



Analisis Potensi Pengembangan Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang, Sidoarjo

Kaila Tirta Tri Meifa¹, Sekar Ayu Wulandari², Taufiq Rahman Humaidi³,
Dini Nafisatul Mutmainah⁴

¹²³⁴Program Studi Manajemen Agroindustri, Jurusan Manajemen Agribisnis,
Politeknik Negeri Jember, Jalan Mastrip, Krajan Timur, Kecamatan Sumbersari,
Kabupaten Jember, Jawa Timur 68121
Penulis Korespondensi: kailatirta1@gmail.com

Abstract. XYZ Bakery, Sepanjang, is a micro, small, and medium enterprise (MSME) that has operated since 2004. However, its business development has been constrained by limited digital marketing, financial record-keeping, legal compliance, production equipment maintenance, and waste management. This study aims to analyze the business feasibility from non-financial and financial perspectives and to formulate development strategies using SWOT analysis. A mixed-methods approach with a parallel convergent design was employed by collecting primary and secondary data simultaneously. The non-financial analysis covered market and marketing, technical, environmental, legal, and human resource aspects, while the financial analysis applied the Break-Even Point (BEP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Benefit-Cost Ratio (B/C Ratio), and Payback Period (PBP). The results showed that the business was highly feasible from both perspectives. It generated an NPV of IDR 1,886,198, an IRR of 176.33%, a B/C Ratio of 1.52, and a PBP of 0.72 years. The IFE and EFE matrix analyses placed the business in Quadrant V (Hold and Maintain). Therefore, market penetration, product development, digital marketing optimization, product innovation, and operational efficiency are recommended to support sustainable business growth

Keywords: Business Feasibility, Business Development Strategy, Msmes, SWOT Analysis, Bakery.

Abstrak. Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang merupakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang telah beroperasi sejak tahun 2004, namun pengembangannya masih menghadapi kendala pada aspek promosi digital, pencatatan keuangan, legalitas, pemeliharaan peralatan produksi, dan pengelolaan limbah. Penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan usaha berdasarkan aspek nonfinansial dan finansial serta merumuskan strategi pengembangan usaha menggunakan analisis SWOT. Penelitian menerapkan pendekatan mixed methods dengan desain parallel convergent melalui pengumpulan data primer dan sekunder secara bersamaan. Analisis nonfinansial mencakup aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, lingkungan, yuridis, serta manajemen sumber daya manusia. Analisis finansial menggunakan metode *Break Even Point* (BEP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio), dan *Payback Period* (PBP). Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha dinyatakan sangat layak berdasarkan aspek nonfinansial maupun finansial. Nilai NPV sebesar Rp1.886.198, IRR sebesar 176,33%, B/C Ratio sebesar 1,52, dan PBP sebesar 0,72 tahun mengindikasikan investasi layak serta mampu memberikan pengembalian dalam waktu singkat. Berdasarkan analisis Matriks IFE dan EFE, usaha berada pada Kuadran V (*Hold and Maintain*), sehingga strategi yang direkomendasikan meliputi penetrasi pasar dan pengembangan produk melalui optimalisasi pemasaran digital, inovasi produk, serta peningkatan efisiensi operasional guna mendukung keberlanjutan usaha.

Kata kunci: Kelayakan Usaha, UMKM Roti, Analisis Finansial, Analisis SWOT, Strategi Pengembangan

1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia karena mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, serta memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Pada tahun 2023, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja, sehingga menjadi sektor yang perlu dikembangkan secara berkelanjutan (Kementerian Koperasi dan UKM, 2024). Salah satu subsektor yang memiliki prospek pertumbuhan tinggi adalah industri makanan dan minuman, termasuk usaha roti, seiring meningkatnya permintaan masyarakat terhadap produk pangan yang praktis, mudah dikonsumsi, dan sesuai dengan perubahan gaya hidup modern (Utami & Syukur, 2022).

