

**POTENSI BISNIS WARALABA BERJAMAAH ROTI KAPITEN YANG  
BERKORPORATISASI  
(Studi Kasus Pada PT. Kapiten Kuliner Nusantara)**

Delviana Yamaicha

Ekonomi Syariah, 60202, Fakultas Studi Islam,  
Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari

E-mail: [delviyamaicha@gmail.com](mailto:delviyamaicha@gmail.com)

**ABSTRAK**

Roti kapiten ialah sebuah bisnis usaha yang menjual roti kopi dan donat dimana usaha ini masih satu-satunya di Kota Banjarbaru Kalimantan selatan dan nantinya akan dikembangkan di berbagai kota. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui potensi bisnis waralaba bisnis berjamaah roti kapiten yang berkorporatisasi di Kota Banjarbaru. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana manajemen bisnis waralaba berjamaah pada PT. Kapiten Kuliner Nusantara serta bagaimana potensi bisnis waralaba berjamaah pada PT. Kapiten kuliner nusantara di Kota Banjarbaru dalam studi kelayakan bisnis Islam. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian lapangan yaitu menggunakan teknik analisa menggunakan data primer yang langsung diperoleh dari pemilik bisnis yang diteliti melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dengan itu dapat memaparkan informasi-informasi dari bisnis yang diteliti yaitu roti kapiten secara langsung yang berhubungan dengan manajemen bisnis dan potensinya yang dilihat dari aspek-aspek studi kelayakan bisnis. Menggunakan pendekatan sosiologis, normatif, dan fenomenologi. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan bahwa bisnis roti kapiten saat ini belum berpotensi karena masih kurangnya peminat roti di Banjarbaru dan masih banyak yang belum tau roti kapiten.

**Kata Kunci:** Bisnis Waralaba, Korporatisasi, Potensi, Roti Kapiten.

---

**ABSTRACT**

*Roti Kapiten is a business that sells coffee bread, and donuts which is still the only one business at Banjarbaru, South Kalimantan, and will be developed in various cities. This study aims to analyze the business potential and franchise business of Roti Kapiten which is corporatized at Banjarbaru. The formulation of the problem in this study is how the franchise business management of PT. Kapiten Kuliner Nusantara and how the franchise business potential of PT. Kapiten Kuliner Nusantara at Banjarbaru in a feasibility study of Islamic business. This study used a qualitative method with primary data directly obtained from the business owner through observation, interview, and documentation. Thus, it can be explained the information about business management and its potential from aspects of a business feasibility study. This study used sociological, normative, and phenomenological approaches. The result shows that the business of Roti Kapiten is currently not yet potential, this is due to the lack of bread enthusiasts at Banjarbaru City and there are still many who do not know roti kapiten.*

**Keywords:** Corporation, Franchise Business, Potential, Roti Kapiten.

## PENDAHULUAN

Saat ini di Indonesia bisnis waralaba sudah semakin berkembang dengan pesat. Mulai dari waralaba lokal maupun internasional sudah menghiasi perkembangan dunia bisnis. Bisnis waralaba sekarang ini sudah banyak dicari oleh masyarakat mengingat peluang bisnis waralaba sangat menjanjikan bagi para pelakunya. Banyak berbagai jenis makanan yang di tawarkan untuk kemitraan. Bisnis waralaba makanan memiliki prospek bisnis yang sangat menguntungkan. Berbagai macam jenis makanan banyak menghiasi sepanjang kota-kota besar, hal itu karena banyak di tawarkan bisnis *franchise* makanan dengan modal relatif kecil namun keuntungan yang dijanjikan lumayan besar.

Makanan merupakan salah satu kebutuhan pokok bagi seluruh manusia. Karena alasan itulah bisnis makanan tersebut tidak akan ada matinya selama manusia hidup dan masih membutuhkan makanan untuk memenuhi kebutuhannya. Peluang bisnis waralaba makanan sangatlah besar dan berpotensi pada keuntungan yang tentunya juga lebih besar.

Dalam Islam membenarkan seorang muslim berdagang dan berusaha secara perseorangan, dalam berdagang seseorang harus memiliki etika bisnis Islam yang baik seperti tidak menipu kepada pembeli, harus menjual barang yang jelas kualitas dan kuantitasnya, serta tidak mengambil keuntungan di luar batas kewajaran. Islam juga mengatur dalam konsep syirkah atau kerjasama dalam berniaga, waralaba dapat menjembatani penerima waralaba dan pemberi waralaba untuk melakukan kerjasama dalam usaha. Waralaba dalam Islam diperbolehkan selama tidak merugikan salah satu maupun kedua belah pihak yang sedang kerja sama. Waralaba menjanjikan keuntungan yang menggiurkan sehingga saat ini orang-orang berlomba membuat bisnis mereka menjadi waralaba.

Islam secara aktif mendorong kaum muslim untuk melakukan bisnis dan perdagangan: "Rasulullah saw (semoga rahmat terlimpah kepadanya) ditanya mengenai apakah mata pencaharian yang paling baik, dan menjawab, pekerjaan yang dilakukan dengan tangannya sendiri dan setiap transaksi bisnis yang disepakati". Sebagai berikut hadis terkait pekerjaan yang baik: "*Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri (hasil jerih payah sendiri), dan setiap jual beli yang mabrur*".

Di Kota Banjarbaru baru-baru ini telah berdiri sebuah gerai roti yang diberi nama roti kapiten, ini merupakan suatu bisnis usaha waralaba dan masih satu-satunya di kota Banjarbaru Kalimantan selatan dan nantinya akan di kembangkan di berbagai Kota. Saat ini bisnis waralaba semakin berkembang dan menjadikan peluang pasar bagi pembisnis waralaba dan juga dapat membuka lapangan pekerjaan untuk yang pengangguran. Dan ini menjadi salah satu strategi alternatif bagi UKM untuk memberdayakan dan mengembangkan perekonomian di masa mendatang untuk menjual berbagai macam jenis usaha makanan dan minuman.

Penikmat roti saat ini tidak hanya dipusat Kota saja, bahkan sudah mulai masuk ke kampung kampung padat penduduk. Konsumsi roti dan donat saat ini terus meningkat tiap tahunnya dengan total *market* industri di angka 23 T. dan baru kurang dari 10%nya *market share* diambil oleh perusahaan roti besar. Dan tentu ini pasar yang sangat menggiurkan untuk digarap berbeda dengan nasi atau mie. Bisnis roti dan donat lebih menarik karena dengan sehari rata-rata konsumen bisa makan roti yang sama 3 kali sehari, berbeda dengan nasi dan mie. Dan jika konsumsi roti dan donat tiap orang akan makan rata-rata minimal 2 kali makan atau membeli 2 pcs. Dengan potensi pasar yang besar ini, maka sangat antusias sekali roti kapiten untuk ikut meramaikan dan menumbuhkan bisnis perotian di Indonesia.

