



UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I

THE SALTED CLUB

KELOMPOK 5 :

Alya Rahmanda (2314290024)

Putri Dwiuni Rachmania (2314290033)

Azzahra Malika Putri (2314290034)

Melly Safira (2314290054)

Siti Shabirah Auranissya (2314290064)

LATAR BELAKANG

Industri bakery terus berkembang seiring perubahan gaya hidup dan kebutuhan konsumen, dan salt bread menjadi salah satu produk yang berpotensi dikembangkan karena teksturnya lembut di dalam, beraroma mentega, serta renyah dan gurih di luar. The Salted Club hadir dengan berbagai varian rasa seperti original, garlic butter, dan truffle, didukung bahan baku berkualitas, roti yang selalu segar, penyajian menarik, dan tempat usaha yang nyaman. Meski peluangnya besar, usaha ini tetap memerlukan strategi yang tepat agar mampu bersaing dengan pelaku bakery lainnya, sehingga studi kelayakan perlu dilakukan sebelum usaha dijalankan.



PROFIL USAHA THE SALTED CLUB

 NAMA USAHA The Salted Club	 JENIS USAHA Kuliner	 BENTUK USAHA UMKM
 LOKASI Jakarta Pusat	 PRODUK Salt bread, 4 varian rasa	 TARGET PASAR Mahasiswa, Pekerja, dan Masyarakat umum

VARIAN PRODUK :

Original Butter

Garlic Butter

Truffle

Sweet Salted



VISI & MISI

VISI

Menjadi brand salt bread yang inovatif dan terpercaya dengan cita rasa khas yang digemari berbagai kalangan, serta memberi pengalaman menikmati roti yang istimewa bagi setiap pelanggan.



MISI

- 1 Menjaga kualitas dan cita rasa produk
- 2 Menghadirkan salt bread yang lezat dan berkualitas
- 3 Mengembangkan inovasi rasa yang menarik
- 4 Memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan
- 5 Membangun brand yang dikenal dan dipercaya



ASPEK PASAR: PELUANG DAN SEGMENTASI

Ukuran dan pertumbuhan pasar

Pasar kuliner perkotaan di Jakarta Pusat: area kampus, perkantoran, dan pusat perbelanjaan. Inovasi roti terus bertumbuh.

Kebutuhan dan tren konsumen

Roti berciri khas, kualitas baik, harga sesuai, mudah didapat, dan tampilan menarik. Daya beli: kelas menengah.

Segmentasi

- Demografis: pelajar, mahasiswa, pekerja, keluarga, semua usia
- Geografis: Jakarta Pusat

Targeting dan positioning

Semua usia penyuka roti sebagai camilan atau sarapan. Diposisikan sebagai roti dan kafe dengan salt bread khas, beragam varian, dan penyajian segar.



ANALISIS PESAING DAN STRATEGI 4P

Pesaing	Harga	Kualitas	Lokasi	Kelebihan	Kekurangan
A	Rp28.000	Sedang	Strategis	Harga	Produk terbatas
B	Rp30.000	Baik	Pusat perbelanjaan	Terkenal	Mahal
The Salted Club	Rp23.000	Baik	Strategis	Kualitas dan menu bervariasi	Brand baru



PRODUCT

Kualitas, variasi, kemasan menarik



PRICE

Harga terjangkau



PLACE

Lokasi strategis dan pesan antar



PROMOTION

Media sosial, diskon, dan marketplace



ASPEK TEKNIS DAN OPERASIONAL

250
PCS PER HARI

7.500
PCS PER BULAN
(30 HARI)

LAYOUT OPEN KITCHEN

Pelanggan → Kasir dan display → Dapur produksi → Gudang → Pencucian → Toilet

▶ PROSES PRODUKSI

Pembelian
Bahan Baku

Penyimpanan
Bahan

Persiapan
Adonan

Pengolahan
Adonan

Baking

Quality
Control

Packing dan
Penjualan

Bahan: terigu, butter, ragi, gula, garam, susu, telur, sea salt, topping (keju, truffle, garlic, coklat).

Peralatan: mixer, oven, freezer, etalase, kasir.