Kabupaten Sidoarjo merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi besar bagi pengembangan UMKM roti. Potensi tersebut didukung oleh pertumbuhan ekonomi daerah, kepadatan penduduk, serta meningkatnya konsumsi produk roti. Data menunjukkan bahwa konsumsi roti manis dan roti lainnya meningkat dari 0,586 kg/kapita/minggu pada tahun 2024 menjadi 0,660 kg/kapita/minggu pada tahun 2025 (BPS, 2025). Selain itu, subsektor makanan dan minuman memberikan kontribusi sebesar 48,61% terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kabupaten Sidoarjo, sehingga membuka peluang yang besar bagi pengembangan usaha roti (Rochmawati, 2024; Hidayatillah *et al.*, 2024).

Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang merupakan salah satu UMKM yang telah beroperasi sejak tahun 2004 dan menawarkan berbagai produk roti, seperti roti manis, roti asin, dan roti bolu. Meskipun memiliki pengalaman usaha yang panjang dan pendapatan yang relatif tinggi, pengembangan usaha belum berjalan secara optimal. Beberapa kendala yang masih dihadapi meliputi belum optimalnya pemasaran digital, pencatatan keuangan yang belum sistematis, pembaruan legalitas usaha, pemeliharaan peralatan produksi, serta pengelolaan limbah. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa usaha

memerlukan evaluasi menyeluruh untuk mengetahui tingkat kelayakan usaha sekaligus menentukan strategi pengembangan yang tepat.

Berbagai penelitian terdahulu telah mengkaji strategi pengembangan UMKM menggunakan analisis SWOT maupun menilai kelayakan usaha berdasarkan aspek finansial dan nonfinansial. Namun, sebagian besar penelitian masih membahas kedua pendekatan tersebut secara terpisah sehingga belum memberikan dasar yang komprehensif dalam penyusunan strategi pengembangan usaha (Amam & Ramadhan, 2025). Oleh karena itu, penelitian ini mengintegrasikan analisis kelayakan usaha yang mencakup aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, lingkungan, yuridis, manajemen sumber daya manusia, serta aspek finansial dengan analisis SWOT. Hasil analisis kelayakan digunakan sebagai dasar dalam mengidentifikasi faktor internal dan eksternal sebelum merumuskan strategi pengembangan usaha (Arnold *et al.*, 2020; Yusda *et al.*, 2023)

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang berdasarkan aspek nonfinansial dan finansial serta merumuskan strategi pengembangan usaha menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi dasar dalam menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing dan mendukung keberlanjutan usaha.

2. KAJIAN TEORITIS

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

UMKM merupakan kegiatan usaha yang berperan dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021, klasifikasi UMKM ditentukan berdasarkan omzet dan skala usaha. Pengembangan UMKM memerlukan pengelolaan usaha yang efektif agar mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha (Hastuti *et al.*, 2021)

Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha merupakan proses evaluasi untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan atau dikembangkan berdasarkan aspek nonfinansial dan finansial. Analisis ini menjadi dasar dalam pengambilan

keputusan investasi maupun pengembangan usaha (Arief *et al.*, 2023; Sari & Obadja, 2023)

Aspek Kelayakan Usaha

Penilaian kelayakan usaha meliputi aspek nonfinansial dan finansial. Aspek nonfinansial mencakup pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, lingkungan, yuridis, serta manajemen sumber daya manusia. Sementara itu, aspek finansial dianalisis menggunakan indikator *Break Even Point* (BEP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio), dan *Payback Period* (PBP) untuk mengetahui tingkat kelayakan investasi (Nurmalina *et al.*, 2023; Sulistiyowati, 2019)

Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), serta faktor eksternal berupa peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Analisis ini menghasilkan alternatif strategi pengembangan yang sesuai dengan kondisi usaha (Subaktilah *et al.*, 2018).

Matriks IFE, EFE, dan IE

Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *External Factor Evaluation* (EFE) digunakan untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal usaha. Hasil kedua matriks dipetakan ke dalam Matriks *Internal-External* (IE) untuk menentukan posisi strategis usaha sebagai dasar penyusunan strategi pengembangan melalui Matriks SWOT (Putri, 2022)

Potensi Pengembangan Usaha

Potensi pengembangan usaha merupakan kemampuan suatu usaha untuk tumbuh melalui pemanfaatan peluang, penguatan faktor internal, dan penerapan strategi yang tepat. Dalam penelitian ini, potensi pengembangan diukur melalui hasil analisis kelayakan usaha yang kemudian digunakan sebagai dasar penyusunan strategi pengembangan menggunakan analisis SWOT (Arnold *et al.*, 2020; Yusda *et al.*, 2023).