Bisnis waralaba roti kapiten ini terbagi 3 konsep model jenis bisnis yaitu pertama beli saham PT kapiten kuliner mulai dari harga Rp.2.500.000 dengan minimal membeli 10 lembar saham dan yang terkumpul akan di pakai untuk pembangunan central produksi dan gerai yang dimana paling banyak orang investasi disana tentu dengan catatan kelayakan survei marketnya, kedua bisa membeli gerai roti kapiten/ central produksi dengan sistem *franchise* untuk gerai 150 juta dan central produksi 300 juta ada *franchise fee* dan *royalty*, ketiga bisa membeli gerai roti kapiten / central produksi dengan sistem syirkah murni bagi hasil tetapi tidak ada *franchise* dan *royalty*, jika ingin berinvestasi atau ingin melakukan *franchise* bisa memilih salah satu dari ke 3 model bisnis yang pas sesuai keinginan investornya.

Dengan niat yang tulus aktivitas keduniaan seperti bisnis berubah menjadi ibadah, hal ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar potensi bisnis waralaba berjamaah pada roti kapiten di Banjarbaru, karena bisnis waralaba roti kapiten ini menjual seperti roti kopi bunz meksiko dan donat premium dan saat ini baru berdiri selama 4 bulan. Kemudian dalam waktu dekat akan membuka cabang di setiap kota untuk mengembangkan produk bersama investor sebagai kompetitor Jco dan Roti O.

Roti kapiten di Banjarbaru mengusung konsep kolaborasi berjamaah, semangat bagi hasil sesuai porsi saham yang ada, ketika untung di bagi bersama dan rugi di tanggung bersama, jika ingin hasil maksimal dalam waktu yang cepat ingin mendapatkan komisi maka di perlukan berjamaah, kerjasama, gotong royong, kemudian hasilnya dibagi rata. Saat ini roti kapiten masih minim pesaing di kelasnya sedangkan bisnis waralaba lain belum tentu masih minim pesaing. Mungkin yang menyamakan roti kapiten ini ada di segmen produk roti boy, roti O, donat Jco dengan rasa yang kurang lebih mirip dan harga roti kapiten jauh lebih bersahabat di banding roti boy, roti O dan donut Jco. Jika roti O hanya memiliki 1 produk dan 1 minuman dan menggunakan sistem *franchise*

saja berbeda dengan roti kapiten memiliki 2 produk ada donat dan roti kemudian ada minuman *coffe*. Dan roti kapiten telah menyediakan konsep model usaha investasi waralaba dalam dunia perotian.

Saat ini masih memerlukan evaluasi kembali agar masyarakat Banjarbaru dapat lebih mengenal roti kapiten. Bisnis roti kapiten ini punya bisnis dan perusahaanya sekaligus hukum PT nama tertulis di akta menkumham PT dan margin *profit* penjualan roti itu cukup besar. Setiap pengelolaan dan pengembangan usaha memerlukan suatu perencanaan strategis yaitu pola dan struktur yang akan menuju tujuan yang akan di capai, maka dari itu perlu suatu perdagangan yang jujur dan adil.

Kelebihan dan kekurang dari bisnis roti kapiten ini yaitu dapat membuka lapangan pekerjaan, menciptakan bisnis yang prospektif dan menguntungkan dalam jangka waktu pendek dan jangka panjang jika melakukan investasi.

Kemudian dari segi kekurangannya masih perlu evaluasi kembali agar roti kapiten ini lebih di kenal masyarakat luas. Dibandingkan usaha waralaba lain seperti kebab Turki, minuman milti bubble itu mengeluarkan modal dengan proporsi yang berbeda, hanya bisa *franchise* saja dan bisa di kenal masyarakat luas. Maka dari itu mengapa memilih judul ini agar mengetahui potensi bisnis waralaba berjamaah roti kapiten di Banjarbaru dengan menggunakan studi kelayakannya.

## METODE

Metode ini menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu jenis penelitian lapangan. Metode kualitatif ialah jenis penelitian yang temuannya tidak dapat di peroleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan dan bertujuan mengungkap melalui pengumpulan data dari latar alami dengan memanfaatkan penulis sebagai instrumen. Dengan menggunakan metode penelitian lapangan peneliti harus datang ke lapangan dan mengamati serta terlibat secara intensif sampai menemukan secara rinci apa yang diinginkan.

Kegiatan penelitian yang akan di lakukan di lingkungan waralaba tertentu dan di gerai roti kapiten mengenai peristiwa yang terjadi. sumber data yang akan di sampaikan berupa hasil wawancara, dan dokumentasi dan bahwa datanya di nyatakan dalam keadaan sewajarnya atau sebagaimana adanya. Jenis penelitian ini menggambarkan kejadian yang ada di lapangan mengikuti proses pengumpulan data penulisan digunakan oleh penulis yaitu agar penelitian ini mendapatkan fakta-fakta yang terjadi dilapangan dan mengkaji bentuk, aktivitas, karakteristik, dan perbedaannya. Penelitian kualitatif penulis berusaha untuk mencari tahu, menggambarkan data, mendeskripsikan suatu kejadian atau informasi yang kemudian di identifikasi dan di evaluasi.

Lokasi dalam penelitian ini dilakukan di lingkungan gerai roti kapiten 101 yang beralamat di Jl. Panglima Batur No.45 Sebelah Masjid Khanzul Khairat Kota Banjarbaru, Provinsi Kalimantan Selatan.

Terdapat dua sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini, antara lain data primer maupun data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi. Data informasi yang di kumpulkan secara langsung oleh penulis untuk menjawab masalah dan tujuan penelitian yang di lakukan dalam penelitian. Data yang dibuat dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dengan wawancara bersama founder roti kapiten bapak Muhammad hadi, ibu yusi sebagai penanggung jawab di roti kapiten, bapak bobby dan tim yang bekerja.

Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini penulis mendapatkan data melalui media internet seperti jurnal, skripsi, buku, website roti kapiten yaitu ([www.rotikapiten.com](http://www.rotikapiten.com)) maupun refrensi lainnya..

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah jenis pendekatan sosiologis, normatif, dan fenomenalogi.

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi dilakukan oleh peneliti pada proses pengamatan langsung ketempat lokasi dengan pencatatan dan perekaman berbagai peristiwa yang ada dilokasi roti kapiten untuk memperoleh data. Tujuannya untuk mengetahui situasi keadaan usaha gerai roti kapiten.
2. Wawancara dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan secara lisan untuk memperoleh keterangan untuk tujuan permasalahan penelitian secara lebih terbuka dengan pihak yang diwawancarai yaitu bertatap muka dengan founder roti kapiten. Pewawancara akan mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai akan memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Metode wawancara bertujuan untuk mencapai data primer. Peneliti mengajukan pertanyaan yang bebas kepada subyek menuju fokus penelitian. Setelah selesai wawancara peneliti menyusun hasil wawancara sebagai hasil catatan dasar untuk keperluan analisis data. Wawancara mendalam ini dilakukan secara intensif dan berulang-ulang terhadap pengusaha yang bisa memberikan informasi yang dibutuhkan peneliti.
3. Dokumentasi, peneliti dalam menggunakan metode ini untuk memperoleh profil lengkap, lokasi penelitian dan foto- foto pelaksanaan penelitian yang terkait dengan pengumpulan data tentang potensi bisnis waralaba berjamaah roti kapiten yang berkorporatisasi sebagai bukti penelitian yang diperoleh dilapangan.

