



Putri Kemala Dewi
 Lubis¹
 Ami Dianita²
 Gita Nurhalizah
 Pasaribu³
 Putri Nidia Sapma⁴

ANALISIS KELAYAKAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KULINER TRADISIONAL: STUDI KASUS KUE PUKIS KOTA BARU DI MEDAN

Abstrak

Usaha mikro kuliner tradisional memiliki peran penting dalam ekonomi lokal, namun seringkali menghadapi tantangan dalam pengembangan dan keberlanjutan usaha. Penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan dan merumuskan strategi pengembangan usaha mikro melalui studi kasus Kue Pukis Kota Baru di Kota Medan. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi lapangan, dan analisis dokumen. Responden penelitian meliputi pelaku usaha, konsumen, dan pemangku kepentingan terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Kue Pukis memiliki potensi pengembangan yang signifikan dengan tingkat kelayakan usaha mencapai 76,5%. Faktor kunci keberhasilan meliputi kualitas produk, jejaring pemasaran, dan inovasi produk. Strategi pengembangan yang direkomendasikan mencakup peningkatan kapasitas produksi, diversifikasi varian produk, optimalisasi pemasaran digital, dan pemberdayaan pelaku usaha melalui pendampingan berkelanjutan. Penelitian ini memberikan kontribusi praktis bagi pengembangan usaha mikro kuliner tradisional dan memberikan rekomendasi konkret untuk peningkatan daya saing.

Kata Kunci: Usaha Mikro, Kuliner Tradisional, Kue Pukis, Strategi Pengembangan, Kelayakan Usaha

Abstract

Traditional culinary micro-enterprises have an important role in the local economy, but often face challenges in business development and sustainability. This research aims to analyze the feasibility and formulate a micro-enterprise development strategy through a case study of Kue Pukis Kota Baru in Medan City. The research method uses a qualitative and quantitative approach with data collection techniques through in-depth interviews, field observations and document analysis. Research respondents include business actors, consumers and related stakeholders. The research results show that the Kue Pukis business has significant development potential with a business feasibility level reaching 76.5%. Key success factors include product quality, marketing networks, and product innovation. The recommended development strategy includes increasing production capacity, diversifying product variants, optimizing digital marketing, and empowering business actors through continuous assistance. This research provides a practical contribution to the development of traditional culinary micro-enterprises and provides concrete recommendations for increasing competitiveness.

Keywords: Micro Businesses, Traditional Culinary Delights, Pukis Cakes, Development Strategies, Business Feasibility.

PENDAHULUAN

Usaha mikro telah lama menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia, menghadirkan peran strategis dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong dinamika ekonomi lokal. Kontribusi sektor usaha mikro tidak dapat diabaikan, mengingat berdasarkan

^{1,2,3,4}Manajemen, Universitas Negeri Medan

email: putrikemala@unimed.ac.id, amidianita290@gmail.com, gitanurhalizah777@gmail.com, putrindia603@gmail.com

data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah pada tahun 2022, sektor ini mampu menyumbang lebih dari 60% kontribusi ekonomi nasional dan menyerap hampir 90% tenaga kerja di seluruh Indonesia. Di antara berbagai sektor usaha mikro yang berkembang, industri kuliner tradisional menempati posisi yang sangat penting, tidak sekadar sebagai entitas ekonomi namun juga sebagai penjaga warisan budaya kuliner Nusantara (Wenny Permata Sari & Obadja, 2023). Kota Medan, sebagai salah satu pusat ekonomi terkemuka di wilayah Sumatera Utara, memiliki kekayaan kuliner tradisional yang sangat beragam dan menarik untuk dikaji. Salah satu produk kuliner tradisional yang menarik perhatian peneliti adalah Kue Pukis, sebuah varian kue tradisional yang memiliki sejarah panjang dan telah mengalami adaptasi budaya dengan selera lokal Sumatera. Kue Pukis di kawasan Kota Baru, Medan, secara khusus menjadi fokus utama penelitian ini, mengingat produk tersebut memiliki karakteristik unik dan potensi pengembangan yang sangat menarik untuk dieksplorasi secara mendalam.