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang, Kabupaten Sidoarjo, menggunakan pendekatan mixed methods dengan desain parallel convergent untuk mengintegrasikan data kualitatif dan kuantitatif. Subjek penelitian terdiri atas pemilik usaha, karyawan, dan konsumen tetap yang dipilih secara purposive sampling. Data primer diperoleh melalui observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi, sedangkan data sekunder berasal dari literatur dan dokumen pendukung. Analisis kelayakan usaha mencakup aspek nonfinansial, yaitu pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, lingkungan, yuridis, serta manajemen sumber daya manusia, sedangkan aspek finansial dianalisis menggunakan *Break Even Point* (BEP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio), dan *Payback Period* (PBP). Selanjutnya, faktor internal dan eksternal dianalisis menggunakan Matriks IFE dan EFE, dipetakan ke dalam Matriks IE, kemudian dirumuskan strategi pengembangan melalui analisis SWOT.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Usaha

Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang merupakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang produksi dan penjualan roti di Kabupaten Sidoarjo. Usaha ini didirikan pada tahun 2004 oleh Bapak Markin Abdullah dan telah beroperasi selama lebih dari dua dekade dengan menghasilkan berbagai jenis produk, yaitu roti manis, roti asin, dan roti bolu. Produksi harian menggunakan sekitar 4 kg tepung untuk menghasilkan ± 160 roti manis dan roti asin, serta 1 kg tepung untuk menghasilkan ± 12 roti bolu setiap kali produksi.

Kegiatan operasional usaha didukung oleh struktur organisasi yang sederhana, terdiri atas pemilik usaha, bagian pemasaran, dan dua tenaga kerja produksi. Proses produksi dilakukan secara berurutan mulai dari persiapan bahan baku, pencampuran adonan, pencetakan, fermentasi, pemanggangan, hingga pengemasan menggunakan peralatan produksi seperti mixer, timbangan digital, dan oven. Selama beroperasi, usaha mampu mempertahankan kualitas produk dan harga yang kompetitif sehingga tetap bertahan di tengah persaingan industri roti. Meskipun demikian, usaha masih menghadapi beberapa kendala, antara lain optimalisasi pemasaran digital, pencatatan

keuangan, pembaruan legalitas, serta pemeliharaan peralatan produksi. Kondisi tersebut menjadi dasar dalam analisis kelayakan usaha dan penyusunan strategi pengembangan pada penelitian ini.

B. Analisis Aspek Nonfinansial

Aspek Pasar dan Pemasaran

Hasil analisis menunjukkan bahwa aspek pasar dan pemasaran Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang telah memiliki kemampuan yang baik dalam memenuhi kebutuhan konsumen melalui variasi produk, kualitas yang konsisten, harga yang terjangkau, serta lokasi usaha yang strategis dan mudah dijangkau. Keunggulan tersebut menjadi faktor utama yang mendukung daya saing usaha dan berkontribusi terhadap penerimaan produk oleh konsumen. Temuan ini sejalan dengan pendapat Kotler *et al.* (2022), yang menyatakan bahwa keberhasilan pemasaran dipengaruhi oleh kesesuaian produk, harga, dan tempat dengan kebutuhan pasar sasaran. Meskipun demikian, aspek promosi dan persaingan usaha masih perlu ditingkatkan karena pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran belum dilakukan secara optimal sehingga jangkauan pasar masih terbatas. Oleh karena itu, pengembangan strategi promosi berbasis digital, inovasi produk, dan peningkatan loyalitas pelanggan perlu dilakukan agar usaha mampu memperluas pangsa pasar serta mempertahankan keunggulan kompetitif di tengah persaingan yang semakin ketat. Secara keseluruhan, hasil tersebut menunjukkan bahwa aspek pasar dan pemasaran telah menjadi kekuatan utama yang mendukung potensi pengembangan Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang, namun optimalisasi promosi dan strategi persaingan tetap diperlukan untuk meningkatkan keberlanjutan usaha.