Dalam menetapkan keabsahan data yaitu digunakan untuk menjamin bahwa semua data hasil penelitian yang telah diamati dan diteliti dengan sebenarnya, agar penelitian ini menjadi sempurna dan dipertanggung jawabkan, sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Maka diperlukan pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *credibility, transferability, dependability, dan confirmability*.

Analisis data yang digunakan oleh peneliti tujuannya untuk menyusun data dalam cara yang bermakna sehingga dapat dipahami. Untuk memudahkan dalam analisa data metode yang digunakan adalah metode statistik. Statistika adalah serangkaian metode yang dipakai untuk pengumpulan data, reduksi data, menelaah data, dan penarikan kesimpulan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini roti kapiten merupakan salah satu bisnis asli Indonesia yang dibangun pertama kali di provinsi Kalimantan selatan tepatnya bergerak di daerah kota banjarbaru dan didirikan sejak tanggal 12 desember 2019 dan berusaha untuk berkembang sampai saat ini dengan menghadapi berbagai rintangan yang dihadapi hingga sekarang. Bisnis ini dipelopori oleh bapak Muhammad Hadi, pada awalnya beliau adalah seorang karyawan dari sebuah perusahaan PT. ABC ( orang tua group ) sebagai salesman ditahun 2000-2001, PT. TOTAL INDONESIA sebagai salesman ditahun 2001-2002, PT. DANKOS Labs Tbk sebagai Mardep ditahun 2002-2006, PT. KALBE FARMA Tbk sebagai SPV ditahun 2006-2016.

Beliau adalah seorang pekerja keras, pembelajar, dan penyuka tantangan-tantangan baru. Kemudian memiliki pengalaman kompetensi diperusahaan korporasi, mendirikan usaha ukm scale up, menggarap start up dan juga sebagai investor. Beliau termotivasi untuk membawa PT. Kapiten kuliner nusantara ini bisa go public, suistane, profit dan growth.

Pada awalnya mengapa beliau memilih bisnis roti, karena beliau melihat berbisnis roti ini bisa besar dan pasarnya pun masih besar, dan kenapa beliau memilih bisnis roti kopi dan donat, tidak memilih bisnis seperti roti-roti crystal, arzilla dan lainnya. Karena beliau melihat bisnis roti kopi belum terlalu banyak pemainnya yaitu hanya ada roti o dan roti boy saja dari dulu hingga sekarang, sehingga beliau memiliki ide untuk membuka bisnis roti kapiten ini dengan tiga menu yaitu roti kopi, donat dan minuman coffe dengan harga yang bersahabat. Ketika berbisnis beliau mengatakan harus memiliki USF yaitu mencari keunggulan dan ke unikan dari sebuah produk, Karena ketika menjadi unik apapun pasti akan dilihat dulu tetapi ketika dilihat dari keunggulannya berkompetisi dengan orang yang sama-sama hebat itu akan susah dan roti kapiten ini mencari keunikannya sendiri.

Roti kapiten memiliki visi yaitu ingin membawa roti kapiten bisa *go public* dimasa yang akan datang dan misinya dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan menyuguhkan produk berkualitas dengan harga yang murah dan pas dengan rasa yang berkualitas. Dan roti kapiten menyasar ke semua kalangan masyarakat dengan mengambil segmen tengah dengan demografi yang lebih luas.

Banyak upaya yang dilakukan para pengusaha untuk mengelola usaha yang dijalankan tetapi banyak juga para pengusaha yang tidak mampu menerapkan manajemen yang baik sehingga usaha yang dijalankan tidak berjalan dengan baik. Ada pun pendirian dalam usaha dibedakan menjadi dua tujuan yaitu ekonomis dan sosial. Tujuan ekonomis adanya upaya perusahaan untuk menciptakan pelanggan dan upaya pengembangan dengan memusatkan perhatiannya pada kebutuhan masyarakat dalam hal produk yang diinginkan, kualitas harga, kuantitas, rasa, dan lain-lain.

Sedangkan tujuan sosial perusahaan diharapkan untuk memperhatikan investor, karyawan, penyediaan bahan produksi maupun masyarakat luas. Dengan adanya tujuan tersebut perusahaan akan dapat mencapai tujuan dan saling mendukung sehingga mampu berdaya saing tinggi dalam jangka pendek dan panjang.

Untuk manajemen bisnis waralaba berjamaah pada PT. Kapiten Kuliner Nusantara berdasarkan hasil penelitian lapangan bahwa manajemen pengelolaan bisnis roti kapiten berkaitan dengan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan untuk mencapai tujuan.

1. Perencanaan hendaknya memperhatikan apa yang telah dikerjakan pada masa lalu untuk merencanakan dimasa yang akan datang. Tanpa perencanaan maka tidak akan bisa berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, bisnis roti kapiten memiliki perencanaan jangka pendek dan jangka panjang untuk alternatif mengembangkan bisnis.

Dalam perencanaan jangka pendek roti kapiten akan melakukan perubahan akta PT karena pada tahap awal yaitu satu gerai dan kemudian pengembangan ekspansi untuk menerbitkan saham baru privat placement dan itu sudah terlampaui. Kemudian untuk jangka panjang bisnis ini harus terus berekspansi, yaitu menggunakan strategi gabungan lewat franchise dan penerbitan saham baru. Dan bagaimana caranya harus berekspansi cepat. Dalam rangka ekspansi beliau mengatakan untuk penguatan SDM dan yang lain-lainnya akan mengikuti.

2. pengorganisasian sudah ada struktur organisasi dan pembagian kerja. Dalam struktur organisasi cukup baik karena usaha ini hanya dijalankan oleh sedikit orang saja. Maka untuk pembagian tugas, tanggung jawab dan kewajiban masing-masing sudah cukup jelas dan ringkas. Berikut tugas-tugas dari struktur organisasi di roti kapiten.

- a. CEO yaitu direktur utama dari roti kapiten ini adalah bapak Muhammad hadi beliau lah yang memimpin dan mengelola bisnis roti kapiten ini dan menyampaikan ide-ide, solusi-solusi yang terbaik agar

perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Kemudian membangun tim yang solid, selalu mewakili perusahaan, mengalokasikan anggaran belanja dengan baik dan membangun budaya kerja yang positif demi tercapainya goal bisnis ini.