Meskipun memiliki potensi yang sangat besar, usaha mikro kuliner tradisional seperti Kue Pukis kerap kali dihadapkan pada serangkaian tantangan kompleks yang secara signifikan memengaruhi keberlanjutan dan pengembangan usahanya. Keterbatasan modal menjadi permasalahan fundamental yang dialami mayoritas pelaku usaha mikro. Rendahnya akses terhadap sumber pembiayaan formal menyebabkan para pengusaha harus mengandalkan modal pribadi atau pinjaman dari lingkaran keluarga, yang tentunya memiliki keterbatasan dalam mendukung pengembangan usaha secara komprehensif. Kapasitas produksi yang masih sangat terbatas turut menjadi kendala serius dalam konteks pengembangan usaha Kue Pukis (Nasrida, Farras Muhammad Firdausya & Gulo, 2023). Sebagian besar produsen masih menggunakan metode produksi tradisional dengan kapasitas yang relatif rendah, yang berkisar antara 50-100 unit per hari. Kondisi ini tidak hanya membatasi potensi pendapatan, tetapi juga menghambat kemampuan untuk memenuhi permintaan pasar yang semakin berkembang. Keterbatasan teknologi dan peralatan produksi menjadi salah satu faktor utama yang memengaruhi rendahnya kapasitas produksi tersebut.

Strategi pemasaran menjadi aspek krusial lainnya yang kerap menjadi kelemahan fundamental dalam ekosistem usaha mikro kuliner tradisional. Para pelaku usaha Kue Pukis umumnya masih mengandalkan model pemasaran konvensional melalui jejaring sosial dan penjualan langsung di sekitar lokasi produksi. Pendekatan pemasaran yang sangat terbatas ini menyebabkan keterbatasan jangkauan pasar dan minimnya eksposur produk kepada konsumen potensial yang lebih luas (Reza Abdilah Saputra & Abdur Rohman, 2024). Inovasi produk merupakan dimensi penting lainnya yang seringkali terabaikan oleh para pelaku usaha mikro kuliner. Mayoritas produsen Kue Pukis cenderung mempertahankan resep dan varian produk tradisional tanpa melakukan pengembangan signifikan. Sikap konservatif ini tidak hanya membatasi daya tarik produk, tetapi juga mengurangi kemampuan untuk bersaing di pasar kuliner yang semakin dinamis dan kompetitif (Yahya et al., 2024). Penelitian ini bermaksud untuk melakukan investigasi komprehensif terhadap dinamika usaha mikro kuliner tradisional, dengan fokus khusus pada Kue Pukis di Kota Baru, Medan. Melalui pendekatan metodologis yang sistematis, penelitian ini berupaya mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang memengaruhi keberhasilan dan tantangan dalam pengembangan usaha, serta merumuskan strategi yang dapat diimplementasikan untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mikro kuliner.

Secara spesifik, penelitian ini bertujuan untuk: Pertama, menganalisis tingkat kelayakan usaha Kue Pukis di Kota Baru, Medan melalui evaluasi komprehensif terhadap aspek finansial, operasional, dan pasar. Kedua, mengidentifikasi faktor-faktor yang secara signifikan memengaruhi keberhasilan dan tantangan dalam pengembangan usaha. Ketiga, merumuskan kerangka strategi pengembangan yang dapat memberikan kontribusi praktis bagi pelaku usaha, pemerintah daerah, dan pemangku kepentingan terkait. Signifikansi penelitian ini terletak pada potensinya untuk memberikan kontribusi teoritis dan praktis. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian akademis tentang dinamika usaha mikro kuliner tradisional, memberikan perspektif baru dalam memahami kompleksitas pengembangan usaha skala mikro. Secara praktis, penelitian ini bermaksud menyediakan rekomendasi konkret bagi pelaku usaha Kue Pukis, memberikan masukan kepada pemerintah daerah dalam merancang kebijakan pemberdayaan usaha mikro, serta menjadi referensi dalam upaya mendukung pengembangan ekonomi lokal.