Aspek Teknis dan Teknologi

Hasil analisis menunjukkan bahwa kegiatan operasional usaha telah didukung oleh lokasi produksi yang strategis, volume produksi yang sesuai dengan kapasitas tenaga kerja, ketersediaan bahan baku yang terjamin, serta tenaga kerja yang memiliki keterampilan sehingga mampu menjaga kelancaran dan konsistensi proses produksi. Kondisi tersebut menjadi kekuatan utama yang mendukung efisiensi operasional dan keberlanjutan usaha. Namun, penggunaan mesin dan peralatan masih berada pada kategori layak karena sebagian peralatan telah digunakan selama lebih dari dua

dekade meskipun masih berfungsi dengan baik. Kondisi ini berpotensi menurunkan efisiensi produksi dan meningkatkan risiko kerusakan apabila tidak diimbangi dengan perawatan maupun pembaruan secara bertahap. Oleh karena itu, modernisasi peralatan produksi serta pemeliharaan yang terjadwal perlu dilakukan untuk meningkatkan produktivitas, menjaga kualitas produk, dan mendukung pengembangan Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang secara berkelanjutan.

Aspek Lingkungan

Hasil analisis menunjukkan bahwa keberadaan usaha diterima dengan baik oleh masyarakat sekitar dan tidak menimbulkan konflik sosial maupun pencemaran lingkungan. Selain itu, kondisi lingkungan usaha relatif bersih sehingga kegiatan operasional dapat berjalan dengan baik. Namun, kontribusi usaha terhadap penyerapan tenaga kerja masyarakat sekitar masih terbatas karena tenaga kerja yang digunakan sebagian besar berasal dari kerabat pemilik usaha. Di sisi lain, pengelolaan limbah produksi juga belum dilakukan secara khusus sehingga limbah masih diperlakukan sebagai limbah rumah tangga meskipun belum menimbulkan pencemaran air, udara, maupun tanah. Kondisi ini menunjukkan bahwa aspek lingkungan telah mendukung keberlangsungan usaha, tetapi masih memerlukan perbaikan, terutama melalui peningkatan keterlibatan masyarakat sekitar dalam penyerapan tenaga kerja dan penerapan sistem pengelolaan limbah yang lebih terencana. Upaya tersebut diharapkan dapat meningkatkan tanggung jawab sosial dan lingkungan sekaligus mendukung keberlanjutan pengembangan Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang.

Aspek Yuridis

Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha telah memiliki dokumen legalitas utama, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), izin edar PIRT, dan sertifikasi halal yang mendukung operasional usaha serta meningkatkan kepercayaan konsumen. Namun, status administrasi NIB dan pembaruan data NPWP masih perlu ditinjau agar sesuai dengan kondisi usaha saat ini. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa aspek yuridis telah memberikan dasar hukum bagi kegiatan usaha, tetapi pembaruan administrasi legalitas tetap diperlukan untuk mendukung pengembangan usaha, memperluas peluang kerja sama, serta meningkatkan daya saing Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang.

Aspek Manajemen SDM

Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha telah memiliki struktur organisasi yang sederhana namun sesuai dengan skala usaha, disertai pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang jelas antara pemilik, bagian pemasaran, dan tenaga kerja produksi. Pembagian tugas yang berjalan sesuai dengan fungsi masing-masing mendukung kelancaran proses produksi, pemasaran, dan pengelolaan usaha sehingga operasional dapat berlangsung secara efektif dan efisien. Kondisi ini menjadi salah satu kekuatan internal yang mendukung pengembangan usaha karena koordinasi kerja telah berjalan dengan baik sesuai kebutuhan operasional. Oleh karena itu, aspek manajemen SDM dinilai mampu mendukung keberlanjutan Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang, meskipun penyusunan prosedur kerja dan dokumentasi tugas secara lebih formal tetap diperlukan untuk meningkatkan profesionalisme pengelolaan usaha di masa mendatang.

