

ANALISIS KELAYAKAN PEMBUKAAN CABANG BARU BISNIS USAHA KECIL MENENGAH PEYEK BELUT SIDO URIP SECARA ONLINE DAN OFFLINE DI KOTA YOGYAKARTA

BUSINESS FEASIBILITY STUDY ANALYSIS OF PEYEK BELUT SIDO URIP FOR ONLINE AND OFFLINE MARKETING EXPANSION IN YOGYAKARTA

Firdaus Aridho Wirawan¹, Endang Chumaidiyah², Sinta Aryani³

^{1,2,3}Prodi S1 Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom

¹dausaridho@hotmail.com, ²endangchumaidiyah@yahoo.co.id, ³sintaaryani.aris@gmail.com

Abstrak

UKM Sido Urip merupakan pelopor berdirinya sentra produksi keripik peyek belut di kecamatan Godean yang terletak di kota Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Berdiri sejak tahun 2012, UKM Sido Urip berhasil meraih reputasi dan mulai dikenal masyarakat luas. Dikenalnya UKM Sido Urip oleh berbagai kalangan bukan berarti dalam periode berjalannya usaha, mereka tidak mengalami masalah. Semakin meningkatnya demand dari tahun ke tahun dan terbatasnya kapasitas maksimal produksi dari pihak UKM Sido Urip sendiri, menyebabkan pihaknya untuk menolak kelebihan demand, khususnya pada hari-hari besar dimana permintaan akan produk keripik peyek belut dapat meningkat lebih dari 2x lipat. Oleh karena itu, pihak UKM Sido Urip merencanakan pendirian cabang baru dengan fungsi utama untuk menambah produktivitas, disamping mengembangkan sarana pemasaran yaitu dengan merambah *on line* marketing. Dalam upaya pendirian cabang baru, dilakukan studi penelitian untuk memastikan bahwa ekspansi bisnis tersebut layak dan dapat diimplementasikan. Untuk itu, di dalam penelitian ini, penulis akan melakukan studi dari aspek pasar, aspek teknis dan teknologis, aspek keuangan, serta melakukan analisis sensitivitas dan analisis risiko. Hasil dari penelitian ini di kelompokkan pada masing-masing aspek. Pada aspek pasar, diketahui hasil dari penelitian ini adalah, pasar potensial berjumlah 70%, pasar tersedia berjumlah 96.7%, dan untuk penentuan pasar sasaran yang berdasarkan kapasitas produksi berjumlah total 0.01%. Untuk aspek teknis dan teknologi telah disimpulkan bahwa peralatan utama yang harap diperhatikan pengadaannya yaitu tungku pembakaran, mesin penggiling, dan mesin sealer. Dalam aspek keuangan diperoleh hasil IRR sebesar 24% sehingga rencana investasi pendirian cabang baru dinyatakan layak, karena jumlah *Internal Rate of Return* yang lebih besar dari jumlah *MARR* yang hanya sebesar 7%. Prediksi pengembalian modal investasi (*Pay Back Period*) dari UKM Sido Urip adalah 3 tahun 4 bulan. Sementara itu hasil dari jumlah NPV dari investasi ini adalah sebesar Rp 69.491.103

Kata Kunci : *Entrepreneurship, Feasibility Study Analisis, Online Marketing*

Abstract

As a pioneer of Pekek Belut production areas in Godean sub-district, UKM Sido Urip is a well-known Pekek Belut factory. Since its establishment in 2012, UKM Sido Urip was successfully produced tons of Pekek Belut product's every year. Having a good reputation and customer's from any segment doesn't mean the business process of UKM Sido Urip exist without any problems. The number of maximum production capacity is irrelevant with the amount of annual demand growth. This condition cause demand-rejecting by UKM Sido Urip because the number of customer finish good need's more than its production, especially when the big day like Iedul Fitri and another holiday season comes, UKM Sido Urip's demand was increased more than twice from its average. So, the stakeholder of Sido Urip has a plan to build their own branch to increase their productivity. Beside that, the new branch having another purposes such as marketing expansion like online-selling product. This research was created to analyzing the feasibility of UKM Sido Urip new branch based on its related aspect, such as marketing aspect, technical and technological aspect, financial aspect, until risk and feasibility analysis. As a result of marketing aspect is, potential market of new branch program is 70%, marketing availability 96.7%, marketing target is 0.01%. Technical and technological aspect has a result that UKM Sido Urip having 3 main tools, it is Fireplace, grinding machine, and sealer machine. Financial aspect has a result of Internal Rate of Return 24% compared with its Minimum Average Rate of Return 7%, that means, this business plan is feasible and can be implemented with Pay Back Period duration 3,4 year's and its having a Net Present Value rate Rp 69.491.103

