr | 37.000 | 37.000 |
| 5 | Bubuk Balado | 250 gr | 11.000 | 11.000 |
| 6 | Bubuk Bawang Putih | 500 gr | 40.000 | 40.000 |
| 7 | Packaging | 1100 pcs | 880.000 | 880.000 |
| 8 | Minyak Goreng | 6 liter | 32.000 | 192.000 |
| 9 | Tepung Maizena | 4 kg | 19.000 | 152.000 |
| Total | | | | 6.137.000 |
| | Biaya Operasional | | | |
| 1 | Gaji Karyawan | 1 | 3.500.000 | 3.200.000 |
| 2 | Bensin | 8 liter | 13.000 | 104.000 |
| | Total | | | |
| | 3.304.000 | | | |

(Sumber: *Owner Potacio Bliss, 2024*)

Tabel 3. Rincian Modal Awal

| Rincian Modal Awal | | |
|--------------------|----------------------------|-------------------|
| Potacio Bliss | | |
| No | Kategori | Biaya |
| 1 | Peralatan (Investasi awal) | 1.202.000 |
| 2 | Bahan Baku | 6.137.000 |
| 3 | Biaya Operasional | 3.304.000 |
| Total | | 10.643.000 |

(Sumber: Owner Potacio Bliss, 2024)

Tabel 4. Pendapatan Perbulan

| Pendapatan Perbulan | | | | |
|---------------------|--------------|------------|-----------|-------------------|
| Potacio Bliss | | | | |
| No | Produk | Harga | Penjualan | Total Harga |
| 1 | Waffle Pota | RP. 12.000 | 330 | 3.960.000 |
| 2 | Crinkle Pota | Rp. 12.000 | 450 | 5.400.000 |
| 3 | Pota Wedges | RP. 12.000 | 300 | 3.600.000 |
| Total | | | | 12.960.000 |

(Sumber: Owner Potacio Bliss, 2024)

$$\text{Harga Mark up} = \frac{\text{HPP}}{(1 - \text{laba yang diinginkan})} = \frac{8.000}{(1 - 0,3)} = 11.428 \text{ jadi Rp. 12.000}$$

Keterangan: 10 kg kentang dapat menghasilkan 36 Cup
 1 Cup Potacio Bliss : 165gr

Tabel 5. Laba Rugi

| Potacio Bliss | | | Potacio Bliss | | |
|-------------------------|----------------|-----------------------|-------------------------|----------------|-----------------------|
| Laba Rugi | | | Laba Rugi | | |
| Per 1 Jan - 30 Jun 2024 | | | Per 1 Jul - 31 Des 2024 | | |
| Pendapatan | | | Pendapatan | | |
| Penjualan | Rp. 77.850.000 | | Penjualan | Rp. 88.560.000 | |
| Total pendapatan | | Rp. 77.850.000 | Total pendapatan | | Rp. 88.560.000 |
| Beban | | | Beban | | |
| Pembelian bahan baku | Rp. 36.000.000 | | Pembelian bahan baku | Rp. 38.200.000 | |
| Beban gaji | Rp. 19.200.000 | | Beban gaji | Rp. 19.200.000 | |

| | | | | | |
|----------------------------|---------------|-------------------------|----------------------------|---------------|-------------------------|
| Beban Perlengkapan | Rp. 620.000 | | Beban Perlengkapan | Rp. 620.000 | |
| Beban Peralatan | Rp. 1.202.000 | | Beban Peralatan | Rp. 1.202.000 | |
| Beban Penyusutan Peralatan | Rp. 300.500 | | Beban Penyusutan Peralatan | Rp. 300.500 | |
| Total beban | | (Rp. 57.322.500) | Total beban | | (Rp. 58.964.500) |
| Laba sebelum pajak | | 20.527.500 | Laba sebelum pajak | | Rp. 29.595.500 |
| Pajak 12% | | (Rp. 2.463.300) | Pajak 12% | | (Rp. 3.551.460) |
| Laba bersih | | Rp. 18.064.200 | Laba bersih | | Rp. 26.044.040 |

(Sumber: *Owner Potacio Bliss, 2024*)

Tabel 6. Net Present Value (NPV)

| Potacio Bliss | | | | | |
|--------------------------------|-------------|-------------------|-------------------|----------------------------|----------------------|
| Net Present Value (NPV) | | | | | |
| Tahun | EAT | Penyusutan | Kas Bersih | Discount Factor 12% | PV Kas Bersih |
| 1 | 43.807.500 | 300.500 | 44.108.000 | 0.892 | 39.344.336 |
| 2 | 59.699.500 | 300.500 | 60.000.000 | 0.797 | 47.820.000 |
| 3 | 89.699.500 | 300.500 | 90.000.000 | 0.711 | 63.990.000 |
| 4 | 129.699.500 | 300.000 | 130.000.000 | 0.635 | 82.550.000 |
| Jumlah PV Kas Bersih | | | | | 233.704.336 |
| Total PV Investasi | | | | | 10.643.000 |
| NPV | | | | | 223.061.336 |

