

---

## **Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Usaha Hotmie Jababeka Cikarang Ditinjau Dari Aspek Hukum, Aspek Pasar & Pemasaran, Aspek Teknik/Produksi Dan Aspek Manajemen**

**Adi Jaya Putra<sup>1</sup>, Mohamad Iqbal Tawakal<sup>2</sup>, Michael Christianto<sup>3</sup>, Roni Bilal Firmansyah<sup>4</sup>, R.R. Wening Ken Widodasih<sup>5</sup>**

<sup>1,2,3,4,5</sup> Universitas Pelita Bangsa

[adijayaputra07@mhs.pelitabangsa.ac.id](mailto:adijayaputra07@mhs.pelitabangsa.ac.id)<sup>1</sup>, [iqbaltawakal@mhs.pelitabangsa.ac.id](mailto:iqbaltawakal@mhs.pelitabangsa.ac.id)<sup>2</sup>,

[michaelchristianto@mhs.pelitabangsa.ac.id](mailto:michaelchristianto@mhs.pelitabangsa.ac.id)<sup>3</sup>, [ronyfirmansyah012@mhs.pelitabangsa.ac.id](mailto:ronyfirmansyah012@mhs.pelitabangsa.ac.id)<sup>4</sup>,

[wening.ken@pelitabangsa.ac.id](mailto:wening.ken@pelitabangsa.ac.id)<sup>5</sup>

---

### *Abstrak*

Mie pedas saat ini merupakan hidangan yang sedang populer di kalangan masyarakat Indonesia, salah satunya adalah Hotmie Jababeka yang berlokasi di JL.Beruang No 14 Desa Jayamukti, Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan usaha pada Hotmie Jababeka, untuk mengetahui apakah usaha yang sedang dijalankan bisa mendapatkan keuntungan finansial yang ditinjau dari aspek pasar & pemasaran, aspek tehnik/produksi, aspek manajemen dan aspek hukum. Penelitian in dilakukan pada bulan November – Desember 2023 dengan menggunakan metode kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian deksriptif dimana data yang dikumpulkan didapatkan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Data yang digunakan merupakan data primer sebagai sumber data penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis aspek hukum Hotmie Jababeka dinyatakan layak dijalankan, dilihat dari kesesuaian surat perizinan yang dimiliki sudah sesuai dengan hukum. Analisis aspek pasar dan pemasaran dinyatakan layak dijalankan, dilihat dari prospek pasar yang besar serta strategi dan bauran 4P yang sudah matang. Analisis aspek teknis/produksi dinyatakan layak, dilihat dari lokasi yang strategis dengan pusat kota. Analisis aspek manajemen sumberdaya manusia menunjukan layak dijalankan, dilihat dari pemilik yang sudah menjalankan fungsi manajemen dengan baik.

***Kata Kunci:*** *Studi Kelayakan Bisnis, Usaha Hotmie Jababeka, Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis*

### *Abstract*

*Spicy noodles are a popular dish among Indonesian, one of which is Hotmie Jababeka which is located at JL Beruang No 14, Jayamukti Village, Central Cikarang, Bekasi Regency. The purpose of this study is to analyze the business feasibility of Hotmie Jababeka to find out whether the business being run can get financial benefits in terms of market & marketing aspects, technical/production aspects, management aspects and legal aspects. This research was conducted in November-december 2023 using qualitative methods namely descriptive research procedure where the data collected is obtained through interviews, observation and documentation. The data used is primary data as a data source research. This study shows that the analyzes of the legal aspects of Hotmie Jababeka is said feasible, seen from the suitability of the licensing letter that is owned in accordance with the law. Analysis of market and marketing is said feasible, seen from the large market prospects and the mature 4P strategy and mix. Analysis of technical/production is said feasible, seen from the strategic location with the city centre. Analysis of management aspects shows that is feasible to run, seen from the owner who has carried out the management function properly.*

***Keywords:*** *Business Feasibility Study, Jababeka Hotmie Business, Aspects Of Feasibility Study*

---

## PENDAHULUAN

Tren mie pedas saat ini telah menjadi fenomena yang menarik di Indonesia. Mie pedas bukan lagi sekedar hidangan sehari-hari, akan tetapi sudah menjadi suatu symbol keberanian dalam menghadapi cita rasa pedas yang menggoda lidah serta menjadi makanan favorit bagi para pecinta kuliner. Melibatkan lebih dari setengah populasi masyarakat Indonesia, menu pedas telah meraih popularitas yang luar biasa dikalangan anak muda milenial. Fenomena ini bukan hanya sekedar tren, melainkan sudah menjadi gaya hidup yang mencerminkan kecenderungan konsumsi makanan pedas yang semakin meningkat di kalangan anak muda (Sianturi, 2023). Oleh sebab itu, Indonesia dikenal sebagai destinasi kuliner unggulan bagi para penggemar rasa pedas. Peningkatan pada penggunaan bumbu pedas dalam berbagai sajian, termasuk mie pedas menjadi salah satu pendorong utama kenaikan tren ini (Syamsul Rahman, 2021).