C. Analisis Aspek Finansial

Hasil analisis menunjukkan bahwa aspek finansial Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang berada pada kategori sangat layak berdasarkan seluruh indikator kelayakan investasi. Nilai *Break Even Point* (BEP) untuk roti manis dan roti asin sebesar 13,408 unit serta roti bolu sebesar 4,422 unit menunjukkan bahwa tingkat produksi dan penjualan aktual telah melampaui titik impas sehingga usaha berpotensi menghasilkan keuntungan. Selain itu, nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp1.886.198 yang bernilai positif mengindikasikan bahwa usaha mampu memberikan manfaat ekonomi selama periode analisis, sedangkan nilai *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 176,33% yang jauh melebihi tingkat diskonto 15% menunjukkan tingkat pengembalian investasi yang sangat baik. Nilai *Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio) sebesar 1,52 menunjukkan bahwa setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan mampu menghasilkan manfaat sebesar Rp1,52, sementara nilai *Payback Period* (PBP) sebesar 0,72 tahun mengindikasikan bahwa investasi dapat kembali dalam waktu kurang dari satu tahun. Secara keseluruhan, hasil tersebut menunjukkan bahwa Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang memiliki prospek finansial yang baik untuk dikembangkan. Meskipun demikian, pencatatan keuangan masih perlu

ditingkatkan agar arus kas, biaya produksi, dan keuntungan dapat dipantau secara lebih akurat sehingga mendukung pengambilan keputusan dan keberlanjutan usaha.

D. Analisis Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

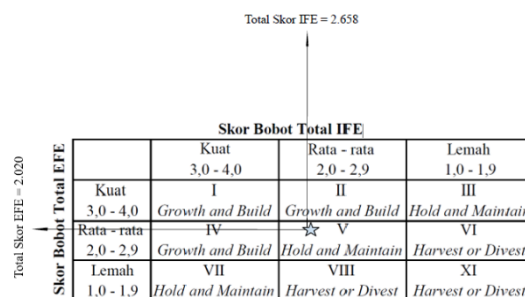
Hasil analisis Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) menunjukkan bahwa Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang memperoleh skor total sebesar 2,572, yang menunjukkan kondisi internal berada pada kategori sedang dengan kekuatan lebih dominan dibandingkan kelemahan. Kekuatan utama usaha meliputi variasi produk yang beragam, kualitas produk yang konsisten, harga yang terjangkau, lokasi usaha yang strategis, proses produksi yang didukung ketersediaan bahan baku dan tenaga kerja, serta hasil analisis finansial yang sangat layak. Sementara itu, kelemahan utama terletak pada belum optimalnya promosi digital, strategi persaingan yang belum terarah, penggunaan mesin produksi yang telah melewati umur ekonomis, serta tata kelola usaha yang masih memerlukan perbaikan, terutama pada aspek pencatatan keuangan, legalitas, dan pengelolaan limbah. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha memiliki modal internal yang cukup kuat, namun masih memerlukan perbaikan pada beberapa aspek untuk meningkatkan daya saing.

E. Analisis Matriks *External Factor Evaluation* (EFE)

Hasil analisis Matriks External Factor Evaluation (EFE) menunjukkan skor total sebesar 2,524, yang mengindikasikan bahwa kemampuan usaha dalam merespons faktor eksternal berada pada kategori sedang. Peluang utama berasal dari tingginya permintaan masyarakat terhadap produk roti, pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi dan penjualan, lokasi usaha yang berada di kawasan permukiman, serta peluang pengembangan variasi produk sesuai kebutuhan konsumen. Di sisi lain, ancaman yang dihadapi meliputi perubahan selera konsumen, fluktuasi harga bahan baku, persaingan usaha roti yang semakin ketat, serta aktivitas promosi digital kompetitor yang lebih intensif. Oleh karena itu, usaha perlu memanfaatkan peluang yang tersedia melalui penguatan pemasaran digital dan inovasi produk agar mampu menghadapi dinamika persaingan pasar.

F. Analisis Matriks Internal–External (IE)

Berdasarkan hasil analisis, skor IFE sebesar 2,572 dan skor EFE sebesar 2,524 menempatkan Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang pada Kuadran V Matriks *Internal–External* (IE), yaitu posisi hold and maintain. Posisi ini menunjukkan bahwa kondisi internal dan eksternal usaha relatif stabil sehingga strategi yang direkomendasikan adalah mempertahankan keunggulan yang dimiliki melalui penetrasi pasar dan pengembangan produk. Implementasi strategi tersebut dapat dilakukan dengan mengoptimalkan pemasaran digital, meningkatkan inovasi produk sesuai preferensi konsumen, memperbarui peralatan produksi secara bertahap, serta memperbaiki sistem pengelolaan usaha. Dengan strategi tersebut, usaha diharapkan mampu meningkatkan daya saing sekaligus mendukung keberlanjutan pengembangan di tengah persaingan industri roti yang semakin kompetitif.