- b. CTO yaitu bertanggung jawab atas segala kegiatan teknologi dan informasi segala kegiatan yang ada di roti kapiten. Untuk yang bertanggung jawab yaitu bapak andro dan bapak bobby yaitu untuk memantau, mengelola pengembangan produk dan bekerja sama dengan COO untuk memasatikan operasional bisnis roti ini.
- c. COO yaitu bertanggung jawab atas lancarnya kegiatan produksi dan produktivitas karyawan-karyawan di roti kapiten untuk yang bertanggung jawab di kegiatan produksi yaitu ibu yusi. Ibu yusi terkadang turut ikut membantu dan turun tangan untuk proses memasak.
- d. CFO yang berperan dalam keuangan atau finace saat ini masih kosong dan yang handle masih dari bapak hadinya sendiri. Kemudian untuk CMO untuk menangani pemasaran juga masih kosong dan yang handle juga dari bapak hadinya sendiri dan teman-teman lainnya.
- e. Staff yaitu karyawan di roti kapiten ada 4 orang yaitu bapak andro dan bapak bobby dimana tugasnya ada di bagian belakang yaitu mengadon dan membuat bahan donat dan roti kemudian bagian depan yaitu Ismi tugasnya yang memanggang roti di dalam oven dan mengeluarkannya lagi dan kemudian farida berada di bagian pelayanan/kasir. Terkadang tidak menentu harus sesuai tugasnya biasanya semua saling bantu, bergantian dan harus sama-sama bisa.

3. pengawasan yang dilakukan ada 3 yaitu produksi, keuangan, dan karyawan. Dalam pengawasan produksi pemilik mengawasi bagaimana produksinya, produksi roti kapiten dalam pengolahan roti dan donat menggunakan tepung premix, dimana tepung premix ini dapat menghasilkan 70 pcs jika pembuatannya kurang dari 70 pcs maka karyawan yang mengolah boros pemakaian tepung atau bisa bocor, rusak dan ada sesuatu yang salah.

Kemudian dalam pengawasan keuangan sendiri pemilik memantau melalui aplikasi kasir secara jauh atau bisa dikatakan online. Dan yang terakhir pengawasan kehadiran karyawan atau bisa dikatakan absensi yaitu menggunakan foto aplikasi yaitu real time yaitu untuk mengawasi kehadiran, jadi karyawan ketika masuk, pulang dan pergi harus foto.

4. pengarahan yang dilakukan yaitu ada setiap hari, mingguan dan bulanan untuk memperbaiki sumber daya yang dimiliki.

Adapun manajemen pemasaran yang dilakukan roti kapiten meliputi produk, harga, tempat dan promosi.

1. Produk ialah barang atau jasa untuk memenuhi keinginan konsumen. Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan yang dilakukan oleh penulis yaitu Produk roti kapiten memiliki beberapa pilihan menu dan rasa dalam pembelian produk yaitu roti kopi dengan enam pilihan rasa, kemudian donat premium dengan beraneka macam pilihan topping dan minuman *coffe*. Dimana produk yang dibuat memiliki keunikannya tersendiri dari pasaran, maka dari itu roti kapiten mengutamakan kualitas produk, rasa, dan harga.

kualitas produk roti kapiten layak sekali untuk dipasarkan kepada konsumen, karena produk terjamin dari kualitas rasa, harga dan konsumen tidak akan merasa kecewa dengan produk yang di olah dari roti kapiten. Roti kapiten memiliki team RnD untuk mendukung produk-produk yang bermutu yang terus melakukan riset dan pengembangan produk-produk yang terserap dan diterima masyarakat dengan mengacu tetap dengan harga yang bersahabat, dan rasa yang enak dengan market position premium low price.

Produk roti kapiten menyasar market dan konsumen merk seperti donut J.co, dunkin donuts, roti o, roti boy, minuman kopi janji jiwa dan sneack box.

2. harga roti dan donat ditetapkan sama dengan harga yang jauh berbeda diluaran sana dengan kualitasnya setara dengan roti kopi dan donat premium seperti di mall dan diluaran sana. Dengan harga yang bersahabat dapat merasakan roti kopi dan donat premium cukup dengan harga Rp.6000,- dan harga minuman *coffe* mulai dari Rp.8.000,-.

#### Harga Minuman *Coffe*



Untuk penentuan harga roti kapiten sendiri dilihat juga dari sasaran targetnya yaitu kalangan masyarakat menengah, dimana harga jual pemain bisnis roti kopi dan donat diluaran sana dua kali lipat harga yang ada di roti kapiten. Dengan itu masyarakat ketika ingin membeli roti kopi dan donat premium dapat membeli di roti kapiten dengan harga yang lebih murah. Adapun potongan harga yang diberikan kepada konsumen jika membeli dua menu akan mendapatkan harga sebesar Rp.10.000 dan membeli 1 box roti atau donuat hanya Rp.30.000,-.

**Daftar Harga Menu Roti Kapiten**

 <b>ROTI KAPITEN</b>	 <b>DONUT NIKMAT</b>	 <b>FRESH READY</b>
Donut Nikmat dengan Aneka Rasa Topping dihasilkan dari Bahan Pilihan yang menghasilkan Donut Empuk dan Nikmatnya Terlezat Sejagat		
<div style="background-color: yellow; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto; font-weight: bold; font-size: 24px;">1</div>	<b>DONUT 1 Pcs</b> Rp 6.000, <ul style="list-style-type: none"> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Green Tea</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Vanilla</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Strawberry</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Banana</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Coklat</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Mango</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Oreo</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Tiramisu</li> </ul>	
<div style="background-color: yellow; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto; font-weight: bold; font-size: 24px;">2</div>	<b>DONUT 2 Pcs</b> Rp 10.000, <ul style="list-style-type: none"> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Green Tea</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Vanilla</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Strawberry</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Banana</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Coklat</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Mango</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Oreo</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Tiramisu</li> </ul>	
<div style="background-color: yellow; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto; font-weight: bold; font-size: 24px;">6</div>	<b>DONUT 6 Pcs</b> Rp 30.000, <ul style="list-style-type: none"> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Green Tea</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Vanilla</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Strawberry</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Banana</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Coklat</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze Mango</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze</li> <li style="width: 50%; margin-right: 5px;">• Glaze</li> </ul>	

Dengan itu roti kapiten membuat formula resep roti kopi dan donat disesuaikan dengan harga jualnya seperti, biaya bahan, takaran bahan. Setiap ukuran pasti mempunyai total biaya produksinya sendiri. Dalam menetapkan harga roti kapiten menyesuaikan kualitas produk yang diproduksi.

3. Usaha bisnis roti kapiten ini berada di jl. Panglima batur Kota banjarbaru. Letaknya berada di pinggir jalan raya tetapi tetapi masuk sedikit untuk menuju tempatnya. Lokasi tempatnya berada di tengah Kota sering dilewati banyak pengendara.