Keywords : *Entrepreneurship, Feasibility Study Analisis, Online Marketing*

1. Pendahuluan

Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan (William J. Stanton 1997). Pemasaran juga tak luput dari faktor sumber daya yang tersedia di dalam wilayah cakupannya sebagai salah satu faktor penggerak roda produksi. Seperti yang berada di wilayah Yogyakarta, memiliki areal pertanian yang luas, mendorong beberapa pelaku usaha untuk memanfaatkan sumber daya yang tersedia, berikut luas daerah lahan pertanian yang berada di wilayah *Daerah Istimewa Yogyakarta*.

Unsur	2014 (JATAP)	2015 (JARAM)
(1)	(2)	(3)
Padi Sawah		
LuasPanen (ha)	115.667	111.428
Produktivitas(t/ha)	62,78	60,80
Produksi (ton)	719.194	712.330
Padi Ladang		
LuasPanen (ha)	43.236	42.788
Produktivitas(t/ha)	48,35	46,00
Produksi (ton)	206.379	196.834
Padi (Sawah+Ladang)		
LuasPanen (ha)	158.903	154.214
Produktivitas(t/ha)	57,87	56,85
Produksi (ton)	919.573	909.164

Gambar 1. Jumlah Panen Beras di Daerah Istimewa Yogyakarta

Memiliki lahan produktif yang sangat luas, membuat mayoritas masyarakat yang tinggal di Daerah Istimewa Yogyakarta memilih bercocok tanam sebagai sumber dari mata pencaharian mereka. Daerah Istimewa Yogyakarta sendiri, dikenal sebagai salah satu wilayah penghasil beras dengan jumlah yang cukup tinggi di Indonesia. Berdasarkan stok yang melimpah, beras sendiri merupakan salah satu komoditas pertanian unggulan, dengan jumlah hasil panen melebihi kebutuhan penduduk akan beras tersebut di Daerah Istimewa Yogyakarta.



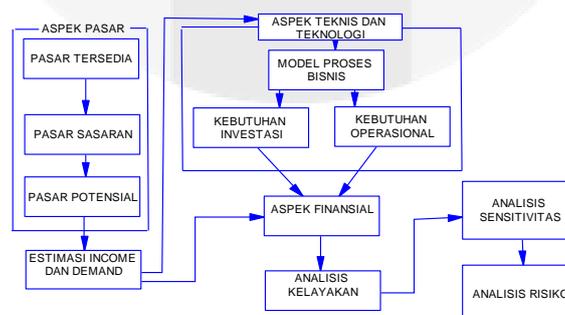
Gambar 2. Jumlah Pengguna Internet di Indonesia

Banyaknya situs jual beli on-line di Indonesia seperti Bukalapak, Tokopedia, OLX semakin membuka peluang khususnya untuk para pelaku usaha kecil menengah. Sebenarnya, untuk bisnis dan jual-beli online sendiri sudah bukan merupakan hal yang baru di masyarakat. Hal ini tentunya bisa menjadi alternatif bagi para pelaku Usaha Kecil Menengah seperti UKM Sido Urip untuk melakukan ekspansi usaha, atau melakukan promosi dengan aktif di dalam sosial media dan situs jual beli *on-line*.

2. Metode Penelitian

Pada bagian ini akan dijelaskan langkah langkah dalam pengerjaan penelitian untuk menganalisa analisis kelayakan usaha.