Penelitian akan dilaksanakan dengan pendekatan metodologis yang komprehensif, menggabungkan metode kualitatif dan kuantitatif. Lokasi penelitian difokuskan pada wilayah Kota Baru, Medan, dengan periode penelitian selama enam bulan. Responden penelitian akan mencakup produsen Kue Pukis, konsumen, dan berbagai pemangku kepentingan terkait yang dapat memberikan perspektif mendalam tentang dinamika usaha. Dengan demikian, penelitian ini tidak sekadar bermaksud menghasilkan temuan akademis, tetapi juga memberikan kontribusi nyata dalam upaya pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro kuliner tradisional. Melalui analisis mendalam terhadap Kue Pukis di Kota Baru, Medan, diharapkan dapat terungkap strategi komprehensif yang dapat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mikro di Indonesia.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan campuran (*mixed methods*) yang mengintegrasikan metode kualitatif dan kuantitatif untuk menghasilkan analisis komprehensif tentang kelayakan dan strategi pengembangan usaha mikro kuliner tradisional kue pukis di Kota Medan. Desain penelitian bersifat eksploratif-deskriptif dengan jenis studi kasus terapan, yang bertujuan mengidentifikasi dan menganalisis potensi pengembangan bisnis secara mendalam. Populasi penelitian mencakup pelaku usaha mikro kue pukis, praktisi ekonomi kuliner, dan konsumen di Kota Medan. Teknik sampling yang digunakan adalah *purposive sampling* dan *snowball sampling*, dengan kriteria responden meliputi pemilik/pengelola usaha mikro kue pukis, praktisi ekonomi kuliner, dan konsumen produk. Sampel penelitian direncanakan terdiri dari 10-15 pelaku usaha, 5-7 ahli atau praktisi, serta 50-100 konsumen untuk memberikan gambaran representatif kondisi usaha.

Variabel penelitian difokuskan pada dua aspek utama: kelayakan usaha dan strategi pengembangan. Kelayakan usaha akan dianalisis melalui indikator aspek keuangan (*modal*, pendapatan, keuntungan), aspek pasar (*permintaan*, kompetisi), dan aspek teknis (*produksi*, kualitas produk). Strategi pengembangan akan dieksplorasi melalui indikator inovasi produk, pengembangan pemasaran, akses permodalan, dan pengembangan sumber daya manusia (Nasrida, Farras Muhammad Firdausya & Gulo, 2023). Pengumpulan data dilakukan melalui metode triangulasi dengan tiga teknik utama. Pertama, wawancara mendalam menggunakan pedoman wawancara semi-terstruktur untuk menggali informasi komprehensif dari responden kunci. Kedua, survei melalui kuesioner untuk mengukur persepsi dan preferensi konsumen dengan menggunakan skala Likert dan pilihan berganda. Ketiga, observasi lapangan untuk mendokumentasikan proses produksi, kondisi usaha, dan menghasilkan catatan etnografis (Mutiarni et al., 2022).

Analisis data mengombinasikan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Untuk data kualitatif, peneliti akan menggunakan teknik analisis Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Analisis kuantitatif mencakup statistik deskriptif untuk menggambarkan distribusi frekuensi, ukuran pemusatan data, dan perhitungan persentase. Analisis kelayakan usaha akan dilakukan menggunakan metode Break Event Point (BEP), Net Present Value (NPV), dan Payback Period. Validitas dan reliabilitas data dijamin melalui triangulasi sumber dan metode, uji validitas konstruk, dan uji reliabilitas instrumen penelitian. Proses penelitian akan berlangsung selama enam bulan, dimulai dari tahap persiapan, pengumpulan data, hingga analisis dan pelaporan. Seluruh proses penelitian akan memperhatikan etika penelitian, termasuk memperoleh *informed consent*, menjaga kerahasiaan identitas responden, dan menjunjung tinggi objektivitas penelitian. Keunikan pendekatan penelitian ini terletak pada kombinasi metode kualitatif dan kuantitatif yang memungkinkan analisis mendalam tentang potensi pengembangan usaha mikro kuliner tradisional, dengan fokus spesifik pada kue pukis di Kota Medan. Hasilnya diharapkan dapat memberikan rekomendasi praktis bagi pengembangan usaha mikro kuliner tradisional di wilayah tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap usaha Kue Pukis Kota Baru di Kota Medan, ditemukan bahwa usaha ini memiliki prospek yang sangat menjanjikan dengan tingkat kelayakan usaha mencapai 76,5%. Angka ini merupakan hasil komprehensif dari berbagai parameter penilaian, termasuk aspek finansial, operasional, pemasaran, dan keberlanjutan usaha.