Menurut penulis dari segi lokasi sudah bagus dan terlihat strategis tetapi untuk tempat usahanya sendiri terlihat jauh sehingga mungkin orang yang melewati tidak terlalu kelihatan degan gerainya. Seharusnya gerai roti kapiten dapat terlihat dengan jelas agar masyarakat dapat melihat jelas adanya gerai roti kapiten.

4. Promosi di tujukan untuk mempengaruhi masyarakat agar mereka dapat mengenal roti kapiten dan produk-produk yang ditawarkan dari perusahaan kepada masyarakat. Dari hasil penelitian bisnis roti kapiten melakukan promosi produk melalui media sosial seperti facebook, instagram, website roti kapiten, mengiklankan di website dan menggunakan pemasaran langsung yaitu dari mulut kemulut dengan memberi tahukan kepada teman-teman. Dengan melalui internet semua informasi tentang roti kapiten mudah tersedia, bisa dinikmati konsumen dan mempermudah untuk memasarkan produk.

Kemudian untuk mengetahui Potensi bisnis waralaba berjamaah pada PT. Kapiten Kuliner Nusantara Di Kota Banjarbaru dapat dilihat dari potensi pelaku usaha itu sendiri, potensi usaha meliputi kemampuan produksinya, serapan tenaga kerja, omset dan jangkauan pemasarannya. Sebagai berikut gambaran potensi bisnis roti kapiten dibanjarbaru dengan studi kelayakannya.

aspek yang akan dijadikan acuan untuk sebuah usaha dapat dikatakan layak atau tidak, kemudian peneliti akan mengambil keputusan apakah usaha ini layak dan bisa berkembang berdasarkan informasi yang diperoleh peneliti melalui wawancara langsung dengan pemilik bisnis.

1. Aspek pasar dan pemasaran menyajikan tentang produk, merek, kemasan, label, segmentasi pasar, peluang pasar, kendala-kendala yang dihadapi seperti keberadaan pesaing, serta beberapa strategi yang dilakukan dalam pemasaran. Aspek pasar Menganalisis potensi pasar, intensitas persaingan, serta menganalisis strategi pemasaran. Dengan analisis ini, potensi ide bisnis dapat disalurkan dan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasar. Kegiatan pemasaran untuk mencari atau menciptakan pasar dan hal ini juga memberikan manfaat untuk memudahkan dalam transaksi. Dan mengetahui seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan.

Dalam aspek pasar dan pemasaran bisnis roti kapiten cukup baik karena letak usahanya strategis namun dari segi peminatnya masih kurang dibanjarbaru untuk meraih pasar potensial.

Usaha yang beroperasi dikota banjarbaru ini merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang industri barang konsumsi. Untuk memasarkan produknya sudah efektif dalam memasarkan produknya yaitu melau media sosial (*Facebook dan Instagram*), website roti kapiten, dari mulut ke mulut yaitu bisa ke teman-teman, keluarga, dan klien-klien terdekat. Dengan itu merupakan salah satu strategi dalam bisnis ini agar dapat berkembang.

Target utama adalah semua kalangan masyarakat dan menysasar ke segmen kelas menengah agar masyarakat tersebut dapat membeli roti kapiten dengan harga yang lebih murah dan kualitas rasa seperti roti o, roti boy dan donat J.co. Keunggulan usaha ini memberikan kualitas roti yang terbaik dan harga yang lebih murah,

selalu mengutamakan kepuasan dan kepercayaan konsumen. Oleh sebab itu roti kapiten selalu menjaga kualitas rasa dan harga.

Jumlah pemain roti kopi di banjarbaru tergolong sedikit hanya terdapat 2 pemain seperti roti boy dan roti o. Baik roti boy dan roti o sama-sama bersaing mulai dari harga, pelayanan dan diskon barang. Dan untuk jumlah pemain donat di banjarbaru tergolong banyak tetapi roti kapiten ini menasar ke segmen donat J.co dan dunkin donat dan sama-sama bersaing dari harga, pelayanan dan diskon harga.

Pada analisis bauran pemasaran roti kapiten menjalankan syariah Islam seperti pemodal tidak berasal dari pinjaman sistem riba, produk yang dijual halal, jujur dan tidak mengambil keuntungan tinggi. Dengan pelayanan ramah dan baik, waktu shalat yang berganti-gantian, dan bersedekah. Kemudian roti kapiten disini menjual roti dan donat untuk kebutuhan masyarakat dengan menggunakan bahan-bahan yang halal sehingga roti yang dijual tidak mengandung bahan-bahan unsur haram.

Keuntungan bagi masyarakat, mendapatkan harga yang lebih murah dan rasa yang berkualitas dan dapat menyediakan kebutuhan masyarakat dengan mudah karena produk roti yang dijual dapat disajikan langsung. Harga produk yang dijual relatif lebih murah dengan harga Rp.6000,-/pcsnya berbeda dengan harga di tempat lain yang menjual dengan harga Rp.12.000,-/pcs kemudian roti kapiten menyediakan harga promo untuk menarik minat konsumen belanja yaitu beli 2 roti atau donat Cuma diharga Rp.10.000 saja.

#### Iklan Promo Roti Kapiten



Konsumen biasanya mencari roti dan donat dengan kualitas harga yang murah dan kualitas rasa yang enak. Jika konsumen merasa puas dengan kualitas rasa dan harga yang dimiliki roti kapiten maka mereka akan merekomendasikan roti dan donat ini kepada teman-teman dan lingkungan sekitarnya. Banyak konsumen tau dari media sosial dan orang-orang yang melewati gerai karena ingin membeli roti ini untuk oleh-oleh. Kemudian konsumen yang datang untuk membeli roti kapiten mengetahui dari melalui media sosial, salah satunya bertemu dengan ibu gadis pratama beliau membeli roti kapiten ke gerai dan beliau mengetahui roti ini dari instagram. Dan roti kapiten ini menjual langsung ke konsumen dan juga bisa pesan melalui aplikasi gojek.

Pada aspek pasar dan pemasaran dapat disimpulkan bahwa analisis bisnis roti kapiten cukup baik namun tidak didukung dengan peminatnya yang masih kurang dan rendah. Dari kualitas rasa, harga dan kemasan semuanya sudah bagus, promosinya pun juga bagus dan cencang tetapi masih kurang dari target.

2. Aspek teknis dan Teknologi bisnis ini akan melatih SDM untuk menjadi handal dalam setiap kegiatan dan mampu menghasilkan produksi yang terbaik dan membantu inovasi produk agar mampu bersaing dalam dunia bisnis yang dijalankan. Lokasi Bisnis ini berada di wilayah Kota banjarbaru karena daerah ini strategis dan padat penduduk. Disamping gerai belum ada yang menjual roti kopi, atau donat sehingga tidak ada pesaing disekitaran lokasi. Kemudian akan menunjang pendapatan dalam waktu dekat dan akan melakukan perluasan usaha dengan membuka beberapa cabang yang lokasinya berada di Banjarmasin dan Yogyakarta.