2.1 Metode Konseptual



Gambar 3. Model Konseptual

Gambar diatas menunjukkan hubungan antar aspek yang ada dalam sebuah usaha. Seperti aspek pasar, aspek teknis dan teknologi, dan aspek finansial. Aspek pasar, aspek pasar dalam hal ini berguna untuk mengetahui faktor faktor seperti ketersediaan pasar, pasar sasaran dan pasar potensial. Pasar tersedia disini adalah customer baik yang membeli langsung maupun via *on line*. Kemudian estimasi income dan demand, ini sangat berpengaruh terhadap langkah selanjutnya, karena dengan mengestimasi income dan demand, kita dapat menentukan langkah apa yang akan kita ambil pada aspek selanjutnya yaitu aspek teknis dan teknologi. Aspek ini

menyangkut tentang kebutuhan investasi dari program ekspansi usaha cabang baru dan juga kebutuhan operasional yang berlaku nantinya. Aspek finansial, akan menghasilkan output pada aspek finansial yaitu kebutuhan dana, biaya operasional, estimasi *income*, dan proyeksi laporan keuangan. Analisis kelayakan sangat penting dilakukan, mengingat pada tahap ini dapat memberikan gambaran secara jelas apakah ide cabang baru usaha dapat dijalankan atau tidak. Analisis kelayakan usaha sendiri dapat ditentukan dari hasil perhitungantiga kriteria umum, yaitu nilai NPV, IRR, dan PP. Analisis Risiko adalah suatu metode analisis yang meliputi faktor penilaian, karakterisasi, komunikasi, manajemen dan kebijakan yang berkaitan dengan risiko tersebut.

2.2 Metode Kuesioner

Karakteristik responden digunakan untuk mendapatkan gambaran objek penelitian secara menyeluruh, yang dilaksanakan kepada responden dari objek penelitian itu sendiri. Kami memilih responden dengan rentang umur 17 hingga 40 tahun, dikarenakan pada rentang umur tersebut, merupakan golongan pengguna internet terbesar di Indonesia. Untuk memperoleh data, kami menggunakan layanan *on-line forms* yang disediakan oleh *google*. Kuesioner ini disebarakan secara online dengan target responden yang memiliki kegemaran mengkonsumsi keripik dengan jumlah sebanyak 279 responden. Kami juga menggunakan metode *Proportionate Stratified Random Sampling*, dengan mengelompokkan responden pada tingkatan tingkatan tertentu, seperti umur dan status responden.

2.3 Pengujian Validitas

Variabel yang ada pada kuesioner akan digunakan sebagai alat ukur keabsahan data. Selanjutnya, pengambilan sampel dilakukan pada 30 data responden untuk dilakukan uji validitas menggunakan software SPSS 17.0. Setelah ke 30 data tersebut telah dinyatakan valid, maka pengujian validitas berlanjut kepada seluruh data responden yang tersisa.

Tabel 1. Uji Validitas Perilaku Konsumen

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Freq_Konsumsi_keripik	5.63	2.833	.323	.613
Tempat_membeli_Produk	5.90	2.852	.613	.421
Mengetahui_eksistensi_Produk	6.13	2.809	.401	.545
Kisaran_Harga_keripik_yang_dibeli	5.03	3.137	.313	.607

Kriteria Keputusan adalah:

Corrected Item-Total Correlation >0,3 = Valid

Corrected Item-Total Correlation <0,3 = Tidak Valid

Kesimpulan:

-Nilai *Corrected Item-Total Correlation* pertanyaan 1 > 0,3 sehingga pertanyaan 1 dinyatakan valid

-Nilai *Corrected Item-Total Correlation* pertanyaan 2 > 0,3 sehingga pertanyaan 2 dinyatakan valid

-Nilai *Corrected Item-Total Correlation* pertanyaan 3 > 0,3 sehingga pertanyaan 3 dinyatakan valid

-Nilai *Corrected Item-Total Correlation* pertanyaan 4 > 0,3 sehingga pertanyaan 4 dinyatakan valid

2.4 Pengujian Reabilitas

Pengujian reliabilitas dilakukan pada 30 responden terlebih dahulu, sebelum disebarakan pada responden lainnya. Jika hasil kuesioner dari ke 30 responden tersebut telah dinyatakan *reliabel* maka selanjutnya kuesioner dapat disebarakan untuk responden lainnya. Hasil dari uji reliabilitas dapat dilihat dari tabel di bawah ini.