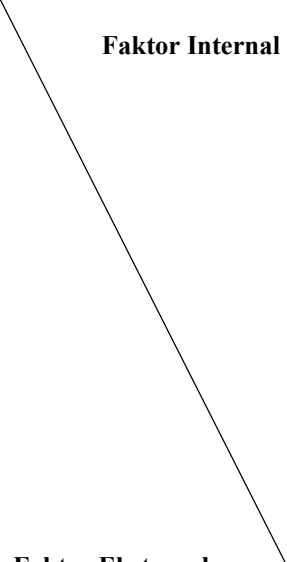
Gambar 1. Matriks IE

G. Analisis SWOT

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang memiliki kekuatan internal berupa variasi produk yang beragam, kualitas produk yang konsisten, harga yang terjangkau, lokasi usaha yang strategis, proses produksi yang berjalan baik, serta kondisi finansial yang layak untuk dikembangkan. Di sisi lain, usaha masih menghadapi beberapa kelemahan, seperti belum optimalnya promosi digital, strategi persaingan yang belum terarah, penggunaan mesin produksi yang telah melewati umur ekonomis, serta tata kelola usaha yang masih perlu ditingkatkan, terutama pada aspek pencatatan keuangan, legalitas, dan pengelolaan limbah. Faktor eksternal menunjukkan adanya peluang berupa tingginya permintaan produk roti, perkembangan media digital sebagai sarana pemasaran, lokasi usaha yang berada di kawasan permukiman, dan peluang inovasi produk sesuai preferensi konsumen.

Namun demikian, usaha juga dihadapkan pada ancaman berupa persaingan yang semakin ketat, fluktuasi harga bahan baku, perubahan selera konsumen, serta kompetitor yang lebih aktif memanfaatkan pemasaran digital. Berdasarkan hasil analisis SWOT yang dikombinasikan dengan posisi usaha pada Matriks IE, strategi yang direkomendasikan adalah hold and maintain melalui penetrasi pasar dan pengembangan produk. Implementasi strategi tersebut dapat dilakukan dengan mengoptimalkan promosi digital, mempertahankan kualitas dan variasi produk, memperkuat hubungan dengan pelanggan dan pemasok, melakukan pembaruan peralatan produksi secara bertahap, serta meningkatkan tata kelola usaha. Strategi tersebut diharapkan mampu memperkuat daya saing dan mendukung pengembangan Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang secara berkelanjutan.

Table 1. Analisis SWOT

Faktor Internal 	Kekuatan (S) 1. Produk roti memiliki variasi yang beragam, harga terjangkau, dan kualitas produk sesuai kebutuhan konsumen. 2. Lokasi usaha mudah dijangkau dan mendukung kegiatan penjualan. 3. Proses produksi berjalan rutin dengan dukungan bahan baku, tenaga kerja, dan pembagian tugas yang cukup jelas. 4. Hasil kelayakan finansial menunjukkan usaha sangat layak untuk dikembangkan.	Kelemahan (W) 1. Promosi digital belum dimanfaatkan secara optimal. 2. Strategi usaha dalam menghadapi persaingan belum disusun secara terarah. 3. Beberapa mesin dan peralatan produksi telah melewati umur ekonomis. 4. Tata kelola usaha belum optimal, terutama pada pengelolaan limbah, legalitas, dan pencatatan keuangan.
	Faktor Eksternal Peluang (O) 1. Permintaan masyarakat terhadap produk roti masih cukup tinggi. 2. Media digital dapat dimanfaatkan untuk memperluas promosi dan pemesanan produk. 3. Lokasi usaha berada di sekitar permukiman. 4. Variasi produk dapat dikembangkan sesuai selera konsumen.	Strategi (WO) 1. Mengoptimalkan promosi digital melalui media sosial dan WhatsApp Business untuk memperluas jangkauan pasar. 2. Memanfaatkan peluang permintaan pasar untuk menyusun strategi persaingan yang lebih terarah. 3. Mengikuti program pembinaan UMKM untuk mendukung pembaruan peralatan, legalitas,
	Strategi (SO) 1. Mempertahankan variasi, kualitas, dan harga produk agar tetap sesuai dengan kebutuhan konsumen. 2. Memanfaatkan lokasi usaha dan kekuatan produk untuk memperluas penjualan langsung kepada konsumen sekitar. 3. Mengembangkan variasi produk baru sesuai selera konsumen dengan tetap menjaga kualitas bahan baku.	