(Sumber: *Owner Potacio Bliss, 2024*)

Perhitungan *Return On Investment*:

$$ROI = \frac{\text{Keuntungan Bersih}}{\text{Total Investasi}} \times 100 = \frac{44.108.000}{10.643.000} \times 100 = 41,4\%$$

Menurut Kasmir dan Jakfar (2015) dari hasil perhitungan di atas, didapat hasil *Return On Investment (ROI)* adalah 41,4% yang artinya bisnis ini **layak dijalankan**, karena memberikan pengembalian yang memadai terhadap investasi yang akan kita berikan kepada bisnis.

Aspek Teknis dan Produksi

1. Lokasi Produksi

Tempat produksi Potacio Bliss ini masih memilih untuk melakukan produksinya berbasis rumahan atau Homemade untuk memulai usaha. Mengingat usaha ini masih kecil dan belum memiliki tempat yang besar akan tetapi pemilihan lokasi ini memiliki beberapa keunggulan Efisiensi biaya yang Tidak memerlukan biaya sewa tambahan, sehingga dapat menekan pengeluaran operasional. Serta juga Fleksibilitas nya yang dapat Memungkinkan pengaturan waktu produksi yang lebih fleksibel sesuai dengan kebutuhan pasar. Lokasi terletak di jl. Melati 1 bumi penyileukan, kelurahan Cipadung kidul, kecamatan Panyileukan, kota Bandung.

Dalam analisis studi kelayakan bisnis, pemilihan lokasi yang tepat dapat memberikan keuntungan kompetitif dan meningkatkan peluang bisnis untuk berhasil. Namun, perlu diingat bahwa pemilihan lokasi tidaklah satu faktor yang menentukan keberhasilan bisnis UMKM. Diperlukan juga analisis terhadap aspek keuangan, pemasaran, operasional, dan legalitas bisnis untuk memastikan keseluruhan kelayakan bisnis secara menyeluruh.

2. Bahan Baku dan Bahan Tambahan

Bisnis Potacio Bliss membutuhkan bahan seperti kentang lokal berkualitas tinggi yang dipilih berdasarkan ukuran dan tekstur, serta juga ketersediaan bahan tambahan nya seperti Minyak goreng, garam, dan bumbu tabur oregano, bubuk balado, bubuk bawang putih. Dan juga tidak lupa pelengkap tambahan: Saus sambal, mayonnaise, serta packaging. Memastikan ketersediaan dan aksesibilitas bahan baku ini dengan baik sangat penting agar usaha dapat berjalan lancar dan terhindar dari masalah pasokan. Selain itu, kualitas bahan baku juga harus diperhatikan. Bahan baku yang bermutu tinggi akan berdampak pada produk yang dihasilkan, termasuk cita rasa dan kualitas makanan. Bisnis Potacio Bliss harus menjaga kualitas bahan baku yang digunakan agar dapat memberikan pengalaman makan yang memuaskan bagi konsumen.

3. Peralatan dan Teknologi Produksi

Teknologi dapat digunakan dalam proses produksi. Dalam bisnis kuliner Potacio Bliss memanfaatkan peralatan modern yang mudah diakses dan ekonomis untuk mendukung proses produksi. Peralatan modern yang digunakan seperti : Frying pan, kompor gas , tabung gas, Saringan minyak Stainless, spatula stainlees, wadah, botol, dan lain sebagainya.

Pemanfaatan teknologi ini dapat membantu mempercepat waktu produksi dan menghasilkan produk dengan kualitas yang lebih baik. Selain itu, teknologi juga dapat digunakan dalam pemasaran dan promosi. Dalam era digital seperti sekarang ini, Potacio.bliss dapat memanfaatkan platform online seperti media sosial, situs web, atau aplikasi pemesanan makanan untuk meningkatkan visibilitas dan reach bisnis seperti ShopeeFood, Gofood dan lain sebagainya. Dengan menggunakan teknologi ini, promosi dapat lebih efektif dan mencapai target pasar dengan lebih luas.

Aspek Manajemen dan Organisasi

1. Profile Usaha

- a. Nama Usaha: Potacio Bliss
- b. Pemilik: Nilam Meylani
- c. Bentuk Usaha: UMKM
- d. Lokasi: Jl. Melati 01 RT/RW 002/012 Kel. Cipadung kidul Kec. Panyileukan, Kota Bandung
- e. Bidang Usaha: FnB
- f. Email: potacio.bliss@gmail.com
- g. No. Telephone: 088226896445
- h. Instagram: potacio.bliss

Aspek Ekonomi dan Sosial

Hasil penelitian memperlihatkan dampak sosial dan ekonomi yang dihadirkan oleh usaha Potacio Bliss dan berdampak pada berbagai pihak:

1. **Penciptaan Lapangan Kerja**

Usaha ini membuka peluang pekerjaan bagi masyarakat lokal, mulai dari tenaga produksi, distribusi, hingga layanan pelanggan. Memberdayakan kelompok tertentu, seperti ibu rumah tangga atau kaum muda, untuk terlibat dalam usaha ini.