Tabel 2. Pengujian Reabilitas

Cronbach's Alpha	N of Items
.618	4

Kriteria keputusan adalah:

- Jika *Cronbach's Alpha* >0,6 = Reliable
- Jika *Cronbach's Alpha* <0,6 = Tidak Reliable

Kesimpulannya adalah: Nilai uji *Croncach's Alpha* >0.6 maka hasil uji dinyatakan *reliabel*

3. Pembahasan

3.1 Penentuan Pasar Potensial, Pasar Tersedia, dan Pasar Sasaran

-Pasar potensial adalah kumpulan dari orang-orang yang memiliki minat yang sama terhadap suatu produk. Untuk penentuan pasar potensial sendiri, digunakan variabel keminatan konsumen terhadap produk keripik belut. Untuk penilaian variabel, responden yang berminat dengan produk keripik belut maka dapat dinyatakan sebagai potensial, dan responden yang tidak berminat maka dapat dinyatakan tidak potensial.

Tabel 3. Penentuan Pasar Potensial

Keripik Peyek Belut		
Berminat	131 responden	70%
Tidak Berminat	55 responden	30%
Total	186 responden	100%

-Pasar tersedia adalah responden yang memiliki minat dan kesanggupan untuk membeli produk.

Tabel 4. Tabel Pasar Tersedia Keripik Peyek Belut

Keripik Peyek Belut		
Dersedia	126 responden	96,2%
Tidak Dersedia	5 responden	3,8%
Total	131 responden	100%

Dari tabel diatas, didapati sejumlah 126 responden atau sejumlah 96.2% dari total responden pasar potensial menyatakan berminat dan menyanggupi untuk membeli produk keripik belut.

-Pasar sasaran merupakan kumpulan dari konsumen yang memiliki minat dan kebutuhan produk, yang mana akan menjadi demand untuk para pelaku usaha. Pasar sasaran juga memiliki beberapa pertimbangan. Berikut ini jenis-jenis faktor utama pertimbangan untuk pasar sasaran, diantaranya: Modal Usaha, Kemampuan/kapasitas produksi dan faktor eksistensi kompetitor/pesaing. Dengan mempertimbangkan eksistensi dari kompetitor dan peluang munculnya kompetitor baru, serta faktor bahan baku berupa belut segar dan kapasitas produksi dari UKM Sido Urip, maka ditentukan prosentase pasar sasarnya adalah sebesar 0.01% dengan melihat estimasi pengguna internet di Indonesia.

3.2 Proyeksi Produksi

Untuk proyeksi pasar sasaran dari cabang baru UKM Sido Urip adalah 0.01% dari jumlah pasar tersedia, yang selengkapnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 5. Proyeksi Produksi Keripik Belut

Tahun	Jumlah Pasar Sasaran (Orang)	Produksi Per Tahun (Kg)
2018	7200	3600
2019	7500	3750
2020	7800	3900
2021	8100	4050
2022	8400	4200

Jumlah tersebut selain dinilai tepat dari segi kapasitas produksi, juga dalam segi eksistensi kompetitor jumlahnya hampir mendekati rata-rata jumlah produksi dari 7 produsen yaitu sebesar 5.026 Kg per tahun, mengingat fungsi utama dari cabang UKM Sido Urip ini adalah membantu *main production* pada saat memenuhi demand di hari-hari besar.

3.3 Total Project Cost

Tabel 6. Total Project Cost

Total Project Cost 2018	Biaya
Investasi Tetap	Rp 149.695.000
Biaya Working Capital per bulan	Rp 23.737.006
Total	Rp 173.432.506

Dari *Total Project Cost* diatas, dapat diketahui bahwa dana yang harus dikeluarkan oleh UKM Sido Urip untuk awalan menjalankan usaha cabang barunya adalah sebesar Rp 173.432.506, yang seluruh modalnya berasal dari dana pribadi pemilik.