		pencatatan keuangan, dan pengelolaan limbah.
Ancaman (T) 1. Persaingan usaha roti sejenis di sekitar lokasi cukup tinggi. 2. Fluktuasi harga bahan baku dapat memengaruhi biaya produksi. 3. Perubahan selera konsumen dapat memengaruhi permintaan produk. 4. Kompetitor yang lebih aktif dalam promosi digital dapat memperluas pasar lebih cepat.	Strategi (ST) 1. Menjaga kualitas dan keterjangkauan harga produk untuk mempertahankan pelanggan di tengah persaingan. 2. Menjalinkan hubungan baik dengan pemasok untuk menjaga ketersediaan bahan baku dan mengurangi dampak fluktuasi harga. 3. Mengembangkan inovasi produk secara bertahap agar mampu mengikuti perubahan selera konsumen.	Strategi (WT) 1. Melakukan perawatan dan pembaruan mesin secara bertahap untuk mengurangi risiko gangguan produksi. 2. Memperbaiki tata kelola usaha melalui pencatatan keuangan, peninjauan legalitas, dan pengelolaan limbah. 3. Menyusun strategi promosi dan persaingan agar usaha tidak tertinggal dari kompetitor yang lebih aktif secara digital.

H. Rekomendasi Pengembangan Usaha

Berdasarkan hasil analisis Matriks IFE, EFE, IE, dan SWOT, rekomendasi pengembangan Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang difokuskan pada strategi hold and maintain melalui penetrasi pasar dan pengembangan produk. Strategi tersebut diarahkan untuk mempertahankan keunggulan usaha sekaligus meningkatkan daya saing secara bertahap. Upaya yang dapat dilakukan meliputi optimalisasi pemasaran digital melalui pemanfaatan media sosial dan WhatsApp Business untuk memperluas jangkauan pasar, pengembangan variasi produk sesuai preferensi konsumen dengan tetap mempertahankan kualitas dan harga yang kompetitif, serta peningkatan efisiensi produksi melalui perawatan dan pembaruan peralatan secara bertahap. Selain itu, penguatan tata kelola usaha perlu dilakukan melalui pencatatan keuangan yang lebih sistematis, pembaruan administrasi legalitas, dan pengelolaan limbah produksi untuk mendukung keberlanjutan operasional. Strategi tersebut juga perlu didukung dengan penguatan loyalitas pelanggan melalui peningkatan kualitas pelayanan, promosi yang lebih terarah, dan inovasi produk agar usaha mampu mempertahankan pelanggan lama sekaligus menarik konsumen baru. Implementasi rekomendasi ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing, memperluas pangsa pasar, serta mendukung pengembangan Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang secara berkelanjutan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha dan perumusan strategi pengembangan, Usaha Roti XYZ Cabang Sepanjang dinyatakan layak untuk dikembangkan dari aspek nonfinansial maupun finansial. Aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, lingkungan, yuridis, serta manajemen SDM menunjukkan kondisi yang mendukung keberlangsungan usaha, sedangkan analisis finansial melalui indikator *Break Even Point* (BEP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio), dan *Payback Period* (PBP) menunjukkan bahwa usaha memiliki prospek investasi yang baik. Hasil analisis Matriks IFE dan EFE menempatkan usaha pada kondisi internal dan eksternal kategori sedang, sedangkan Matriks IE menunjukkan posisi usaha berada pada Kuadran V (*hold and maintain*), sehingga strategi yang direkomendasikan adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk. Kelebihan utama usaha terletak pada variasi produk, kualitas yang konsisten, harga yang terjangkau, lokasi yang strategis, serta kelayakan finansial yang baik. Namun, usaha masih memiliki beberapa kelemahan, yaitu promosi digital yang belum optimal, penggunaan peralatan produksi yang telah melewati umur ekonomis, strategi persaingan yang belum terarah, serta tata kelola usaha yang masih perlu ditingkatkan, terutama dalam pencatatan keuangan, pembaruan legalitas, dan pengelolaan limbah. Oleh karena itu, pengembangan usaha selanjutnya perlu difokuskan pada optimalisasi pemasaran digital, inovasi produk, peningkatan efisiensi produksi melalui pembaruan peralatan, serta penguatan sistem manajemen usaha agar mampu meningkatkan daya saing, memperluas pangsa pasar, dan menjaga keberlanjutan usaha di tengah persaingan industri roti yang semakin kompetitif.