2. **Peningkatan Kesejahteraan Komunitas**

Dengan memprioritaskan pemasok bahan baku lokal, *Potacio Bliss* mendukung petani kentang dan pelaku UMKM lainnya. Pelatihan dan pengembangan keterampilan karyawan menciptakan tenaga kerja yang lebih kompeten.

3. **Keterlibatan Sosial**

Menjadi bagian dari komunitas melalui program tanggung jawab sosial, seperti donasi makanan, pelatihan kewirausahaan, atau kegiatan amal lainnya. Mendorong gaya hidup ramah lingkungan dengan menggunakan kemasan yang dapat didaur ulang atau biodegradable.

4. **Pemberdayaan Konsumen**

Memberikan produk yang terjangkau dan berkualitas, sehingga dapat dinikmati oleh berbagai kalangan baik pria dan wanita.

Aspek Dampak Lingkungan

Produk *Potacio bliss* yang terbuat dari Kentang yang merupakan limbah organic memungkinkan limbah yang dihasilkannya dapat berdampak baik bagi lingkungan, 80% limbah merupakan kulit dan sisa potongan kentang yang bisa dikelola menjadi pupuk kompos, 5% berupa air bekas cucian kentang bisa diolah menjadi pupuk cair berupa MOL (micro organisme local) dan 15% merupakan sampah anorganic seperti bekas kemasan bumbu dan bahan baku *Potacio Bliss* menyerahkan kepada bank sampah atau Lembaga pengelolaan sampah.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan dalam studi kelayakan bisnis *Potacio Bliss*, dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki prospek yang positif dan layak untuk dijalankan. Analisis pasar menunjukkan adanya permintaan yang cukup besar terhadap produk *Potacio Bliss*, dengan segmentasi pasar yang jelas dan potensi pertumbuhan yang signifikan. Produk ini dinilai dapat memenuhi kebutuhan konsumen di pasar yang semakin berkembang.

Dari aspek finansial, proyeksi keuangan menunjukkan bahwa bisnis ini memiliki potensi untuk memberikan keuntungan yang signifikan dalam jangka panjang, meskipun dibutuhkan investasi awal yang cukup besar. Perhitungan IRR menunjukkan bahwa usaha ini dapat layak untuk dijalankan sebagai bisnis menjanjikan. Namun, manajemen keuangan yang cermat tetap diperlukan untuk mengoptimalkan profitabilitas.

Dari segi teknis, *Potacio Bliss* telah mempertimbangkan faktor lokasi dan fasilitas produksi yang mendukung kelancaran operasional. Proses produksi yang efisien serta ketersediaan bahan baku yang terjamin juga menjadi faktor pendukung keberlanjutan usaha ini. Selain itu, aspek hukum dan perizinan juga telah dipenuhi, yang menjamin kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku.

Meski demikian, terdapat beberapa risiko yang perlu diperhatikan, seperti fluktuasi harga bahan baku dan tingkat persaingan yang cukup ketat di pasar. Oleh karena itu, penting bagi

manajemen untuk merumuskan strategi mitigasi risiko yang efektif agar dapat meminimalkan potensi hambatan yang mungkin muncul di masa depan.