3.4 Analisis Kelayakan Investasi dan Analisis Kelayakan Risiko

Tabel 7. Analisis Kelayakan Investasi

No	Tahun	EAT	Depresiasi	Kas Proses	Interest Rate (%)	PV Kas Bersih
1	2018	Rp. 40.478.143	Rp. 17.883.967	Rp. 58.364.112	0,9346	Rp. 54.547.899
2	2019	Rp. 34.774.266	Rp. 17.883.967	Rp. 52.660.232	0,8738	Rp. 43.993.447
3	2020	Rp. 28.385.400	Rp. 17.883.967	Rp. 46.271.387	0,8163	Rp. 37.771.317
4	2021	Rp. 48.836.678	Rp. 17.883.967	Rp. 58.732.643	0,7629	Rp. 44.799.598
5	2022	Rp. 32.710.433	Rp. 17.883.967	Rp. 50.596.402	0,713	Rp. 36.075.234
Total PV Kas Bersih						Rp. 219.186.803
Investasi Tetap						Rp. 148.695.500
NPV						Rp. 69.491.303
PIR						3,4
IRR						24%

Tabel 8. Analisis Kelayakan Risiko

No	Tahun	EAT	Depresiasi	Kas Proses	Interest Rate (%)	PV Kas Bersih
1	2018	Rp. 40.478.143	Rp. 17.883.967	Rp. 58.364.112	0,9991	Rp. 53.078.834
2	2019	Rp. 34.774.266	Rp. 17.883.967	Rp. 52.660.232	0,9294	Rp. 43.718.438
3	2020	Rp. 28.385.400	Rp. 17.883.967	Rp. 46.271.387	0,7513	Rp. 34.783.678
4	2021	Rp. 48.836.678	Rp. 17.883.967	Rp. 58.732.643	0,683	Rp. 49.187.587
5	2022	Rp. 32.710.433	Rp. 17.883.967	Rp. 50.596.402	0,6209	Rp. 31.433.184
Total PV Kas Bersih						Rp. 202.863.783
Investasi Tetap						Rp. 148.695.500
NPV						Rp. 53.168.283
PIR						3,7
IRR						24%

Setelah itu, untuk mengukur pengaruh nilai risiko terhadap investasi digunakan metode *Risk Adjusted Discount Rate*. Sebelumnya, dalam perhitungan analisis kelayakan investasi diperoleh hasil untuk *interest rate* 7%, dan NPV sebesar Rp 69.491.103, dan nilai IRR nya 24%. Sedangkan untuk menghitung distribusi risiko usaha adalah:

-Bunga Bank (MARR): 7%

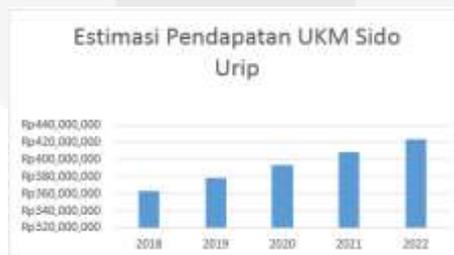
-Risiko : 3.4%

-Interest Rate : $7\% + 3.4\% = 10.4\%$

Setelah didapatkan nilai *interest rate* kemudian dapat diketahui hasil perhitungan dari NPV nya adalah sebesar Rp 53.168.281. Sementara itu, sebuah usaha dapat dinyatakan layak apabila *Interest Rate* < IRR. UKM Sido Urip sendiri dalam pembukaan cabang nya dinyatakan layak, dikarenakan nilai *Interest Rate* lebih kecil dari IRR (*Interest Rate* 10.4% < 24%).

3.5 Estimasi Pendapatan

Estimasi pendapatan adalah perkiraan hasil pemasukan yang didapatkan oleh UKM Sido Urip dari penjualan keripik peyek belut selama periode 5 tahun.



Untuk hasil produksi dari UKM Sido Urip sendiri, produk renteng dan biasa mendominasi angka pemasukan dengan jumlah 45% lebih tinggi dari produk super. Ini dikarenakan UKM Sido Urip memproduksi keripik belut varian reguler dan renteng dengan jumlah yang sama, sementara varian super dengan jumlah yang lebih sedikit dikarenakan tingginya biaya bahan baku dan stok bahan baku belut grade super yang terbatas.