Keanekaragaman kuliner di Indonesia bukan hanya menjadi ciri khas melainkan juga sebuah kekayaan yang tak ternilai (Rini & Andryani, 2019). Perkembangan kuliner di tanah air tidak hanya mencakup variasi dan keunikan cita rasa, tetapi juga melibatkan pemanfaatan teknologi untuk merain konsumen secara luas (Angelia, 2022). Menurut (Wahyudin, 2016) menyatakan bahwa potensi bisnis makanan dan minuman di Indonesia sangatlah besar. Menurut catatan Bada Pusat Statistik (BPS), peningkatan sebesar 5,33% terjadi pada produk domestik bruto (PDB) industry makanan dan minuman pada tahun 2023 jika dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun sebelumnya. Pertumbuhan kinerja dalam sector ini menjadikan industry ini sebagai keempat yang terbesar diantara subsector pengolahan industry lainnya (pratiwi, 2023). Apalagi mengingat semakin besarnya minat masyarakat terhadap berbagai jenis mie Indonesia yang terkenal dengan keanekaragaman budaya dan kuliner nya membuat peluang pengembangan yang luas bagi para wirausaha di bidang mie. Berdasarkan data yang diperoleh BPS, pada tahun 2020 terdapat 11.223 usaha kuliner yang tersebar di Indonesia (Angelia, 2022). Hal ini menandakan semakin banyaknya kedai tradisional, restoran mie modern dan lainnya membuat tren mie menciptakan pasar yang beragam dengan inovasi rasa yang berbeda. Dengan adanya kreativitas dalam menciptakan kreasi menu, bahan baku berkualitas tinggi, serta mengutamakan pelayanan yang memuaskan menjadikan bisnis dapur mie Indonesia berpotensi sukses dan berkontribusi terhadap kekayaan keragaman kuliner tanah air.

Hotmie Jababeka adalah sebuah resto atau café yang berdiri dan memulai usaha sejak tahun 2016 yang berlokasi di JL.Beruang Raya No 14, Desa Jayamukti, Kecamatan Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Hotmie Jababeka juga dikenal sebagai tempat nongkrong yang diperuntukkan untuk semua kalangan dari anak sekolah, mahasiswa hingga pekerja bahkan juga ibu rumah tangga. Hotmie Jababeka berfokus memproduksi atau menjual berbagai menu makanan yang berupa berbagai macam mie level dari awal berdirinya Hotmie Jababeka hingga sekarang. Hotmie Jababeka menjual menu andalannya berupa mie level dari nol (tanpa level) hingga level terpedas yaitu level 10 (ekstra pedas). Akan tetapi dengan seiring berjalannya waktu Hotmie Jababeka membuat inovasi berupa penambahan menu, meski berfokus menjual variasi menu mie tetapi Hotmie Jababeka juga menyediakan menu berupa nasi, spaghetti bahkan Hotmie Jababeka juga menjual berbagai makanan ringan seperti kentang goreng, roti bakar, dan lain lain. Tidak hanya berupa makanan Hotmie Jababeka juga menyediakan berbagai macam minuman es hingga jus dan juga eskrim.

Industry kuliner makanan dan minuman di Indonesia meskipun sedang berkembang pesat (Purwanto, 2021). Namun ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan oleh pengusaha. Salah satunya pengetahuan dan pemilihan kategori produk, pengetahuan dinilai menjadi kunci utama untuk mengurangi resiko dan meningkatkan peluang

kesuksesan dan pemilihan kategori produk menjadi sangat penting untuk focus pada produk yang memiliki potensi besar dan ukuran pasar yang luas (Anggela, 2023). Walaupun mie pedas memiliki daya tarik dan kelebihan tersendiri seperti memiliki cita rasa yang unik, variasi rasa dan menu yang berbeda, pasar yang luas serta biaya produksi yang rendah akan tetapi perlu nya para pengusaha untuk mempertimbangan strategi pemasaran yang inovatif untuk menciptakan daya tarik konsumen, ketersediaan dan pasokan bahan baku untuk dapat menciptakan cita rasa pedas yang autentik serta manajemen yang efektif untuk dapat menciptakan produktivitas dan kualitas layanan.

Studi kelayakan menurut (Sulastri, 2016) mengatakan studi kelayakan pada umumnya dibagi menjadi dua kategori, tergantung pada arah yang diinginkan oleh perusahaan. Pertama, ada studi dengan focus orientasi laba yang menitikteratkan pada keuntungan ekonomis. Kedua, orientasi tidak pada laba mengacu pada penilaian apakah suatu proyek dapat dijalankan dan dilaksanakan tanpa mempertimbangkan nilai atau keuntungan ekonomis. Sedangkan menurut Kasmir dan Jakfar dalam (Jalaludin, 2021) mengatakan studi kelayakan bisnis adalah kegiatan yang dilakukan secara mendalam dalam rangka mengetahui bisnis yang akan dijalankan maupun dijalankan layak atau tidak untuk dijalankan. Hal ini berarti penelitian yang dilakukan secara mendalam bertujuan untuk mengetahui apakah operasi bisnis yang sedang dijalankan akan menghasilkan manfaat keuangan dan non keuangan yang sesuai dengan tujuan yang sudah ditetapkan.