ASPEK MANAJEMEN DAN SDM

Jabatan	Jumlah	Gaji/bulan	Tugas
Pemilik/Manajer	5	Rp6.500.000	Keuangan dan operasional
Produksi	2	Rp5.000.000	Membuat roti, jaga kualitas
Kasir/Pelayanan	2	Rp3.000.000	Layani pelanggan dan transaksi
Pemasaran	1	Rp5.000.000	Promosi media sosial, marketplace
Total gaji	10	Rp53.500.000	

- **Jam Kerja : 08.00-20.00 WIB, bergiliran**
- **Rekrutment : Media sosial dan platform lowongan**
- **Pelatihan : Membuat roti, kebersihan, pelayanan**



ASPEK HUKUM: LEGALITAS USAHA

Badan usaha

CV atau PT
Perorangan

NIB dan NPWP

Identitas usaha dan
pajak

Izin usaha

Izin usaha dan
penggunaan lokasi

Sertifikasi

Halal dan keamanan
pangan

Merek

Lindungi nama dan
logo

Perjanjian pemasok

Atur pembelian bahan
baku

Perjanjian sewa

Bila tempat usaha
disewa

Ketenagakerjaan

Upah, jam kerja, hak
karyawan



KEBUTUHAN INVESTASI AWAL

Komponen	Nilai
Renovasi tempat	Rp20.000.000
Peralatan produksi roti	Rp25.000.000
Furniture dan interior	Rp10.000.000
Perizinan usaha	Rp2.000.000
Etalase dan peralatan kasir	Rp5.000.000
Modal kerja awal	Rp20.000.000
Total investasi awal	Rp82.000.000



STRUKTUR BIAYA PER BULAN

Biaya tetap	Nilai
Gaji karyawan	Rp53.500.000
Sewa tempat	Rp8.000.000
Listrik dan air	Rp1.500.000
Internet	Rp350.000
Penyusutan peralatan	Rp1.000.000
Administrasi dan operasional	Rp500.000
Total biaya tetap	Rp64.350.000

Biaya variabel	Nilai
Bahan baku roti	Rp25.000.000
Kemasan produk	Rp3.000.000
Komisi penjualan	Rp2.000.000
Ongkos distribusi	Rp1.500.000
Total biaya variabel	Rp31.500.000

Biaya variabel per roti: $\text{Rp}31.500.000 \div 7.500 = \text{Rp}4.200$



PROYEKSI PENJUALAN DAN LABA

$250 \text{ roti/hari} \times \text{Rp}23.000 = \text{Rp}5.750.000/\text{hari}$

$\text{Rp}5.750.000 \times 30 \text{ hari} = \text{Rp}172.500.000/\text{bulan}$

172,5 jt
Penjualan

31,5 jt
Biaya Variabel

40,55 jt
Biaya tetap

100,45 jt
Laba
operasi/bulan

$\text{Laba operasi} = 172.500.000 - 31.500.000 - 40.550.000 = \text{Rp}100.450.000 \text{ per bulan.}$

Estimasi awal sebelum pajak dan biaya lain yang belum diperhitungkan.



TITIK IMPAS DAN PENGEMBALIAN MODAL

Break Even Point (BEP)

$$\text{BEP} = 40.550.000 \div (23.000 - 4.200)$$

$$\text{BEP} = 40.550.000 \div 18.800$$

$$\text{BEP} = 2.157 \text{ roti per bulan}$$

Sekitar 72 roti per hari untuk mencapai titik impas

Payback Period

$$\text{Arus kas bersih tahunan} = 100.450.000 \times 12 = \text{Rp}1.205.400.000$$

$$\text{PP} = 82.000.000 \div 1.205.400.000 = 0,068 \text{ tahun}$$

Sekitar 0,82 bulan (± 25 hari)

Modal awal diperkirakan kembali dalam sekitar 25 hari. NPV, IRR, dan Profitability Index memerlukan proyeksi arus kas dan tingkat diskonto, sehingga belum dihitung.