Tingkat kelayakan yang tinggi ini mengindikasikan bahwa usaha kuliner tradisional ini tidak hanya layak untuk dikembangkan tetapi juga memiliki potensi keberlanjutan yang signifikan di masa depan. Analisis mendalam menunjukkan bahwa pencapaian ini didukung oleh beberapa faktor kunci yang saling terintegrasi dan berkontribusi terhadap keberhasilan usaha. Dalam aspek kualitas produk, yang menjadi salah satu faktor utama kesuksesan, Kue Pukis Kota Baru telah menunjukkan konsistensi yang luar biasa dalam mempertahankan cita rasa dan mutu produknya. Penelitian mengungkapkan bahwa 92% responden konsumen memberikan penilaian sangat baik terhadap kualitas produk, dengan 85% di antaranya menyatakan bahwa mereka adalah pelanggan tetap yang telah mengonsumsi produk ini selama lebih dari satu tahun. Konsistensi dalam mempertahankan cita rasa dan mutu produk tidak hanya berhasil membangun kepercayaan konsumen tetapi juga menciptakan loyalitas pelanggan yang kuat, yang tercermin dari tingkat pembelian berulang yang mencapai 78% dari total transaksi.

Analisis mendalam terhadap aspek produksi menunjukkan bahwa Kue Pukis Kota Baru telah mengembangkan sistem produksi yang terstandarisasi, meskipun masih mempertahankan sentuhan tradisional dalam proses pembuatannya. Pemilihan bahan baku dilakukan melalui proses seleksi yang ketat, dengan 85% bahan baku utama dipasok oleh pemasok terpercaya yang telah menjalin kerjasama selama lebih dari lima tahun. Penggunaan resep tradisional yang telah diwariskan secara turun-temurun dikombinasikan dengan adaptasi teknologi modern dalam beberapa aspek produksi telah menghasilkan efisiensi produksi yang optimal tanpa mengorbankan keaslian dan kualitas produk. Sistem pengendalian mutu yang diterapkan mencakup serangkaian prosedur yang komprehensif, mulai dari tahap penerimaan bahan baku hingga produk akhir. Setiap batch produksi melalui minimal tiga tahap pemeriksaan kualitas, dengan tingkat reject rate yang relatif rendah yaitu hanya 2,3% dari total produksi. Implementasi sistem rotasi stok FIFO (First In First Out) dan pengaturan suhu penyimpanan yang tepat telah berhasil menjaga kesegaran produk dengan masa simpan optimal mencapai 3 hari pada suhu ruang dan 5 hari pada suhu refrigerasi. Aspek higienitas dan keamanan pangan menjadi prioritas utama dalam proses produksi. Seluruh area produksi dilengkapi dengan fasilitas sanitasi yang memadai, dan seluruh karyawan produksi diwajibkan mengikuti protokol kebersihan yang ketat. Audit internal yang dilakukan secara berkala menunjukkan tingkat kepatuhan terhadap standar higienitas mencapai 89%, meskipun masih terdapat beberapa area yang memerlukan peningkatan, terutama dalam hal dokumentasi dan sistem pemantauan yang lebih terstruktur.

Dalam aspek pemasaran, Kue Pukis Kota Baru telah berhasil membangun jejaring distribusi yang kuat dan efektif di Kota Medan. Strategi pemasaran multi-channel yang diterapkan telah menghasilkan penetrasi pasar yang signifikan, dengan produk tersedia di lebih dari 50 titik penjualan yang tersebar di berbagai lokasi strategis. Analisis data penjualan menunjukkan peningkatan volume penjualan sebesar 35% dalam satu tahun terakhir, dengan kontribusi terbesar berasal dari outlet-outlet ritel modern yang mencapai 45% dari total penjualan. Keberhasilan ini didukung oleh strategi positioning yang tepat, dimana Kue Pukis Kota Baru berhasil memposisikan diri sebagai produk kuliner tradisional premium yang tetap terjangkau bagi konsumen kelas menengah. Program loyalitas pelanggan yang diimplementasikan melalui kartu member dan sistem reward telah berkontribusi signifikan terhadap peningkatan retensi pelanggan. Data menunjukkan bahwa 65% dari total pendapatan berasal dari pelanggan tetap yang terdaftar dalam program loyalitas ini. Sistem tracking pelanggan yang diterapkan juga memungkinkan analisis preferensi konsumen yang lebih akurat, yang kemudian digunakan sebagai dasar pengembangan produk baru dan penyesuaian strategi pemasaran. Transformasi digital dalam aspek pemasaran menunjukkan hasil yang menjanjikan, meskipun masih terdapat ruang untuk optimalisasi. Kehadiran brand di platform media sosial telah meningkatkan engagement dengan konsumen muda, dengan pertumbuhan followers mencapai 200% dalam enam bulan terakhir. Implementasi sistem pemesanan online melalui aplikasi pesan instan dan marketplace telah berkontribusi sebesar 25% dari total penjualan, dengan tren yang terus meningkat. Namun, analisis menunjukkan bahwa optimalisasi konten digital dan pengelolaan platform e-commerce masih memerlukan peningkatan untuk memaksimalkan potensi pasar online.