Terkait dengan rencana operasional usaha, maka diperlukannya penelitian mengenai kelayakan bisnis terlebih dahulu agar dapat bersaing secara efektif ((Gunawan, 2019); (Ferri Kuswanto et al, 2023)). Meskipun telah ada beberapa penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan Hotmie, namun belum terdapat studi kelayakan usaha yang secara khusus membahas olahan mie pedas di wilayah Kabupaten Bekasi, terutama pada Hotmie Jababeka. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Safitri & Praja, 2022) hanya mengkaji mengenai system informasi yang dimana fokus studi tersebut terbatas pada aspek tertentu dan belum melibatkan analisis kelayakan usaha secara menyeluruh. Oleh karena itu, diperlukan penelitian lanjutan yang mendalam dan khusus mengenai studi kelayakan usaha pada Hotmie Jababeka, terutama dalam konteks produk olahan mie pedas. Penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang lebih holistik terkait potensi pasar, hukum, manajemen sumber daya manusia, dan aspek teknis/produksi yang spesifik untuk usaha ini di wilayah Kabupaten Bekasi. Berdasarkan paparan yang sudah dijelaskan tersebut, maka peneliti ingin melakukan penelitian dengan tujuan untuk menganalisis kelayakan usaha pada Hotmie Jababeka, untuk mengetahui apakah usaha yang sedang dijalankan bisa mendapatkan keuntungan finansial yang ditinjau dari aspek pasar & pemasaran, aspek tehnik/produksi, aspek manajemen dan aspek hukum.

## **METODE PENELITIAN**

Menurut (Sugiyono, 2016) menjelaskan bahwa metode kualitatif merujuk pada suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif dalam bentuk kata-kata atau lisan yang berasal dari informasi yang diberikan oleh individu serta perilaku yang dapat diamati. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif sebagai metode yang bermanfaat untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai fenomena yang tengah berlangsung di lapangan (Sugiyono, 2016). Penelitian ini menggunakan cara pengumpulan data, yaitu observasi dan wawancara sebagai upaya untuk memperoleh informasi terkait perusahaan. wawancara dilakukan sebagai tindak lanjut terhadap temuan yang muncul setelah melakukan observasi.(Herrison & Reilly, 2011) dalam (Purwanda et al., 2022). Metode wawancara yang diterapkan adalah wawancara mendalam dengan karakteristik wawancara semis-struktural. Walaupun peneliti memiliki panduan wawancara, proses

**Adi Jaya Putra, Mohamad Iqbal Tawakal, Michael Christianto, Roni Bilal Firmansyah, R.R. Wening Ken Widodasih**

---

wawancara dilakukan secara informal kepada responden, meskipun demikian peneliti tetap mengikuti perkembangan pertanyaan dengan cara spontan dan alami. Responden dalam penelitian ini terdiri dari pemilik dan karyawan yang memiliki kepentingan terkait Hotmie Jababeka Cikarang. Setelah berhasil mengumpulkan data, langkah selanjutnya adalah dengan melakukan analisis dengan memanfaatkan berbagai aspek yang telah ditetapkan dan digunakan dalam penelitian ini, yaitu: aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik/operasional serta aspek manajemen sumber daya manusia.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil data pengamatan langsung usaha di Hotmie Jababeka Cikarang. Kami memperoleh informasi tentang berbagai aspek yang kemudian dianalisis untuk menilai keberlanjutan usaha. Rincian analisis terkait potensi pengembangan usaha di Hotmie Jababeka Cikarang dapat diuraikan sebagai berikut:

### **Gambaran Umum Usaha Hotmie Jababeka Cikarang**

Hotmie Jababeka adalah sebuah resto atau café yang berdiri dan memulai usaha sejak tahun 2016 yang berlokasi di JL.Beruang Raya No 14, Desa Jayamukti, Kecamatan Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Hotmie Jababeka juga dikenal sebagai tempat nongkrong yang diperuntukkan untuk semua kalangan dari anak sekolah, mahasiswa hingga pekerja bahkan juga ibu rumah tangga. Hotmie Jababeka berfokus memproduksi atau menjual berbagai menu makanan yang berupa berbagai macam mie level dari awal berdirinya Hotmie Jababeka hingga sekarang. Hotmie Jababeka menjual menu andalannya berupa mie level dari nol (tanpa level) hingga level terpedas yaitu level 10 (ekstra pedas). Akan tetapi dengan seiring berjalannya waktu Hotmie Jababeka membuat inovasi berupa penambahan menu, meski berfokus menjual variasi menu mie tetapi Hotmie Jababeka juga menyediakan menu berupa nasi, spaghetti bahkan Hotmie Jababeka juga menjual berbagai makanan ringan seperti kentang goreng, roti bakar, dll. Tidak hanya berupa makanan Hotmie Jababeka juga menyediakan berbagai macam minuman es hingga jus dan juga eskrim.