Secara keseluruhan, Potacio Bliss dapat dikategorikan sebagai usaha yang layak untuk dijalankan. Disarankan untuk melanjutkan pengembangan usaha ini dengan fokus pada inovasi produk, pemasaran yang lebih agresif, serta pengelolaan sumber daya yang efisien guna mencapai tujuan jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir, S. E. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis: Edisi Revisi*. Prenada Media.
- Akbar, R. F., Praptono, B., & Dellarosawati, M. (2016). Analisis Kelayakan Pembukaan Outlet Kentang Goreng Mr Popo Di Bandung Ditinjau Dari Aspek Pasar, Aspek Teknis Dan Aspek Finansial. *eProceedings of Engineering*, 3(2).
- Sari, D., Kurniawan, T., & Rachmawati, R. (2021). "Technological Adoption in SMEs: Enhancing Operational Efficiency." *Journal of Business and Management Studies*, 19(2), 213-220.
- Christy Jacklin Gerung, Janzte Sepang dan Sjendry Loindong (2017), Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Nissan X-Trail pada PT. Wahana Wirawan Manado
- Kevin, R. (2021). *Analisis Kelayakan Usaha Makanan Kue Bolu Dari Bahan Kulit Pisang* (Doctoral dissertation, Universitas Komputer Indonesia). Harahap, T. K., Prayuti, Y., Latianingsih, N., Damanik, A., Maheni, T., Farida, I., & Muhtar, M. H. (2023). Pengantar Ilmu Hukum. *Penerbit Tahta Media*.
- Marpi, Y., Febrian, W. D., Sari, F. P., Tartiani, Y. A. T., Prahendratno, A., Tarmizi, A., & Karomah, N. G. (2023). *Etika Bisnis*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Made, I. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis dan Strategi Pengembangan Usaha*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Khotimah, L. R., Kusuma, A. R., & Rahman, A. (2023). "Analisis Studi Kelayakan Bisnis untuk Meminimalkan Risiko dan Meningkatkan Keberhasilan Investasi." *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 10(2), 45-58.
- Dian, S., et al. (2021). "Studi Kelayakan Bisnis dalam Perspektif Analisis Risiko dan Keberlanjutan." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 16(3), 210-225.
- Pratama, F., et al. (2019). "Evaluasi Aspek Kelayakan Bisnis untuk Mendukung Keberlanjutan Usaha." *Jurnal Ilmu Manajemen dan Ekonomi Bisnis*, 14(4), 150-165.
- Ariantoni, A., et al. (2019). "Pendekatan Holistik dalam Studi Kelayakan Bisnis: Kajian terhadap Faktor-Faktor Penentu." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 14(2), 98-112.
- Wang, S., Zhang, J., & Liu, Y. (2021). "The Role of Digital Marketing in Consumer Decision Making: Evidence from Social Media." *International Journal of Business Research*, 19(4), 324-339.
- Schiffman, L., & Kanuk, L. (2018). *Consumer Behavior*. Prentice Hall.
- Tambunan, T. T. H. (2019). *UMKM dan Pembangunan Ekonomi di Indonesia*. Jakarta: UI Press.
- Wardhana, S. (2022). *Strategi Pengelolaan Risiko Usaha Kecil*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- Nomor, U. U. (11). Tahun 2020 tentang Cipta Kerja (UU Ciptaker).
- Windanastiti, A., Supriyadi, S., & Kurniawan, A. (2021). Analisis Sistem Pengelolaan Dan Perilaku Pedagang Dalam Mengelola Sampah Di Pasar Kamulan Kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek. *Sport Science and Health*, 3(12), 961-975.
- Masturi, R., Kamran, M., Nugraha, A. A., & Adabi, M. I. (2024). EFEKTIFITAS PENERAPAN PERATURAN PEMERINTAH NOMOR 24 TAHUN 2018 TENTANG PELAYANAN PERIZINAN BERUSAHA TERINTEGRASI SECARA ELEKTRONIK PADA PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN BANTAENG. *Ius Civile: Refleksi Penegakan Hukum dan Keadilan*, 8(2), 45-59.
- Bate'e, A. T., Septian, D. L., Pradana, G., Krisanti, S. R., & Widodasih, R. W. K. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM Ditinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran (Studi Kasus Sop Ayam Pak Mim Klaten Di Cikarang Selatan). *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 9(1).
- Jabarprov.go.id. (8 mei 2024). Pj Bupati Garut Ikuti Upacara Tanam Kentang Perdana Proyek Dataran Tinggi Tahun 2024, diakses pada 19 Desember 2024 dari <https://jabarprov.go.id/berita/pj-bupati-garut-ikuti-upacara-tanam-kentang-perdana-proyek-dataran-tinggi-tahun-2024-13422>
- Pajak.com (2022). Apakah UMKM Perlu NPWP? Berikut Syaratnya, diakses pada 20 desember 2024 dari

<http://pajak.com/pajak/apakah-umkm-perlu-npwp-berikut-syaratnya/>
[alcleadershipmanagement.com. 5 Jenis Pelatihan Dan Pengembangan SDM Ini Meningkatkan Kinerja Anda, Yang Ke-5 Wajib Anda Ikuti!, diakses pada 20 Desember 2024 dari https://alcleadershipmanagement.com/pelatihan-pengembangan-sdm/](http://alcleadershipmanagement.com/5-Jenis-Pelatihan-Dan-Pengembangan-SDM-Ini-Meningkatkan-Kinerja-Anda-Yang-Ke-5-Wajib-Anda-Ikuti!/)
mekari.com (2023) 11 Jenis Cuti Karyawan Terbaru, Perusahaan Wajib Tahu!, diakses pada 20 Desember 2024 dari <https://mekari.com/blog/jenis-cuti-karyawan/>
idntimes.com (2022). 18 Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia Menurut Para Ahli, diakses pada 20 Desember 2024