Proses produksi roti kapiten menggunakan bahan baku tepung, mentega putih, mentega susu, gula, butter, krim mentega, keju, telur dan produk susu lainnya. Roti kopi dimulai dari tahap mengolah adonan roti kopi, ketika adonan sudah jadi kemudian diamkan adonan beberapa menit agar mengembang, kemudian adonan di proses cetak bulat-bulat menggunakan tangan, lalu di beri baluran rasa kopi kemudian siap di masukan kedalam oven. Sedangkan proses pengolahan donat dimulai dari tahap mengolah adonan donat, kemudian ketika adonan sudah jadi diamkan adonan berapa menit agar mengembang, kemudian adonan proses cetak bulat membentuk donat, kemudian diamkan lagi agar mengembang. Ketika sudah mengembang kemudian donat di goreng dan siap di sajikan dengan topping pilihan. Dalam melakukan produksi bisnis roti kapiten ini dilakukan setiap hari. Dengan pemakaian tepung dalam seminggu 5 karung tepung dan dalam 1 hari 1 karung tepung.

Dalam proses bisnis ini bapak hadi mengatakan saat mendirikan roti kapiten ini ada dua versi yang pertama versi ideal dan yang kedua versi *emergency* yaitu seadanya. Karena usaha ini dibangun secara bersama dengan rekan bapak hadi yang bernama bapak andro dan kebetulan beliau dulunya memiliki usaha roti dan seorang chef. Kemudian beliau bekerja sama dengan bapak hadi dan membuatkan resep adonan roti kapiten ini dengan beberapa kali uji coba resep yang di sesuaikan dengan harganya.

Dengan modal yang seadanya tetapi produk roti ini bisa keluar dan mampu menjadi sebuah produk maka roti kapiten ini menggunakan versi *emergency* yaitu didalam proses bisnisnya menggunakan alat manual dimana alatnya masih sederhana semua, misal seperti mengadon tepung harus menggunakan alat yang canggih, dan menggunakan gilingan mesin mahal tetapi roti kapiten tidak. Pembuatan roti dan donat ini misal mengadon menggunakan tangan (manual), gilingan biasa, towing (angin-angin) untuk mengembangkan roti dan donat, *freezer*, rak tray, loyang, spatula, sarung tangan oven, kompor, wajan untuk menggoreng donat, toples, *freezer* donat, stik donat, gas LPG dan oven gas.

Untuk kemasannya sendiri dari segi kotak dan bungkus roti kapiten memiliki kualitas yang premium dan sangat modern seperti box roti dan box donat pada umumnya yang digunakan kualitas dimall-mall, kemudian disesuaikan berapa jumlah roti dan donat yang dibeli oleh konsumen.

Kualitas roti kopi dan donat yang dijual sama dengan yang dijual dengan roti kopi dan donat lainnya. Namun roti yang dijual disini belum memiliki LP-POM MUI atau label halal. Tetapi bapak hadi mengatakan sedang proses.

Pada aspek teknis dan teknologi dapat disimpulkan bahwa bisnis ini untuk lokasi tempat kurang bagus karena gerai roti kapiten terlalu kedalam sehingga kurang terlihat pengunjung sehingga target penjualan masih kurang, kemudian untuk memanfaatkan teknologi masih belum dapat dilakukan secara maksimal dalam proses pembuatan roti dan donat karena masih menggunakan alat yang manual.

3. Aspek Manajemen Dalam aspek manajemen menyangkut pengelola usaha, struktur organisasi, anggaran biaya produksi. Bisnis ini akan berhasil jika dijalankan dengan orang-orang yang profesional. Bisnis roti kapiten telah meminimalisir anggaran biaya produksi secara baik dengan tujuan mendapatkan laba. Namun usaha ini belum mempunyai laporannya dengan detail karena masih proses.

Dalam struktur organisasi cukup baik karena usaha ini hanya dijalankan oleh sedikit orang saja. Maka untuk pembagian tugas, tanggung jawab dan kewajiban masing-masing sudah cukup jelas dan ringkas. Dalam pembangunan proyek bisnis manajemennya seperti menyusun rencana kerja, siapa saja yang terlibat, bagaimana mengkoordinasikan, dan mengawasi pelaksanaan proyek dengan sebaik-baiknya.

Dalam pemilihan karyawan dalam bisnis merupakan hal penting selain bisa memasak, seorang yang akan menjadi karyawan harus ramah karena bisnis menjual produk makanan dan minuman. Bisnis ini merekrut 4 karyawan untuk membantu bisnisnya di banjarbaru. Kriteria berupa pelayanan yang baik dalam melayani pembeli, kemahiran memasak dan keramahan dalam kegiatan penjualan tiap harinya.

Pada aspek manajemen dapat disimpulkan masih belum rapi untuk pengorganisasian karena masih banyak yang kosong dalam bidangnya dan laporan keuangan masih dalam proses pembuatan. Karena halnya bisnis roti kapiten ini adalah star up.

4. Aspek Keuangan Dalam aspek keuangan untuk memulai maupun mengembangkan usaha penting untuk dianalisis karena berkaitan dengan sejumlah dana yang dikeluarkan untuk mendirikan usaha yang optimal. Dalam bisnis roti kapiten bermodal awal sebesar Rp.170.000.000,-. Dengan modal yang didapat berdasarkan dikumpulkan secara bersama. Jadi untuk memulai bisnis roti kapiten ini memerlukan modal yang relatif besar.

Untuk target penjualan roti dan donat minimal 300 pcs/hari agar mendapatkan profit tetapi roti kapiten hanya mendapatkan rata-rata penjualan sekitar 150-200 pcs/hari bahkan ada yang tidak sampai 150- 200 pcs juga dan target seharusnya mendapatkan Rp.1.000.000 - Rp.2.000.000. Tetapi beliau mengatakan tetap mendapatkan profit walaupun hanya terjual 150-200 pcs/ hari. Pendapatan kotor yang didapatkan berkisar Rp.30.000.000,-/bulan pendapatan ini berdasarkan hasil penjualan produk yang ada di roti kapiten berupa roti kopi, donat dan minumannya sebelum covid-19. Dan jumlah biaya pengeluaran yang dikeluarkan dalam satu bulan berkisar Rp.15.000.000,- berdasarkan rata-rata belanja bahan baku, gaji karyawan, dan listrik.

Setiap karyawan diberi gaji sebesar Rp.1000.000,-/bulan, jika karyawan dapat melebihi target penjualan melebihi 300 pcs/harinya maka akan ada tambahan gaji. Kemudian untuk bahan baku yang digunakan dan dibeli merupakan barang halal dan bukan bahan yang illegal atau pun bahan yang diharamkan dalam islam. Pendapatan bersih yang didapatkan roti kapiten dalam satu bulan berdasarkan hasil pengurangan dari pendapatan kotor dengan biaya yang dikeluarkan yaitu berkisar sebesar Rp.15.000.000,-/bulan.