### **Aspek Hukum**

#### **Analisis Kesesuaian Bisnis Dengan Hukum**

Hotmie Jababeka merupakan usaha yang belum lama didirikan ini mengadopsi bentuk usaha perseorangan sebagai struktur hukumnya. Keputusan ini didasarkan pada tahap awal pengembangan usaha dan ukuran/ skala yang tidak terlalu besar dari lokasinya. Memilih disebut sebagai usaha perseorangan dianggap sebagai langkah yang tepat berdasarkan kemampuan pengelolaan usaha dan sifat kegiatan yang dilakukannya. Hotmie ini dikelola oleh satu orang individu yang menjadi pemiliknya dan didukung oleh tim yang terdiri dari tujuh karyawan. Manajer operasional bersama dengan karyawan lainnya bertanggung jawab atas seluruh aspek kegiatan usaha mulai dari pemasaran hingga operasional. Pengawasan terhadap berbagai kegiatan dilakukan secara cermat oleh pemilik untuk memastikan kelancaran dan kepatuhan terhadap proses bisnis. Hotmie Jababeka telah memiliki dan mendapatkan izin sewa tempat dan lokasi, izin UMKM serta memiliki hak atas kekayaan intelektual (HAKI) yang menandakan kesiapan dan komitmen terhadap aspek legalitas dan regulasi yang berlaku.

#### **Analisis Kemampuan Memenuhi Perizinan**

Hotmie Jababeka adalah sebuah usaha perseorangan yang dijalankan oleh satu individu tanpa adanya pemisahan hukum antara pemilik dan entitas usaha. Meskipun

demikian Hotmie Jababeka tetap berada di naungan aturan hukum yang berlaku seperti memiliki surat izin UMKM, surat izin ini tidak hanya mencerminkan legalitas usaha tetapi juga untuk mendapatkan dukungan serta manfaat yang diperuntukkan untuk UMKM. Selain itu surat izin UMKM Hotmie Jababeka juga memiliki surat izin sewa tempat yang memastikan bahwa lokasi usaha sesuai dengan regulasi setempat. Terakhir, Hotmie Jababeka juga memiliki HAKI dimana berfungsi untuk memberikan perlindungan inovasi dan identitas bisnis yang terkait.

### **Dukungan Pemerintah dan Masyarakat**

Dukungan pemerintah telah menjadi pendorong utama bagi kesuksesan hotmie dalam mengurus perizinan usaha dibidang kuliner. Adanya fasilitas dan kemudahan dari pemerintah mempermudah poses perizinan, memberikan fondasi yang kuat bagi Hotmie untuk berkembang dan beroperasi secara sah. Pemerintah tidak hanya berperan dalam memfasilitasi proses perizinan tetapi juga memberikan dukungan aktif melalui berbagai program bantuan dan lainnya. Respon positif dari masyarakat setempat menjadi bukti keberhasilan Hotmie Jababeka. Jumlah kunjungan yang tinggi dari konsumen local mencerminkan penerimaan yang baik terhadap produk yang ditawarkan Hotmie.

### **Aspek Pasar & Pemasaran**

#### **Potensi Pasar**

Berdasarkan latar belakang yang telah dibahas, tren mie pedas ini sudah menjadi makanan favorit bagi masyarakat Indonesia khususnya anak-anak remaja hingga dewasa yang mencintai makanan pedas. Berdasarkan hasil observasi tempat usaha Hotmie Jababeka ini di kelilingi oleh banyak sekolah seperti SMP dan SMA belum lagi terdapat beberapa kampus dan juga perusahaan (PT) yang dekat dengan lokasi tempat berjualan sehingga membuat para peminat untuk membeli semakin besar.

#### **Strategi Pemasaran**

Pendekatan yang diambil dalam meluaskan cakupan pasar adalah dengan mengadopsi strategi pemasaran holistic yang tidak hanya terbatas pada satu segmen pasar, melainkan mencakup semua lapisan masyarakat yang mengkonsumsi dan membeli mie pedas. Salah satu untuk mencapai perluasan ini adalah melalui pembentukan jaringan pasar, dimana hubungan dengan konsumen yang membeli mie pedas dikembangkan untuk menjadikan mereka sebagai pelanggan tetap. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dalam distribusi dan rantai pemasaran secara keseluruhan. Strategi untuk menjalankan hal tersebut, perlu dilakukannya serangkaian langkah-langkah agar proses pemasaran dapat berjalan lancar dan lebih efisien yaitu dengan melakukan:

1. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar dalam usaha Hotmie Jababeka dibagi menjadi 3 segmen, yaitu segmen demografis, geografis dan perilaku. Segmentasi yang dilakukan berdasarkan demografis mencakup individu maupun kelompok berusia 13 tahun sampai dengan 35 tahun, termasuk siswa sekolah menengah pertama hingga mahasiswa, serta pekerja seperti karyawan PT atau PNS. Dalam hal segmentasi geografis diambil dari lokasi Hotmie Jababeka yang terletak diantara sekolah, kampus dan juga perusahaan. Selain itu lokasi ini sangat mudah dijangkau karena berada di pusat kota. Segmentasi perilaku dilihat dari preferensi pengunjung, dimana beberapa diantaranya lebih condong ke tempat dengan atmosfer yang nyaman sementara yang lain memiliki ketertarikan khusus terhadap mie pedas oleh karena itu Hotmie Jababeka juga menyediakan minuman dan makanan ringan dengan berbagai varian.