3.6 Analisis *Internal Rate of Return* (IRR)

Usaha sendiri dikatakan layak apabila nilai IRR nya lebih besar dari nilai tingkat pengembalian minimum usaha yang diinginkan, atau bisa disebut juga dengan MARR (*Minimum Attractive Rate of Return*). Dari hasil perhitungan sebelumnya, diperoleh hasil IRR 24% < 7% MARR. Sehingga pembukaan cabang baru dari UKM Sido Urip dapat dikatakan layak.

3.7 Analisis Pay Back Period (PBP)

Pay Back Period adalah sebuah indikator yang dapat digunakan pemilik usaha untuk mengetahui durasi yang dibutuhkan untuk pengembalian modal awal. Sebuah usaha dapat dinyatakan layak, apabila nilai PBP kurang dari umur investasi yang ditentukan.

UKM Sido Urip sendiri telah menentukan umur investasi usaha pembukaan cabangnya adalah selama 5 tahun. Sementara itu, melalui perhitungan pada estimasi *cashflow* diperoleh hasil PBP dari UKM Sido Urip dengan nilai 3.4 yang artinya dalam waktu 3 tahun lebih 4 bulan, Cabang UKM Sido Urip diproyeksikan balik modal. Oleh karena itu pembukaan cabang baru UKM Sido Urip dapat dikatakan layak.

3.8 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dapat digunakan sebagai langkah antisipasi dampak yang dihasilkan akibat perubahan terkait faktor faktor apa saja yang berpengaruh terhadap jalannya produksi cabang baru UKM Sido Urip dalam bidang investasi. Mengingat harga bahan baku dan jumlah demand yang fluktuatif, maka pada analisis sensitivitas ini akan dihitung penurunan harga jual dan demand juga pengaruhnya terhadap NPV,IRR dan PBP serta kenaikan biaya bahan baku dan biaya overhead.

-Sensitivitas Harga Jual

Berdasarkan hasil perhitungan yaitu penurunan harga jual produk sebesar 7.3% nilai $IRR < MARR$ yaitu $6.7\% < 7\%$ yang berarti penurunan harga jual tidak boleh mencapai angka lebih dari 7.2%.

-Sensitivitas Kenaikna Biaya Operasional

Berdasarkan hasil perhitungan yaitu kenaikan biaya operasional sebesar 90% nilai $IRR < MARR$ yaitu $6.8\% < 7\%$ yang berarti kenaikan biaya operasional tidak boleh mencapai angka lebih dari 90%.

-Sensitivitas Kenaikan Harga Bahan Baku

Berdasarkan hasil perhitungan kenaikan harga bahan baku sebesar 15.9% nilai $IRR < MARR$ yaitu $6.8\% < 7\%$ yang berarti jika kenaikan harga bahan baku mencapai lebih dari 15.9% maka dapat menjadikan nilai investasi usaha menjadi tidak layak.

-Sensitivitas Kenaikan Biaya Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil perhitungan kenaikan biaya tenaga kerja sebesar 32.8% nilai $IRR < MARR$ yaitu $6.9\% < 7\%$ yang berarti jika kenaikan biaya tenaga kerja mencapai lebih dari 32.8% maka dapat menjadikan nilai investasi usaha menjadi tidak layak.

3.9 Analisis Resiko

Dalam proses penelitian yang dibahas pada bab sebelumnya, telah didapatkan faktor dari risiko usaha sebesar 3.4%. Kemudian, faktor risiko tersebut ditambahkan dengan NPV rate 7% sehingga didapati jumlah IRR sebesar 10.4% dengan nilai NPV Rp 53.168.281, sementara itu diperoleh IRR rate 29% dengan *Pay Back Period* 2.4 yang berarti investasi akan mengalami pengembalian modal dalam kurun waktu 2 tahun lebih 4 bulan.

4 Kesimpulan dan Saran

-Kesimpulan

Adapun hasil dari penelitian Analisis Kelayakan Pembukaan Cabang Baru Bisnis Usaha Kecil Menengah Peyek Belut Secara Online dan Offline di Kota Yogyakarta adalah:

1. Aspek Pasar

-Pasar Potensial

Setelah melakukan survey penyebaran kuesioner, dapat diketahui pasar potensial untuk produk keripik peyek belut adalah sebesar 70%.