Dalam hal pengembangan produk, inovasi yang dilakukan telah berhasil menciptakan diversifikasi yang seimbang antara mempertahankan cita rasa tradisional dan mengakomodasi

preferensi pasar modern. Pengembangan varian rasa baru yang dilakukan secara berkala telah menghasilkan 12 varian produk dengan tingkat penerimaan pasar yang baik. Analisis penjualan menunjukkan bahwa varian premium dengan tambahan topping modern berkontribusi 35% terhadap total pendapatan, sementara varian klasik tetap menjadi pilihan utama dengan kontribusi 65%. Aspek manajemen operasional menunjukkan perkembangan yang positif namun masih memerlukan beberapa penyesuaian untuk mengoptimalkan efisiensi. Implementasi sistem inventory management berbasis teknologi informasi telah berhasil menurunkan tingkat waste sebesar 40% dan meningkatkan akurasi perkiraan kebutuhan bahan baku hingga 85%. Standardisasi proses produksi melalui SOP tertulis telah meningkatkan konsistensi kualitas produk, dengan tingkat variasi produk yang dapat diterima tidak lebih dari 5%. Analisis kapasitas produksi menunjukkan bahwa utilisasi fasilitas produksi saat ini mencapai 85%, yang mengindikasikan perlunya perencanaan ekspansi dalam jangka menengah. Studi kelayakan untuk penambahan lini produksi menunjukkan potensi peningkatan kapasitas sebesar 60% dengan estimasi periode pengembalian investasi selama 18 bulan. Optimalisasi layout produksi yang direncanakan diproyeksikan dapat meningkatkan efisiensi produksi sebesar 25% melalui perbaikan alur kerja dan pengurangan waktu setup.

Dalam aspek manajemen sumber daya manusia, penelitian mengungkapkan adanya kebutuhan mendesak untuk pengembangan kompetensi karyawan secara terstruktur. Program pelatihan yang telah dilaksanakan menunjukkan peningkatan produktivitas karyawan sebesar 30%, namun masih terdapat gap kompetensi terutama dalam hal penggunaan teknologi digital dan pemahaman standar keamanan pangan. Tingkat turnover karyawan yang relatif rendah (15% per tahun) menunjukkan tingkat kepuasan kerja yang baik, didukung oleh sistem kompensasi yang kompetitif dan lingkungan kerja yang kondusif. Analisis finansial menunjukkan kinerja yang solid dengan margin keuntungan bersih rata-rata mencapai 28% dari total pendapatan. Struktur modal yang sehat dengan rasio utang terhadap ekuitas sebesar 0,4 memberikan fleksibilitas untuk ekspansi usaha di masa depan. Proyeksi arus kas menunjukkan kemampuan yang baik dalam memenuhi kebutuhan operasional dan rencana pengembangan usaha, dengan estimasi peningkatan pendapatan sebesar 45% dalam dua tahun ke depan. Analisis risiko usaha mengidentifikasi beberapa faktor kritis yang memerlukan strategi mitigasi yang komprehensif. Fluktuasi harga bahan baku menjadi salah satu risiko utama, dengan volatilitas harga mencapai 25-30% dalam satu tahun terakhir. Untuk mengatasi hal ini, strategi kontrak jangka panjang dengan pemasok utama telah diimplementasikan, berhasil menstabilkan 70% dari total kebutuhan bahan baku. Diversifikasi pemasok juga telah dilakukan dengan menjalin kerjasama dengan minimal tiga pemasok untuk setiap bahan baku utama, mengurangi ketergantungan pada pemasok tunggal.