2. Target Pasar

Target pasar Hotmie Jababeka merupakan pelajar, mahasiswa dan pekerja yang ingin datang untuk bersantai, berkumpul, dan juga untuk mengerjakan pekerjaan kantor maupun pendidikan yang nyaman dengan menu beragam untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa Hotmie Jababeka memiliki focus yang jelas dengan target pasar yang terus berkembang

3. Positioning

Hotmie Jababeka menempatkan dirinya sebagai pilihan utama untuk masyarakat di sekitar cikarang pusat sebagai tempat nongkrong, berkumpul maupun untuk mengerjakan tugas yang nyaman dan juga asik. Dengan memiliki tempat yang luas, nyaman, fasilitas pendukung yang mumpuni, berbagai menu yang dibuat sesuai dengan kebutuhan konsumen, rasa yang enak serta harga yang bersaing menjadikan Hotmie Jababeka menjadi sebuah tempat yang rekomended bagi semua kalangan yang ingin menikmati makanan mie pedas dengan harga yang terjangkau dan juga pas dikantong.

#### **Bauran Pemasaran 4P**

Selanjutnya, setelah melakukan serangkaian langkah-langkah strategi pemasaran langkah berikutnya adalah merumuskan bauran pemasaran, yaitu:

a. Product/Produk

Produk utama yang ditawarkan oleh Hotmie Jababeka adalah sejumlah varian mie pedas yang telah diperluas menjadi opsi yang beragam. Selain itu, mereka juga menyediakan berbagai makanan non-mie dan minuman dengan berbagai rasa. Meskipun pesaing juga menawarkan berbagai produk mie, keunggulan yang dimiliki produk Hotmie Jababeka terletak pada kualitas rasa mie yang tinggi disertai dengan harga yang cukup terjangkau.

b. Price/Harga

Proses penentuan harga yang dilakukan Hotmie Jababeka, pemilik tidak hanya mempertimbangkan faktor-faktor internal seperti biaya produksi, pengadaan bahan baku, dan upah tenaga kerja tetapi juga faktor lain yang mempengaruhi industry makanan. Pemilik berkomitmen untuk menjaga keseimbangan yang tepat antara penetapan harga dan daya saing pasar. Dengan begitu pemilik tidak hanya berfokus pada margin keuntungan, tetapi juga memastikan bahwa harga yang ditetapkan dapat diterima di berbagai kalangan masyarakat. Harga yang ditetapkan Hotmie Jababeka berkisar antara Rp.7000 – Rp 25.000 yang mana harga tersebut dianggap sangat ekonomis bagi konsumen.

c. Place/Tempat

Lokasi yang dipilih Hotmie Jababeka memiliki lokasi yang sangat strategis dimana lokasi ini dekat dengan target pasar yang diinginkan. Hotmie Jababeka berlokasi di JL.Beruang Raya No 14, Desa Jayamukti, Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi. Walaupun kawasan ini di dominasi oleh banyak pesaing, Hotmie jababeka memiliki keyakinan tinggi dengan konsep nya yaitu menyediakan tempat yang nyaman dengan fasilitas pendukung yang baik, menyajikan harga yang sangat terjangkau sambil tetap menawarkan kualitas rasa yang tinggi. Kombinasi harga yang bersaing dengan kualitas harga yang unggul menjadi keunggulan yang kompetitif dan daya tarik tersendiri bagi Hotmie Jababeka.

d. Promotion/Promosi

Promosi yang digunakan Hotmie Jababeka untuk menjangkau pasar yang lebih luas adalah dengan menggunakan media social dikarenakan biaya promosi yang lebih

terjangkau serta semakin banyaknya masyarakat Indonesia yang memakai media social sehingga semakin mudah untuk hotmie jababeka menggapai konsumen.