DAMPAK EKONOMI, SOSIAL, DAN LINGKUNGAN

Ekonomi

- Membuka lapangan kerja
- Menambah pendapatan karyawan dan pemasok
- Memakai pemasok lokal
- Menggerakkan ekonomi sekitar

Sosial

- Pilihan makanan bagi masyarakat
- Meningkatkan keterampilan kerja
- Pelayanan ramah
- Hubungan baik dengan warga sekitar

Lingkungan

- Kurangi sisa bahan baku
- Pisahkan sampah organik dan nonorganik
- Hemat air dan listrik
- Jaga ventilasi; jangan buang minyak ke saluran

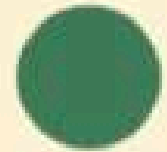


ANALISIS RISIKO

Risiko	Kemungkinan	Dampak	Strategi mitigasi
Penjualan menurun	Sedang	Tinggi	Promo dan pemasaran digital
Harga bahan baku naik	Tinggi	Sedang	Cari pemasok alternatif
Persaingan bisnis	Tinggi	Sedang	Inovasi rasa dan kualitas
Peralatan produksi rusak	Sedang	Tinggi	Perawatan rutin
Kekurangan tenaga kerja	Rendah	Sedang	Siapkan tenaga cadangan
Produk tidak terjual	Sedang	Sedang	Sesuaikan produksi dengan permintaan

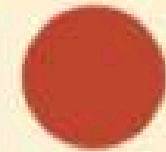


ANALISIS SWOT



Strength

- Salt bread dengan banyak varian rasa
- Konsep open kitchen
- Harga terjangkau



Weakness

- Merek baru, belum dikenal
- Butuh bahan baku berkualitas
- Kapasitas produksi terbatas



Opportunity

- Tren roti sebagai camilan dan sarapan
- Media sosial dan pesan antar
- Lokasi strategis di Jakarta



Threat

- Persaingan dengan bakery lain
- Kenaikan harga bahan baku
- Perubahan selera konsumen



RANGKUMAN HASIL KELAYAKAN

Aspek	Hasil analisis	Kesimpulan
Pasar	Ada peluang pasar untuk salt bread	Layak
Pemasaran	Media sosial dan pesan antar dapat diterapkan	Layak
Teknis dan operasional	Peralatan dan proses produksi dapat direncanakan	Layak
Manajemen dan SDM	Pembagian tugas sesuai kebutuhan	Layak
Hukum	Legalitas dapat diurus sesuai ketentuan	Layak
Keuangan	Potensi untung, tapi biaya dan arus kas perlu validasi	Layak dengan evaluasi
Ekonomi dan sosial	Buka lapangan kerja, dukung pemasok lokal	Layak
Lingkungan	Terkendali lewat pengelolaan limbah dan hemat energi	Layak
Risiko	Dapat dikurangi lewat promosi, inovasi, kontrol biaya	Layak





KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil studi kelayakan, usaha The Salted Club yang menjual salt bread dengan empat varian rasa di Jakarta Pusat dinilai layak untuk dijalankan. Dari sembilan aspek yang dianalisis, delapan aspek (pasar, pemasaran, teknis dan operasional, manajemen dan SDM, hukum, ekonomi dan sosial, lingkungan, serta risiko) dinyatakan layak, sedangkan aspek keuangan dinyatakan layak dengan evaluasi karena biaya dan arus kas masih perlu divalidasi. Peluang pasar cukup besar dengan target mahasiswa, pekerja, dan masyarakat umum, serta harga jual Rp23.000 yang lebih terjangkau dibandingkan pesaing. Dengan kapasitas produksi 250 roti per hari, investasi awal sebesar Rp82.000.000, dan estimasi penjualan Rp172.500.000 per bulan, usaha ini diperkirakan mampu menghasilkan laba serta mengembalikan modal dalam waktu singkat. Selain itu, usaha ini memberi dampak positif bagi perekonomian dan sosial melalui pembukaan lapangan kerja dan dukungan terhadap pemasok lokal, sementara risiko yang ada dapat ditekan melalui promosi, inovasi rasa, dan pengendalian biaya

SARAN

- Tingkatkan promosi di media sosial dan pesan antar
- Inovasi varian rasa secara berkala
- Jaga kualitas, kebersihan, dan kesegaran
- Kendalikan biaya, sesuaikan produksi dengan permintaan
- Siapkan pemasok alternatif
- Evaluasi penjualan dan keuangan berkala