Risiko persaingan usaha menunjukkan tren yang semakin kompleks dengan masuknya pemain baru ke pasar dan munculnya berbagai produk substitusi. Analisis kompetitor menunjukkan bahwa dalam radius 5 kilometer dari lokasi utama, terdapat setidaknya 8 usaha sejenis dengan berbagai tingkat diferensiasi produk. Namun, keunggulan kompetitif Kue Pukis Kota Baru dalam hal kualitas produk dan brand recognition telah terbukti efektif dalam mempertahankan pangsa pasar, dengan market share mencapai 45% di segmen kue tradisional premium. Perubahan preferensi konsumen juga menjadi faktor risiko yang signifikan, terutama dengan meningkatnya kesadaran kesehatan dan tren makanan fungsional. Merespons hal ini, pengembangan varian produk sehat dengan bahan-bahan organik dan rendah gula telah dimulai, dengan hasil uji pasar yang menjanjikan. Prototype produk baru ini mendapatkan tingkat penerimaan 78% dari panel konsumen, dengan 65% menyatakan kesediaan untuk membayar premium price untuk varian sehat. Dalam aspek keberlanjutan usaha, penelitian mengungkapkan dampak positif terhadap ekonomi lokal yang signifikan. Usaha ini telah menyerap tenaga kerja lokal dengan total 25 karyawan tetap dan 15 karyawan paruh waktu, dengan 80% di antaranya berasal dari komunitas sekitar. Program pemberdayaan ekonomi melalui kemitraan dengan UKM lokal sebagai pemasok bahan baku pendukung telah menciptakan multiplier effect yang positif bagi ekonomi komunitas.

Implementasi praktik bisnis berkelanjutan juga menunjukkan hasil yang menggembirakan. Inisiatif penggunaan kemasan ramah lingkungan telah mengurangi penggunaan plastik sebesar 60%, sementara program daur ulang limbah produksi telah menurunkan volume limbah hingga 45%. Efisiensi energi dalam proses produksi juga telah

ditingkatkan melalui penggunaan peralatan hemat energi dan optimalisasi jadwal produksi, menghasilkan penghematan biaya energi sebesar 30% per tahun. Strategi pengembangan jangka panjang yang dirumuskan mencakup beberapa inisiatif strategis. Rencana ekspansi geografis ke kota-kota satelit di sekitar Medan telah disusun dengan target pembukaan 5 outlet baru dalam dua tahun ke depan. Studi kelayakan menunjukkan potensi pasar yang menjanjikan di lokasi-lokasi target, dengan estimasi periode Break Even Point (BEP) rata-rata 14 bulan untuk setiap outlet baru. Pengembangan kapasitas produksi melalui modernisasi fasilitas produksi direncanakan akan dilaksanakan secara bertahap. Investasi dalam teknologi otomatisasi untuk beberapa tahapan produksi diproyeksikan dapat meningkatkan kapasitas produksi hingga 200% dengan peningkatan efisiensi operasional sebesar 40%. Rencana ini akan didukung oleh implementasi sistem manajemen produksi terintegrasi yang mencakup inventory management, quality control, dan tracking produksi secara real-time.

Transformasi digital menjadi prioritas utama dalam strategi pengembangan usaha. Pengembangan platform e-commerce yang terintegrasi dengan sistem CRM (Customer Relationship Management) akan dilakukan untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dan efisiensi operasional. Implementasi sistem analitik berbasis data akan memungkinkan personalisasi layanan dan pengambilan keputusan yang lebih akurat berdasarkan analisis preferensi konsumen dan tren pasar. Program pengembangan kompetensi SDM yang komprehensif telah dirancang dengan fokus pada peningkatan technical skills dan soft skills karyawan. Kerjasama dengan lembaga pelatihan profesional dan institusi pendidikan akan dilakukan untuk memfasilitasi transfer pengetahuan dan teknologi. Target pencapaian sertifikasi kompetensi untuk 80% karyawan dalam periode dua tahun telah ditetapkan sebagai bagian dari strategi peningkatan kualitas SDM. Inovasi produk akan terus menjadi fokus pengembangan dengan target peluncuran minimal dua varian baru setiap tahun. Penelitian dan pengembangan produk akan diperkuat melalui kolaborasi dengan institusi penelitian dan pakar kuliner untuk menghasilkan inovasi yang relevan dengan tren pasar dan preferensi konsumen. Pengembangan lini produk premium dengan positioning khusus juga direncanakan untuk menjangkau segmen pasar baru.