-Pasar Tersedia

Setelah melakukan survey penyebaran kuesioner, dapat diketahui pasar tersedia untuk produk keripik peyek belut adalah sebesar 96.2%

-Pasar Sasaran

Setelah melakukan interview kepada pemilik UKM Sido Urip dan melakukan penelitian langsung di lapangan, maka ditentukan jumlah untuk pasar sasaran dari UKM Sido Urip sebesar 0.01% dari pasar tersedia.

2. Aspek Teknis

Pendirian cabang baru UKM Sido Urip secara teknis dapat dikatakan layak, karena didukung dengan sarana seperti mesin mesin dan peralatan produksi yang memadai untuk melayani permintaan konsumen, serta dukungan prasarana seperti lokasi yang strategis dengan supplier bahan baku maupun pasar, serta ketersediaan sanitasi yang sangat baik dan faktor sumber daya manusia yang memadai. Dengan demikian diharapkan cabang UKM Sido Urip dapat membantu untuk memenuhi *demand* perusahaan yang telah disesuaikan pada aspek teknis.

3. Aspek Finansial

Aspek finansial dalam penelitian ini adalah menghitung kebutuhan dana usaha, biaya biaya salah satunya seperti biaya operasional, dan analisis kelayakan IRR, PBP dan NPV. Sebelumnya, untuk merancang proyeksi keuangan ditetapkan durasi waktu selama 5 tahun. Hasil perhitungan dari IRR, PBP dan NPV adalah:

IRR: 24%

PBP: 3.4

NPV: Rp 69.491.103

4. Analisis Sensitivitas

Setelah melakukan perhitungan dan penelitian, maka diperoleh hasil pada sensitivitas resiko adalah:

- Penurunan harga jual produk lebih dari 7.3% dapat menyebabkan investasi tidak layak
- Investasi dapat dikatakan layak, dengan batas maksimal kenaikan biaya operasional dibawah 90%
- Batas kenaikan maksimal dari biaya bahan baku adalah 15.9% agar investasi dapat dikatakan layak
- Investasi dapat dikatakan layak dengan batas maksimal kenaikan biaya tenaga kerja sebesar 32.8%

5. Analisis Risiko

Potensi risiko yang akan dihadapi oleh cabang UKM Sido Urip telah diteliti dan dibahas pada bab sebelumnya, dengan kesimpulan, proses bisnis yang akan dijalankan cabang UKM Sido Urip dikatakan layak dengan nilai IRR 24% > 10.4% MARR, NPV sebesar Rp 53.168.281 dan tingkat *Pay Back Period* 3.7

-Saran

1. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, saran untuk pelaku usaha UKM Sido Urip adalah:

- Lebih memperhatikan kembali pengarsipan segala data transaksi, karena dalam mengembangkan usaha diperlukan data data periode terdahulu sebagai tolok ukur, sehingga jika proses penyimpanan arsip tertata rapi, maka memudahkan jika dibutuhkan di kemudian hari.
- Memperhatikan kerapian areal produksi, agar tidak mengganggu jalannya proses produksi dan menghindari hal hal yang tidak diinginkan selama proses produksi.

2. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah:

- Analisis terhadap pasokan bahan baku belut segar dan solusinya ketika terjadi kelangkaan stok bahan baku pada supplier.
- Analisis mendalam tentang kebutuhan untuk membangun *website* dan segala teknis nya, jika pada suatu saat pihak UKM Sido Urip hendak membangun sebuah situs pribadi guna memaksimalkan *on-line marketing* mereka.

Daftar Pustaka:

- [1] Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta : ANDI.
- [2] Sunyoto, Danang. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis, Bagaimana Menakar Layak atau Tidaknya Suatu Bisnis Dijalankan*. Yogyakarta : CAPS
- [3] Ghony, Djunaidi dan Almanshur, Fauzan. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- [4] Noorputrayunanto, Widya. 2010. *Jurnal Studi Kelayakan Bisnis Carwash 24 Jam Di Kota Bandung (Studi Kasus Clean 8 Platinum*
- [5] Suzanna, Laura. 2016. *Analisis Kelayakan Pembukaan Cabang Baru Usaha Bisnis Rajut Karimake di Kota Bandung*