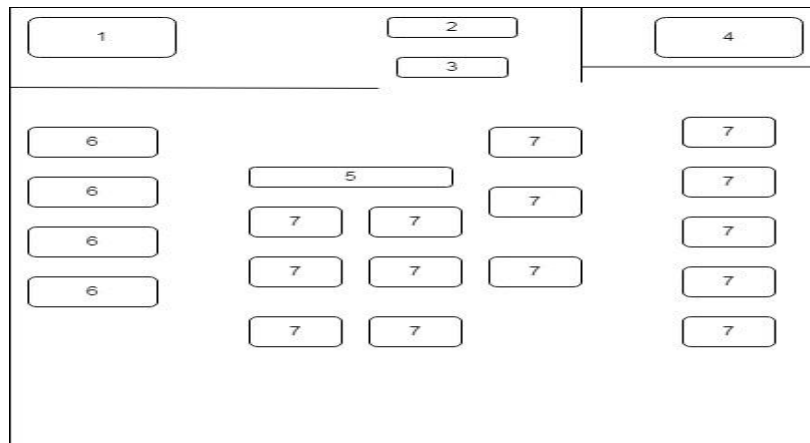
**Aspek Teknis/Produksi**

**A. Lokasi Usaha**

Tempat lokasi usaha Hotmie Jababeka ini berada di alamat JL.Beruang Raya No 14, Desa Jayamukti, Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi. Lokasi tempat usaha ini terbilang sangat strategis karena lokasi ini dikelilingi oleh sekolah, universitas dan perusahaan serta pusat perbelanjaan di daerah cikarang pusat. Tempat usaha ini merupakan tempat yang sudah disewa`dikontrak oleh pemilik.

**B. Tata Letak Usaha**

Tata letak usaha memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan efisiensi operasional dan pengalaman pelanggan sebuah tata letak yang baik dapat memberikan dampak positif terhadap produktivitas karyawan, mengoptimalkan penggunaan ruang, serta meningkatkan daya tarik dan kenyamanan bagi pelanggan.



**Gambar 1 Tata letak Hotmie**

Keterangan :

- 1. Tempat penyimpanan bahan baku
- 2. Dapur
- 3. Kasir
- 4. Musholla
- 5. Kolam ikan
- 6. Tempat makan lesehan
- 7. Tempat makan biasa

Gambar diatas merupakan tata letak atau layout usaha Hotmie. Tata letak Hotmie Jababeka dirancang dengan cermat dengan tujuan agar terciptanya lingkungan yang nyaman dan efisien bagi pelanggan. Ketika pelanggan datang Hotmie menyediakan pilihan tempat untuk pelanggan bersantap, pelanggan bisa memilih tempat sesuai selera mau itu di tempat lesehan atau biasa. Halaman yang diubah menjadi tempat makan dining dibuat khusus untuk memenuhi kapasitas yang cukup bagi para pecinta pedas sehingga konsumen tidak perlu khawatir ketika datang ke tempat. Hotmie Jababeka juga menyediakan tempat untuk beribadah berupa musholla

**C. Peralatan Produksi**

Peralatan yang digunakan oleh usaha ini masih mengandalkan peralatan yang relative sederhana. Mencakup peralatan umum seperti kulkas, kompor gas, tabung gas, panci, wajan, piring, gelas, serta peralatan dapur lainnya. Meskipun peralatan masih tergolong

**Adi Jaya Putra, Mohamad Iqbal Tawakal, Michael Christianto, Roni Bilal Firmansyah, R.R. Wening Ken Widodasih**

sederhana, namun semua nya masih berada dalam kondisi baik dan terawat. Hal ini menunjukkan komitmen usaha untuk memastikan semua peralatan dapat berfungsi dengan baik dan menjaga kualitas tetap aman sampai ke tangan pelanggan.

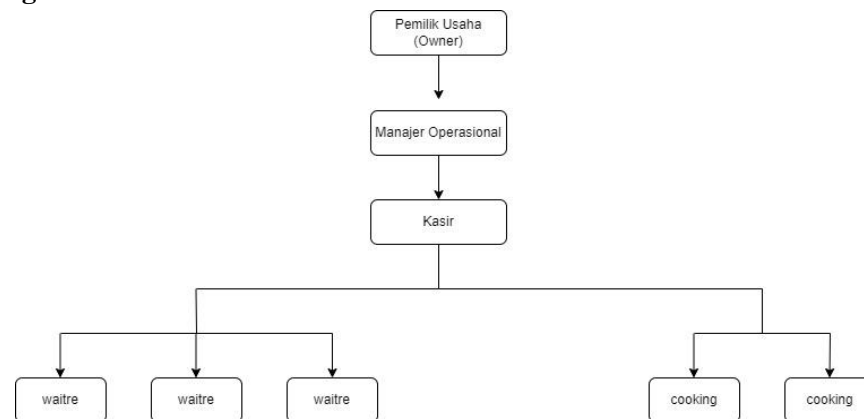
#### D. Proses Produksi/Penjualan

Waktu beroperasi dalam melakukan penjualannya, usaha Hotmie ini beroperasi disetiap hari mulai dari hari senin – minggu sedangkan untuk jam buka nya dimulai dari jam 10 pagi – 09 malam. Proses produksi/penjualan yang sampai saat ini dilakukan masih bersifat sederhana dan dilakukan secara manual. Usaha ini belum dilengkapi dengan peralatan yang dapat memberikan dukungan, oleh karena itu usaha ini masih bergantung sepenuhnya kepada keahlian tenaga manusia seperti tingkat kematangan produk dll. Jumlah permintaan pesanan di hari weekdays dan weekend cukuplah besar, di hari weekdays permintaan pesanan bisa mencapai 150 porsi/hari dan di hari weekend permintaan pesanan bisa mencapai 300 porsi/hari. Oleh karena itu untuk menjaga ketersediaan bahan tetap terjaga pemilik melakukan stock opname sebulan sekali.

#### Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Analisis aspek manajemen sumber daya manusia usaha Hotmie Jababeka dilakukan dengan tujuan merancang struktur pembagian tugas yang dibutuhkan, menilai kebutuhan sumber daya manusia dan menentukan tingkat kapasitas tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. diantaranya :

##### Struktur organisasi



**Gambar 1 Struktur Organisasi Hotmie Jababeka Desa Jayamukti, Cikarang pusat, Bekasi**

Gambar diatas merupakan struktur organsasi Hotmie Jababeka cikarang. Kegiatan usaha atau bisnis ini merupakan milik perseorang dimana struktur organisasi yang ada ini masih terbilang sederhana, Dimana kegiatan usaha ini memiliki total 7 orang tenaga kerja yaitu: 1 orang sebagai manajer operasional, 1 orang sebagai kasir, 3 orang sebagai waiter/pelayan dan 2 orang sebagai koki/memasak. Usaha mikro Hotmie Jababeka dijalankan dengan menunjuk seorang manajer operasional untuk mengelola operasional usahanya disaat pemilik tidak berada ditempat agar memastikan semuanya sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP). Akan tetapi pemilik tetap memiliki kendali atas operasi bisnis.



### Deskripsi dan Pembagian Tugas

Deskripsi dan pembagian tugas di Hotmie Jababeka sangat terperinci dan jelas, sehingga memudahkan setiap anggota tim untuk dengan jelas memahami pelaksanaan tugas dan tanggung jawab mereka di dalam kedai.

**Tabel 1 Tugas dan tanggung jawab karyawan**

No	Jabatan	Tugas dan tanggung jawab
1	Manajer operasional	1. Memastikan kelancaran operasional 2. membuat strategi operasional 3. Mengelola karyawan
2	Kasir	1. Menerima pembayaran dan pengelolaan kembalian 2. Mencatat transaksi ke dalam pembukuan 3. Membuat laporan harian 4. Menjaga keamanan uang
3	Waitress	1. Menerima pesanan 2. Mengantar pesanan 3. Menjelaskan menu, merekomendasikan menu dan menjawab pertanyaan pelanggan 4. Bertanggung jawab atas kebersihan daerah dining
4	cooking	1. Membuat pesanan 2. Bertanggung jawab terhadap peralatan yang dipakai 3. Bertanggung jawab terhadap keamanan masakan 4. Bertanggung jawab terhadap kebersihan sekitar dapur

### Rekrutmen

Proses rekrutmen yang dilakukan oleh Hotmie Jababeka pemiliknya tidak menerapkan persyaratan yang berlebihan, melainkan hanya memerlukan dokumen formali standar seperti kartu identitas, riwayat hidup (CV) dan pengalaman kerja. Namun Hotmie Jababeka lebih memprioritaskan penerimaan kerja yang telah memiliki pengalaman dengan tujuan agar mereka dapat memahami dan menjalankan tugas dengan baik.

### Pelatihan dan Orientasi

Pentingnya melakukan orientasi untuk karyawan baru terletak pada upaya memastikan pemahaman mereka terhadap realitas lingkungan kerja mulai dari prosedur operasional standar dan juga peraturan yang berlaku di Hotmie Jababeka. Pelatihan dianggap penting karena memberikan peluang kepada karyawan untuk memahami apa yang diperlukan dalam pekerjaan mereka, sehingga mereka dapat menjalankan tugas mereka dengan kompeten. Ini menunjukkan bahwa jika karyawan mempunyai karyawan yang sesuai dan telah menguasai keterampilan tersebut mereka akan memiliki kapabilitas untuk mengeksekusi pekerjaan mereka dengan baik (Andayani Nur Baiti Tsalis, 2021). Hal ini sesuai dengan penelitian (lolongan Grady Melvin, Adolfinn, 2016) yang mengatakan bahwa pelatihan sumber daya manusia berdampak positif pada kinerja karyawan. Artikel tersebut menyatakan bahwa setiap perubahan dalam kinerja karyawan dipengaruhi oleh perubahan dalam pelatihan sumber daya manusia, baik itu peningkatan maupun penurunan. Kinerja yang baik dan berkualitas dari para pegawai dipengaruhi oleh peningkatan pengetahuan dan keterampilan karyawan yang diperoleh melalui proses pelatihan sumber daya manusia.