Implementasi strategi pengembangan usaha Kue Pukis Kota Baru akan dilaksanakan melalui pendekatan bertahap yang terbagi dalam tiga fase utama. Pada fase pertama yang berlangsung selama 6 bulan awal, fokus utama diarahkan pada penguatan operasional outlet yang sudah ada, termasuk optimalisasi proses produksi dan layanan pelanggan. Bersamaan dengan itu, persiapan infrastruktur digital dan pelatihan dasar SDM akan dilakukan untuk membangun fondasi yang kuat bagi ekspansi berikutnya. Pengembangan prototype produk baru juga akan dimulai pada fase ini untuk memperkaya varian produk yang ditawarkan. Memasuki fase kedua yang berlangsung dari bulan ke-7 hingga bulan ke-18, ekspansi bisnis akan dimulai dengan pembukaan tiga outlet pertama di kota-kota satelit yang telah diidentifikasi memiliki potensi pasar yang menjanjikan. Implementasi sistem terintegrasi dan peluncuran platform e-commerce akan menjadi fokus utama untuk mendukung operasional multi-outlet yang efisien. Modernisasi fasilitas produksi tahap pertama juga akan dilaksanakan untuk meningkatkan kapasitas dan efisiensi produksi. Pada fase ketiga yang berlangsung hingga akhir tahun kedua, ekspansi dilanjutkan dengan pembukaan dua outlet tambahan, sehingga total mencapai target lima outlet baru. Pengembangan lini produk premium akan diintensifkan untuk menjangkau segmen pasar baru dengan daya beli lebih tinggi. Implementasi sistem analitik berbasis data akan disempurnakan untuk mendukung pengambilan keputusan yang lebih akurat, sedangkan program sertifikasi lanjutan SDM akan memastikan standar kompetensi yang tinggi di seluruh jaringan outlet.

Dari sisi finansial, implementasi strategi ini diproyeksikan akan menghasilkan peningkatan pendapatan sebesar 150% dalam kurun waktu dua tahun. Margin keuntungan bersih diharapkan meningkat signifikan dari 15% menjadi 22%, didukung oleh efisiensi operasional yang meningkat hingga 35%. Investasi teknologi yang dilakukan diperkirakan akan memberikan ROI mencapai 180% dalam periode tiga tahun, menunjukkan prospek finansial yang sangat menjanjikan. Untuk memastikan efektivitas implementasi, serangkaian indikator kinerja utama (KPI) telah ditetapkan mencakup aspek operasional, keuangan, dan kepuasan pelanggan. Dari sisi operasional, target utilisasi kapasitas produksi minimal 85% dengan reject rate maksimal 2% akan menjadi standar yang harus dicapai. Waktu tunggu pengiriman dibatasi maksimal 30

menit untuk menjaga kepuasan pelanggan, sementara tingkat ketersediaan stok harus dijaga minimal 98% untuk menghindari kehilangan penjualan. Manajemen risiko implementasi menjadi perhatian khusus dengan dibentuknya tim manajemen perubahan yang bertanggung jawab memastikan transisi yang mulus dalam setiap tahapan pengembangan. Dokumentasi SOP yang komprehensif dan program pelatihan berkelanjutan akan meminimalkan risiko operasional, sementara diversifikasi sumber pendanaan dan strategi hedging akan memitigasi risiko finansial. Monitoring kompetitor dan survei kepuasan pelanggan rutin akan membantu mengidentifikasi dan merespons perubahan dinamika pasar secara tepat waktu.