DAFTAR REFERENSI

- Amam, & Ramadhan, A. M. (2025). Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Itik Mojosari. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 11(11), 644–654.
- Arief, M. Y., Susanti, R. K., Pratama, M. R., Wahyudi, Sa'idah, H., & Puspita, P. (2023).

- Studi Kelayakan Bisnis Pada Produk Rengginang Mbak Yul Situbondo. *Cermin: Jurnal Penelitian*, 7(2), 540–547.
- Arnold, P. W., Nainggolan, P., & Damanik, D. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2(1), 2614–7181.
- Badan Pusat Statistik. (2025). Rata-rata Konsumsi Perkapita Seminggu Menurut Kelompok Makanan dan Minuman Jadi Per Kabupaten/kota. Badan Pusat Statistik.
- Hastuti, P., Nurofik, A., Hasibuan, A. P. A., Aribowo, H., Faried, A. I., Tasnim, Sudarso, A., Saputra, I. K. S. D. H., & Simarmata, J. (2021). Kewirausahaan UMKM. In A. Rikki (Ed.), *Yayasan Kita Menulis* (Issue February 2021). Yayasan Kita Menulis.
- Hidayatillah, N., Hanifah, R., Silaban, T. R., Praminingtyas, R. I., Darmaenda, D. A., Cahya, R. D., Riyanto, F., Putra, J., & Sitohang, A. C. (2024). Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Tingkat Pengangguran dan kemiskinan di Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Mahasiswa Kreatif*, 2(4), 152–172.
- Kotler, P., Keller, K. L., & Chernev, A. (2022). *Marketing Management* (16e ed, pp. 1–607). Harlow Essex: Pearson.
- Nurmalina, R., Sarianti, T., & Karyadi, A. (2023). *Studi Kelayakan Bisnis* (M. C. Kurniawan (ed.)). Percetakan IPB.
- Putri, M. A. (2022). *Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT, Matriks IFE, Matriks EFE, dan Matriks IE (Studi Kasus Pada Bisnis Banjagim.id)* (pp. 224–234).
- Rochmawati, N. (2024). *Indikator Ekonomi Kabupaten Sidoarjo Tahun 2024* (pp. 1–57). Dinas Komunikasi dan Informatika Kabupaten Sidoarjo.
- Sari, W. P., & Obadja, N. N. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kue Bangkit Kenanga Ditinjau dari Aspek Pemasaran dan Manajemen. *EKONOMIKA 45 : Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 11(1), 439–449.
- Subaktilah, Y., Kuswardani, N., & Yuwanti, S. (2018). Analisis SWOT: Faktor Internal dan Eksternal pada Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu (Studi Kasus di UKM Bumi Asih, Kabupaten Bondowoso). *Jurnal Agroteknologi*, 12(02), 107–115.
- Sulistiyowati, W. (2019). *Buku Ajar Analisa Kelayakan Usaha* (S. B. Sartika (ed.)). UMSIDA Press.

- Utami, E., & Syukur, Y. (2022). Bakery Sebagai Penguatan Ekonomi, Ketahanan Pangan Masyarakat Melalui Diversifikasi Produk Remunggai Di Kelurahan Lingkar Timur. *ABDINE: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 210–217.
- Yusda, D. D., Kumalasari, N., & Khoiriah, N. (2023). Memaksimalkan Pengembangan Usaha Lewat Online. *Jurnal Multidisiplin Borobudur*, 1(2), 52–62.