**Adi Jaya Putra, Mohamad Iqbal Tawakal, Michael Christianto, Roni Bilal Firmansyah, R.R. Wening Ken Widodasih**

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa analisis kelayakan usaha Hotmie Jababeka, dievaluasi melalui empat aspek yang berbeda, menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan. Pada aspek hukum, dapat disimpulkan bahwa Hotmie memiliki izin yang diperlukan untuk beroperasi sebagai perusahaan perseorangan, menandakan kelayakan hukum usaha ini. Selanjutnya, dalam analisis pasar dan pemasaran, dapat dilihat bahwa Hotmie memiliki potensi pasar yang besar, didukung oleh lokasi strategis dan strategi pemasaran yang matang. Aspek manajemen sumber daya manusia juga dinilai layak, dengan pemilik usaha mampu menjalankan fungsi manajemen dengan baik, termasuk dalam rekrutmen, pembagian tugas yang jelas, dan pelatihan yang membantu pengembangan karyawan. Terakhir, dalam aspek teknis/produksi, Hotmie menunjukkan kelayakan dengan lokasi yang strategis, tata letak yang terencana, serta peralatan yang terawat dengan baik. Secara keseluruhan, hasil analisis dari berbagai aspek menegaskan bahwa Hotmie Jababeka memiliki kelayakan untuk berhasil di pasar dan dapat beroperasi dengan efektif. Meskipun bisnis ini telah berjalan dengan baik, ada beberapa saran yang dapat diungkapkan untuk meningkatkan daya tarik dan keberlanjutan usaha. Pertama-tama, perlu dilakukan promosi yang lebih menarik guna menarik perhatian konsumen dan meningkatkan jumlah pelanggan. Penggunaan teknologi dalam proses pembuatan produk juga menjadi aspek penting, karena hal ini dapat menjaga kualitas rasa dan tekstur dengan konsisten, menghasilkan produk yang memuaskan pelanggan secara berkelanjutan. Selain itu, diperlukan investasi dalam dekorasi yang lebih menarik agar tempat usaha ini dapat menjadi daya tarik sendiri. Dekorasi yang estetis tidak hanya menciptakan pengalaman yang lebih menyenangkan bagi pelanggan tetapi juga dapat meningkatkan citra usaha, menciptakan kesan profesional dan menarik bagi calon pelanggan. Dengan memperhatikan aspek-aspek ini, diharapkan usaha ini dapat terus berkembang dan mempertahankan posisinya di pasar dengan baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andayani Nur Baiti Tsalis, H. H. (2021). Sdm Terhadap Kinerja Karyawan Pt Pos. *Jurnal Ilmiah Manajemen Ubhara*, 3(2).
- Angelia, D. (2022). Usaha Kuliner Di Indonesia Dalam Bingkai Statistik. *Goodstats*.
- Anggela, Luh N. (2023). Prospek Bisnis Makanan & Minuman Masih Seksi Dan Menarik Pada 2023. *Bisnis.Com*.
- Ferri Kuswantoro Et Al. (2023). Kajian Usaha Baru Aspek Pemasaran, Produksi, Keuangan, Dan Makro Ekonomi. *Jurnal Media Riset Ekonomi (Mr.Eko)*, 2(3), 112–130. <https://doi.org/10.36277/mreko.v2i3.285>
- Gunawan, K. (2019). Peran Studi Kelayakan Bisnis Dalam Peningkatan Umkm (Studi Kasus Umkm Di Kabupaten Kudus). *Bisnis: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 6(2), 101–115.
- Lolongan Grady Melvin, Adolfinn, Lumintang G. (2016). Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. *Berlian Kharisma Pasifik The Influence Of Training And Human Resources Development To Employee*. 4(2), 177–186.
- Pratiwi, Sulistyana F. (2023). Industri Makanan Dan Minuman Tumbuh 5,33% Pada Kuartal 1/2023. *DataIndonesia.Id*.

- Purwanda, E., Permatasari, R. W., Magister, P., & Inovasi, M. (2022). *Business Feasibility Study Analysis On Msme Development Of Tempe Pak Iwan Bandung Business In Terms Of Production Aspects , Marketing Aspects And Financial Aspects Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm Usaha Tempe Pak Iwan Bandung Ditinja*. 2(4), 2029–2042.
- Purwanto, M. B. (2021). Makanan Khas Jawa (Bebek Goreng) Sebagai Salah Satu Daya Tarik Wisata Kuliner Di Kota Palembang Pada Rm Bebek Gendut. *Jurnal Pariwisata Darussalam*, 1(1), 22–28.
- Rini, N. A., & Andryani, R. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Kue Pancong Di Jakarta (Analysis Marketing Strategy Of Kue Pancong In Jakarta). *Jurnal Sains Terapan Pariwisata*, 4(1), 69–87.
- Safitri, N., & Praja, N. L. (2022). *Sistem Informasi Pengolahan Stok Berbasis Web Pada Outlet Hotmie Bekasi*. 6(2), 177–186.
- Sianturi, A. P. (2023). Tren Budaya Kuliner Pedas Pada Remaja. *Suara Usu*.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Pt. Alfabeta.
- Syamsul Rahman, S. T. P. (2021). *Pengembangan Industri Kuliner Berbasis Makanan Tradisional Khas Sulawesi*. Deepublish.
- Wahyudin, Y. (2016). *Potensi Bisnis Kelautan Di Negara Maritim Poros Dunia Untuk Kesejahteraan Rakyat Indonesia (The Potency Of Marine Business In The Pivot Maritime Country Of The World Toward Indonesian People Welfare)*.



**This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)**

---