

ABSTRAK

Miruki Way merupakan salah satu UMKM di bidang kuliner yang berdiri pada akhir tahun 2019 dan berlokasi di Jl. Sukapura No. 14 Kecamatan Dayeuhkolot, Kabupaten Bandung. Usaha ini menawarkan berbagai olahan minuman dan makanan pendamping yang dapat dijaungkau oleh berbagai kalangan. Bisnis yang telah berjalan selama empat tahun ini menunjukkan eksistensi dengan terjadinya peningkatan penjualan produk setiap tahun. Namun, di sisi lain, *outlet* usaha eksisting menunjukkan beberapa permasalahan yang tidak memungkinkan untuk diperluas atau direnovasi. Permasalahan tersebut mengacu area *outlet* yang sempit, minimnya lahan parkir, sering terjadi macet pada area jalan *outlet*, dan tidak tersedia fasilitas berupa toilet, musala, dan stop kontak.

Dari permasalahan tersebut pemilik usaha merencanakan untuk mendirikan cabang baru dengan perencanaan dari berbagai aspek. Oleh karena itu, penggunaan metode analisis kelayakan dengan mempertimbangkan aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial menjadi pilihan yang tepat untuk permasalahan ini. Untuk menentukan uji kelayakan dapat menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback period* (PP). Selain itu, melakukan uji sensitivitas dan analisis risiko juga diperlukan untuk menunjang kelayakan dari berbagai sudut.

Hasil usulan dari perancangan aspek pasar menghasilkan besaran ukuran pasar terhadap *demand* produk yang diperoleh dari metode peramalan regresi linear. Didapatkan hasil bahwa *demand* produk setiap tahunnya akan mengalami peningkatan sebesar 3.4%. Lalu, terdapat strategi pemasaran dengan pendekatan *Segmentation, Targeting, Positioning* (STP) dan *Marketing Mix* (4P) yang menargetkan masyarakat berusia 10-49 tahun dan berdomisili di Kota Bandung. Strategi promosi yang diusulkan berupa *platform* seperti *instagram ads*, *tiktok ads*, dan spanduk. Perancangan selanjutnya yaitu mengenai aspek teknis dan operasional. Pada perancangan ini menetapkan Kota Bandung menjadi lokasi pendirian cabang baru dengan beberapa alasan yang mendukung, seperti jarak yang masih terjangkau dengan lokasi eksisting, tren peningkatan konsumsi minuman manis di Kota Bandung, dan Kota Bandung menjadi kota sasaran bagi mahasiswa. Penentuan tenaga kerja pada cabang baru mengacu pada waktu baku proses untuk setiap aktivitas, sehingga didapatkan jumlah tenaga kerja pada cabang baru sebanyak 7 orang dengan pembagian posisi staf kasir, staf pelayan, dan staf produksi. Pada aspek teknis juga diperlukan perancangan mengenai estimasi kebutuhan material per

produknya. Hal ini untuk menentukan stok yang diperlukan agar tidak terjadi kekurangan atau kelebihan bahan baku. Selain itu, terdapat penentuan mengenai jumlah peralatan yang diperlukan dalam proses produksi. Pada cabang baru terjadi penambahan mesin, peralatan, serta fasilitas dari cabang utama. Hal ini dipengaruhi oleh perbedaan luas ruangan yang dimiliki cabang utama dan cabang baru. Pengaruh luas juga mempengaruhi waktu baku proses pada setiap aktivitasnya. Terdapat 6 aktivitas yang terjadi pada proses bisnis usulan, yaitu proses pembukaan *outlet* selama 84.67 menit, proses pengadaan bahan baku dan penunjang selama 248 menit, proses pelayanan dan produksi *ice cream* selama 8 menit, proses pelayanan dan produksi olahan minuman selama 16.67 menit, proses pelayanan dan produksi *croffle* selama 23.67 menit, dan proses penutupan *outlet* selama 85 menit. Pada hasil perancangan aspek finansial, diperoleh perhitungan untuk biaya yang mempengaruhi perancangan, seperti biaya investasi, biaya bahan baku, biaya bahan habis pakai, biaya tenaga kerja, biaya operasional, dan estimasi pendapatan. Dari perolehan biaya tersebut dapat digunakan untuk menguji kelayakan dengan menggunakan metode NPV, IRR, dan PP.

Berdasarkan hasil perhitungan, didapatkan nilai NPV jika menggunakan nilai MARR sebesar 10.7% sebesar Rp168,151,288 nilai IRR sebesar 44.09%, dan PP selama 4.02 tahun. Dapat dikatakan perancangan untuk pembukaan cabang baru Miruki Way termasuk kategori layak karena NPV bernilai positif, nilai $IRR < MARR$, dan *payback period* masih berada pada rentang yang diestimasikan. Selain itu, terdapat uji sensitivitas untuk mengetahui batasan maksimal yang dapat dilakukan oleh usaha Miruki Way dari pengaruh 4 kondisi. Nilai sensitivitas saat terjadinya penurunan permintaan produk sebesar 3.30%, kondisi saat kenaikan biaya tenaga kerja sebesar 20.17%, kondisi saat kenaikan biaya bahan baku sebesar 4.90%, dan kondisi saat penurunan harga jual sebesar 3.30%. Selanjutnya, terdapat perancangan terhadap analisis risiko pada pembukaan cabang baru. Diperoleh persentase risiko sebesar 7.67% yang dipengaruhi oleh aspek pasar, teknis, dan finansial, sehingga nilai *NPV rate* diperoleh sebesar 18.37% dari pertambahan persentase risiko dan nilai MARR. Hasil proyeksi dari asumsi tersebut memperoleh nilai NPV sebesar Rp107,496,970 nilai IRR sebesar 44.09% dan *payback period* selama 4.30 tahun. Jika disesuaikan dengan teori kelayakan, maka usaha pembukaan cabang baru tergolong layak untuk diimplementasikan.

Kata Kunci: *Analisis Kelayakan, Aspek Pasar, Aspek Teknis, Aspek Finansial, Analisis Sensitivitas dan Risiko*