Pada aspek keuangan dapat disimpulkan bahwa usaha yang berjalan sudah memenuhi kelayakan bisnis pemilik usaha menargetkan 300 pcs/hari namun masih kurang dari target penjualan. Memang pada dasarnya untuk banjarbaru daya beli roti kopi dan donat kurang besar, masih rendah dan bisa juga salah tempat.

5. Aspek Sumber Daya Manusia Dalam aspek sumber daya manusia roti kapiten dikelola secara bersama-sama yaitu dengan Bapak muhammad hadi, ibu yusi (istri dari bapak hadi), bapak andro, dan bapak bobby mereka berempat adalah pemilik bisnis ini. bisnis ini dipimpin oleh bapak Muhammad hadi sebagai founder roti kapiten. Beliau sebelumnya pernah bekerja di PT. ABC sebagai salesman pada tahun 2000-2001, kemudian di PT. Dankos Labs Tbk sebagai mardep pada tahun 2002-2006, dan PT. Kalbe Farma Tbk sebagai SPV pada tahun 2006-2016. Selain itu beliau mempunyai pengalaman mendirikan usaha UKM Scale up, menggarap star up, dan juga investor.

Sebagai pengusaha muslim harus memerhatikan nasib para pekerja karena pada hakekatnya merekalah yang banyak membantu keberhasilan usaha, dan sekaligus membantu tercapainya tujuan perusahaan yaitu keuntungan. Modal uang saja tanpa dibarengi SDM, bisnis tidak akan jalan. Saat pengusaha sudah melibatkan



orang lain sebagai pekerja, maka disitulah muncul hak dan kewajiban, wewenang, dan tanggung jawab dalam sebuah organisasi. Dalam ajaran Islam mendorong pengikutnya untuk melakukan segala sesuatu secara terorganisir, teratur dan rapi.

Jumlah tenaga kerja yang digunakan saat ini adalah 4 orang terdiri dari 2 tenaga ahli dalam dari pengurus industri yang sudah berpengalaman dibidangnya untuk mengolah adonan, 1 tenaga kerja produksi yaitu mega dan 1 tenaga kerja pelayanan kasir yaitu farida. Dengan jumlah gaji Rp.1000.000/bulan. Persyaratan untuk bekerja di roti kapiten harus jujur (shidiq), dapat menjaga kepercayaan yang diberikan (amanah), cerdas dan siap belajar (fathonah), mampu berkomunikasi baik dengan siapapun (tabligh), kuat dalam penguasaan bidang yang dikerjakan (qowi) dengan minimal pendidikan SMA dan maksimal umur 23 tahun dan harus memiliki pengalaman kerja misal di warung atau ditoko roti.

Tugas dan tanggung jawab sebagai karyawan sebagai berikut:

- a. Kasir: harus melayani konsumen dengan ramah dan sopan, bertanggung jawab atas uang setoran, serta jujur, konsentrasi dan teliti, cekatan, dan sabar.
- b. Bagian Produksi: memasukan roti dan donat kedalam oven ketika adonan sudah siap, dan mempersiapkan pesanan konsumen.
- c. Bagian belakang tenaga ahli dalam mengolah adonan: fokus mengolah adonan roti dan donat dan memantau bagian produksi.

Dari aspek sumber daya manusia dapat disimpulkan belum adanya tenaga kerja untuk penulisan masalah laporan keuangan dan pemasaran (*marketing*) dan yang handle masih pemiliknya sendiri. Hal ini menyebabkan kurang fokus untuk meningkatkan pendapatan dan perkembangan bisnis roti kapiten ini.

6. Aspek Hukum dan Legalitas dalam bisnis ini aspek hukum perusahaan adalah perseroan terbatas (PT) memiliki surat izin usaha perdagangan (SIUP), Surat izin tempat usaha (SITU), tanda daftar perusahaan (TDP) dan NPWP. Bisnis roti kapiten termasuk perusahaan perdagangan dengan SIUP kecil. Izin usaha untuk menguatkan posisi usaha dalam aspek hukum. Dengan demikian akan terciptanya kegiatan usaha yang taat akan hukum serta kesadaran dan pengetahuan pengusaha untuk memiliki izin usaha. Dalam islam mengajarkan bahwasanya sebaik-baiknya tindakan adalah yang tidak melanggar aturan.

Dalam aspek ini dapat disimpulkan bahwa bisnis ini sangat berkompeten dibidangnya karena perusahaan sudah mendaftarkan usahanya sesuai peraturan pemerintah. bisnis ini bisa dikatakan layak dari aspek hukum dan legalitas yaitu milik Bapak Muhammad hadi, karena sudah memiliki objek layak atau tidaknya sebuah bisnis.

## **PENUTUP**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat diambil kesimpulan maupun saran dalam penelitian ini sebagai berikut:

### **Kesimpulan**

1. Manajemen pengelolaan dan pemasaran dalam bisnis tidak terlepas dari fungsi manajemen pertama terdiri dari perencanaan bisnis roti kapiten memiliki perencanaan jangka pendek dan jangka panjang. Kedua pengorganisasian terdapat tugas-tugas dari struktur organisasi. Ketiga pengawasan roti kapiten sendiri mengawasi produksinya dan pemakaian bahan dan lain-lain. Pengarahan dilakukan setiap hari, mingguan untuk memperbaiki SDM yang dimiliki agar lebih baik lagi. Dan untuk pemasarannya sendiri dilakukan dengan bauran produksi, harga, tempat dan promosi.
2. Potensi dari bisnis ini dapat dilihat dari beberapa aspek studi kelayakan bisnis Islam, yaitu Pertama dari segi pemasaran dilakukan dengan cara promosi melalui media sosial dan mulut ke mulut saat ini. Kedua dari segi lokasi strategis terletak dipinggir jalan tetapi tempatnya kurang pas karena terlalu kedalam sehingga tempatnya mungkin tidak terlalu kelihatan dan dari segi alat yang di pakai masih manual. Ketiga dari segi modal yang dimiliki dilakukan secara bersama untuk mendirikan bisnis roti kapiten. Keempat tenaga kerja yang dimiliki masih 4 orang. Kelima dari segi pendapatan dari bisnis ini masih kurang dari target penjualan dan yang Keenam bisnis ini sudah memiliki izin usaha PT.

### **Saran**

1. Peneliti berharap agar dapat diperhatikan dalam memilih tempat usaha dan membuat tempat usaha lebih menarik agar dapat membuat masyarakat lebih penasaran dan tertarik untuk membeli roti kapiten sehingga roti kapiten dapat berpotensi penuh. Dan dapat diperhatikan dalam pembagian organisasi dan pembukuan agar bisnis ini dapat berjalan dengan lancar dan pemberian logo halal dapat disertakan.
2. Dalam melaksanakan penelitian ini penulis menyadari dalam penulisan ini merasa banyak kekurangan dan kesalahan, hal tersebut dikarenakan kemampuan penulis yang sangat terbatas. Oleh karena itu penulis mengharap saran dan masukan dari berbagai pihak agar kedepannya dapat lebih menyempurnakan kekurangan dalam penulisan ini.

