

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan jenis usaha kecil yang memberikan sumbangan signifikan terhadap perkembangan ekonomi di Indonesia. Peran besar UMKM di Indonesia sejalan dengan *Sustainable Development Goals* (SDGs). Salah satu tujuan pembangunan berkelanjutan berada di tujuan nomor 8, yaitu pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi. Keberadaan tujuan tersebut diharapkan dapat memenuhi produktivitas ekonomi melalui inovasi tinggi dari diversifikasi yang ada sehingga tiap sektor ekonomi mampu meningkatkan sumber daya konsumsi dan produksi serta pekerjaan layak bagi semua orang. Salah satu sektor UMKM yang turut andil dalam pertumbuhan perekonomian adalah industri pakaian hewan bernama Birkin Pet dengan produknya yang bernama Ergonomic Pet Harness.

Ergonomic Pet Harness merupakan tali kekang pelindung tubuh hewan peliharaan yang didesain menjadi busana sesuai dengan standar ergonomi. Media penjualan produk dilakukan secara *online*, yaitu melalui *e-commerce* Shopee dan TikTok Shop. Ergonomic Pet Harness berencana untuk melakukan pengembangan produk dengan menambahkan fitur teknologi berupa GPS Tracker.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan ekonomi Ergonomic Pet Harness ketika ditambahkan fitur GPS Tracker dengan mempertimbangkan aspek teknis, aspek pasar, dan aspek finansial. Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian kualitatif deskriptif, yaitu menekankan pada penelitian fenomena. Analisis kelayakan dianalisis dari aspek finansial dengan mempertimbangkan aspek pasar dan teknis. Data pasar diperoleh dengan menggunakan metode estimasi ukuran pasar TAM, SAM, dan SOM. Hasil estimasi menunjukkan bahwa TAM sebesar 4,8 juta pemilik kucing dengan ukuran global, SAM sebesar 1,248 juta pemilik kucing dengan data ukuran Indonesia, dan SOM sebesar 12.480 pemilik kucing dengan data Indonesia. Aspek teknis dianalisis untuk menentukan jumlah karyawan, alat dan bahan, serta lokasi yang dibutuhkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adopsi GPS Tracker pada Ergonomic Pet Harness layak dilakukan apabila memperoleh NPV sebesar Rp 52.366.342 dengan IRR 24 persen. Periode pengembalian modal diperoleh pada tahun kelima. Peningkatan nominal tersebut dapat dicapai jika Ergonomic Pet Harness terjual sebanyak 2.220 buah pada tahun pertama dan mengalami peningkatan penjualan sebesar 15 persen setiap tahunnya. Ergonomic Pet Harness akan layak untuk dijual jika ambang batasnya adalah kenaikan gaji secara keseluruhan sebesar 3,5 persen, penurunan margin keuntungan sebesar 3,5 persen, dan penurunan pendapatan sebesar 2,7 persen. Jika melebihi ambang batas tersebut, bisnis akan mengalami kerugian atau tidak layak.

Kata kunci: analisis kelayakan, analisis sensitivitas, ergonomi, IRR, NPV, *Payback Period*