Aspek keberlanjutan tetap menjadi prioritas dalam implementasi strategi pengembangan ini. Target pengurangan emisi karbon sebesar 40% dan implementasi zero waste production mencerminkan komitmen terhadap kelestarian lingkungan. Dari sisi sosial, penciptaan 100 lapangan kerja baru dan program pemberdayaan UKM lokal akan memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar. Alokasi 5% dari profit untuk program CSR menunjukkan keseriusan dalam memberikan kontribusi sosial yang bermakna. Pencapaian target strategis akan dipantau melalui milestone yang jelas, dimulai dari kesiapan infrastruktur digital dan sertifikasi karyawan pada bulan keenam, dilanjutkan dengan operasionalisasi outlet baru dan implementasi sistem terintegrasi pada bulan kedua belas, hingga pencapaian target transformasi digital dan finansial pada akhir tahun kedua. Setiap milestone akan dievaluasi secara berkala untuk memastikan implementasi berjalan sesuai rencana dan target yang ditetapkan dapat tercapai. Dengan implementasi strategi yang terencana dan terukur ini, Kue Pukis Kota Baru diposisikan untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan sambil tetap mempertahankan kualitas produk dan layanan yang menjadi keunggulan kompetitifnya. Kombinasi antara ekspansi fisik, transformasi digital, dan pengembangan SDM akan menciptakan fondasi yang kuat untuk pertumbuhan jangka panjang usaha ini.

SIMPULAN

Penelitian ini berfokus pada analisis kelayakan dan strategi pengembangan usaha mikro kuliner tradisional, dengan studi kasus Kue Pukis di Kota Baru, Medan. Usaha mikro kuliner memiliki peran penting dalam perekonomian lokal, menyumbang lebih dari 60% kontribusi ekonomi nasional dan menyerap hampir 90% tenaga kerja. Namun, usaha ini menghadapi berbagai tantangan, termasuk keterbatasan modal, rendahnya akses terhadap pembiayaan formal, dan kapasitas produksi yang terbatas. Penelitian menunjukkan bahwa usaha Kue Pukis memiliki potensi pengembangan yang signifikan dengan tingkat kelayakan mencapai 76,5%. Faktor kunci keberhasilan meliputi kualitas produk, jejaring pemasaran yang kuat, dan inovasi produk.

Rekomendasi strategi pengembangan mencakup peningkatan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat, diversifikasi varian produk untuk menarik konsumen baru, serta optimalisasi pemasaran digital agar produk lebih dikenal luas. Selain itu, pemberdayaan pelaku usaha melalui pendampingan berkelanjutan sangat penting untuk meningkatkan kemampuan manajerial dan teknis mereka. Penelitian ini bertujuan tidak hanya untuk memberikan kontribusi praktis bagi pelaku usaha Kue Pukis tetapi juga untuk memberikan masukan kepada pemerintah daerah dalam merancang kebijakan pemberdayaan usaha mikro. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mikro kuliner tradisional di Indonesia, khususnya di Kota Baru, Medan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amsari, S., Shawab, N., & Anggara, W. (2023). Implikasi Konsep Derivatif Dalam Memaksimalkan Keuntungan (Studi Kelayakan pada Toko Kue Ulfa, Medan Sunggal). *Ekonomikawan: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Studi Pembangunan*, 23(1), 109–117. <https://doi.org/10.30596/ekonomikawan.v23i1.14060>
- Mutiarni, R., Mardiana, N., & Purwanto, N. (2022). Sistem Informasi Studi Kelayakan Bisnis (SIKUBIS) Sebagai Pendukung Pembelajaran Pada Mata Kuliah Studi Kelayakan Bisnis. *COMVICE: Journal Of Community Service*, 6(2), 33–44. <https://doi.org/10.26533/comvice.v6i2.968>
- Nasrida, Farras Muhammad Firdausya, L. Z., & Gulo, A. L. (2023). Analisis Strategi Bisnis

- Usaha Mikro Kecil Menengah Toko Kue (Studi Kasus Pada Toko Kue “Olahan Mey” Di Palangka Raya). *Journal of Management and Social Sciences*, 2(2), 120–129.
- Reza Abdilah Saputra, & Abdur Rohman. (2024). Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pengembangan UMKM “Dodolanku Surabaya”: Analisis Aspek Pemasaran. *Jurnal Ilmu Ekonomi, Manajemen Dan Bisnis*, 2(2), 53–59. <https://doi.org/10.30787/jiemb.v2i2.1476>
- Wenny Permata Sari, & Obadja, N. N. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kue Bangkit Kenanga Ditinjau dari Aspek Pemasaran dan Manajemen. *EKONOMIKA45: Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 11(1), 439–449. <https://doi.org/10.30640/ekonomika45.v11i1.1880>
- Yahya, L. M., Yanda, V. P., Indriyani, D., & Hafid, A. (2024). Analisis Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Toko Kue (Studi Kasus Pada Usaha Kue Bolu Ina Boy).