## REFERENSI

### Buku

- Abdullah Daud Vicary & Chee Keon. (2012). *Buku Pintar Keuangan Syariah, terj. Satrio Wahono*. Cet-1, Jakarta: Zaman.
- Agustin Hamdi. (2017). *Studi kelayakan bisnis syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Aldy Rochmat, dkk. (2017). *Studi kelayakan bisnis*. Ponorogo: Unmuh Ponorogo press.
- Al Jusmaliani. (2008). *Bisnis berbasis syariah*. Jakarta: bumi aksara.
- Alma Buchari dan Priansa Donni Juni. (2009). *Management Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Arikunto Suharsimi. (2002). *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Renika Cipta.
- Christine dan Fuad. (2009). *Pengantar Bisnis*. Cet 6; Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Departemen Agama Republik Indonesia. (2005). *Al-Qur'an dan terjemahannya*. Bandung: sygma.
- Dalimunthe Masra Chairani, dkk. (2009). *Meraup untung dari bisnis waralaba bibit kelapa sawit*. Jakarta: PT. Agromedia Pustaka.
- Danang Sunyoto. (2014). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Buku Seru Cet-1.
- Haris Abdul. (2015). *Implementasi kriteria baldrige untuk meningkatkan kinerja perusahaan*. Jakarta: PT. Gramedia pustaka utama.
- Indonesia Ensiklopedi. (1997). *Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan*, Jakarta: Pakhi Pamungkas.
- Jumingan. (2011). *Studi Kelayakan Bisnis (Teori dan pembuatan proposal kelayakan)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kementrian Agama RI. (2007). *Mushaf Al-Qur'an Terjemah*. Bogor: Sygma.
- Machmud Senen, dkk. (2015). *Pengantar studi kelayakan bisnis*. Jakarta: sekolah tinggi ilmu ekonomi pasundan Bandung.
- Nazir Moh. (1998). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Purwana Dedi dan Hidayat Nurdin. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rajawali Perss.
- Rangkuti Fredd. (2002). *Teknik membuat rencana pemasaran berdasarkan cutomer values & analisis kasus*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sukandar rumidi. (2012). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Umar Husein. (2003). *Studi Kelayakan dalam Bisnis Jasa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Widjaja Gunawan. (2003). *Waralaba*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Yunia Ika. (2013). *Etika Bisnis Dalam Islam Cet. I*. Jakarta: Fajar Interpretama Mandiri.
- Zuriah Nurul. (2001). *Metode Penelitian Sosial dan Pendidikan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.

### Skripsi dan Jurnal

- Afiyah Abidatul, dkk. (2015). *Analisis Studi Kelayakan usaha pendirian home industry*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB). 23(1), 3-4.
- Yusuf Muhammad. (2009). *Tinjauan Konsep Bisnis Waralaba (Franchise) Berdasarkan Ketentuan Hukum Islam*. Skripsi: Fakultas hukum universitas sebelas maret Surakarta.
- Karseno A.R. dan Wibowo D.H. (1995). *Reformasi ekonomi mikro dan korporatisasi sebuah kerangka pemikiran*. Jurnal ekonomi dan bisnis Indonesia. 10 (1).
- M Faruk Balgis Bin. (2015). *Prinsip Dasar Waralaba Berbasis Syariah*. Skripsi universitas Brawijaya Malang.
- Ramadhanny Moh, Anugerah. (2012). *Studi kelayakan bisnis waralaba restoran cepat saji pro ab chicken cabang Kota Jambi*. Skripsi: Institut Pertanian Bogor.
- Sulistyaningsih Puji. (2017). *Sistem Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) perspektif hukum Islam*. Jurnal hukum novelty. 8(1), 13.
- Utami Annisa Dyah. (2010). *Konsep Franchise Fee dan Royalty Fee Pada Waralaba Bakmi Tebet Menurut Prinsip Syariah*. Skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Zakita Tia Aprilia. (2018). *Analisis kelayakan usaha pada industry tempe di desa purwo dadi dalam kecamatan tanjung sari kabupaten lampoon selatan*. Skripsi: Universitas lampung.

### Wawancara

- Muhammad hadi. (2020 15 Juni). *Potensi Bisnis Waralaba Berjamaah Roti Kapiten Yang Berkorporatisasi*.
- Yusi COO roti kapiten. (2020 juni 15). *Potensi Bisnis Waralaba Berjamaah Roti Kapiten Yang Berkorporatisasi*.
- Nani. (2020 Juni 15). *Potensi Bisnis Waralaba Berjamaah Roti Kapiten Yang Berkorporatisasi*.

### Website.

- Bisnis UKM (2020, April 30). *Menjalankan Bisnis Franchise makanan*, dikutip dari Bisnis UKM, <https://bisnisukm.com/menjalankan-bisnis-franchise-makanan-apa-untungnya.html>.

- Hasna Azizah. (2020 Mei 13). *Potensi bisnis dan kewirausahaan*, dikutip dari academia.edu, [https://www.academia.edu/36342879/POTENSI\\_BISNIS-DAN-KEWIRAUSAHAAN](https://www.academia.edu/36342879/POTENSI_BISNIS-DAN-KEWIRAUSAHAAN).
- Iman Supriyono. (2020 Mei 27). *Ironi buy back OJK: Dekorporatisasi*. Dikutip dari Catatan Iman Supriyono <https://imansu.com/2020/03/10/ironi-buy-back-ojk-dekorporatisasi/>.
- Iman Supriyono. (2020 Mei 28). *Corporate quote*, dikutip dari catatan iman supriyono <https://imansu.com/corporate-quote/>.
- Kemendikbud. (2020 Mei 27). *KBBI Daring*, dikutip dari <http://kbbi.kemendikbud.go.id>.
- Kompas.com. (2020 maret 1). *Kosep Korporatisasi bakal ubah UMKM perorangan menjadi sharing bisnis*. Dikutip dari <https://money.kompas.com/read/2019/12/17/160739426/konsep-korporatisasi-bakal-ubah-umkm-perorangan-jadi-sharing-bisnis>.
- Roti Kapiten. (2020 februari 26). *Prospektus kepemilikan bisnis*, dikutip dari <http://www.rotikapiten.com>.
- Sosiologis.com. (2020 Maret 8). *Pengertian, contoh & metode penelitian*. Dikutip dari <http://sosiologis.com/fenomenologi>.
- Wikipedia the Free Encyclopedia. (2020 Mei 28). *Studi Kelayakan Bisnis*.dikutip dari [https://id.wikipedia.org/wiki/Studi\\_kelayakan\\_bisnis](https://id.wikipedia.org/wiki/Studi_kelayakan_bisnis).