

## ABSTRAK

UMKM Pikyeum merupakan perusahaan pertama yang menjual keripik peuyeum di Indonesia. UMKM Pikyeum menyediakan *website* yang berfungsi sebagai penghubung antara produsen dengan konsumen, wadah pengenalan produk, dan tempat pembelian secara *online*. Dengan demikian, UMKM Pikyeum memudahkan konsumen di seluruh Indonesia untuk mencari keripik peuyeum.

Sebagai ide bisnis baru, penelitian ini menjelaskan mengenai perancangan bisnis dan analisis kelayakan usaha Pikyeum secara *offline* dan *online* ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial.

Berdasarkan penelitian ini, diperoleh nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp167.006.461, nilai *Interest Rate of Return* (IRR) sebesar 36,70%, dan *Payback Period* selama 3,4 tahun. Dapat disimpulkan bahwa UMKM Pikyeum layak dijalankan karena  $NPV > 0$ ,  $Payback Period < \text{umur ekonomis aset}$ , dan  $IRR > MARR$ . Peneliti juga menghitung tingkat sensitivitas pada perubahan biaya bahan baku dan pengemasan, biaya tenaga kerja, permintaan, dan harga jual. Peningkatan persentase biaya bahan baku dan pengemasan sensitif di 36,76% dan biaya tenaga kerja 23,51%. Sedangkan penurunan persentase permintaan Pikyeum sensitif di 15,63% dan harga jual 11,34%.

**Kata Kunci:** Perancangan Bisnis, Analisis Kelayakan, NPV, IRR, PBP