



## Analisis Kelayakan Usaha Sayur Gulung Ditinjau dari Aspek Keuangan dan Non-Keuangan (Studi Pada Usaha Mahasiswa Universitas Slamet Riyadi Surakarta)

**Yuanita Putri Nurmatalasari<sup>1\*</sup>, Marjam Desma Rahadhini<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Slamet Riyadi Surakarta,

Penulis Korespondensi: [yuanitaapn@gmail.com](mailto:yuanitaapn@gmail.com)

**Abstract.** This study aims to analyze the feasibility of the Sayur Gulung (SaGuMy) business run by students of Universitas Slamet Riyadi Surakarta, viewed from both financial and non-financial aspects. The non-financial aspects include production management, marketing, human resources, technical operations, and legal compliance. Meanwhile, the financial aspect is assessed through indicators such as Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), and Profitability Index (PI). This research employs a descriptive qualitative method combined with quantitative analysis using a case study approach. Data were collected through interviews, observations, and documentation, with data validity tested using source triangulation. In addition, quantitative analysis was applied to evaluate financial feasibility based on SaGuMy's financial reports. The results indicate that the Sayur Gulung business is considered feasible to run. From the non-financial perspective, the business demonstrates an efficient production system, targeted marketing strategies, solid human resource management, adequate technical operations, and strong legal compliance. From the financial aspect, the business shows a positive NPV, an IRR exceeding the discount rate, a PP shorter than the standard payback period, and a PI greater than 1, all indicating financial viability. This study is expected to serve as a reference for student entrepreneurs and relevant stakeholders in assessing the feasibility of similar business ventures in academic environments.

**Keywords** Business Feasibility; Financial Aspect; Non-Financial Aspect

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Sayur Gulung (SaGuMy) yang dijalankan oleh mahasiswa Universitas Slamet Riyadi Surakarta, ditinjau dari aspek finansial maupun non-finansial. Aspek non-finansial meliputi manajemen produksi, pemasaran, sumber daya manusia, operasional teknis, serta kepatuhan hukum. Sementara itu, aspek finansial dinilai melalui indikator Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), dan Profitability Index (PI). Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang dipadukan dengan analisis kuantitatif melalui pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, dengan uji validitas data dilakukan menggunakan triangulasi sumber. Selain itu, analisis kuantitatif diterapkan untuk mengevaluasi kelayakan finansial berdasarkan laporan keuangan SaGuMy. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Sayur Gulung layak untuk dijalankan. Dari perspektif non-finansial, usaha ini memiliki sistem produksi yang efisien, strategi pemasaran yang terarah, manajemen sumber daya manusia yang solid, operasional teknis yang memadai, serta kepatuhan hukum yang kuat. Dari aspek finansial, usaha ini menunjukkan NPV positif, IRR yang melebihi tingkat diskonto, PP yang lebih singkat dibanding standar periode pengembalian, serta PI lebih besar dari 1, yang semuanya mengindikasikan kelayakan finansial. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi para mahasiswa wirausaha dan pemangku kepentingan terkait dalam menilai kelayakan usaha sejenis di lingkungan akademik

**.Kata kunci:** Kelayakan Usaha; Aspek Keuangan; Aspek Non-Keuangan

### 1. LATAR BELAKANG

Pertumbuhan sektor kuliner di Indonesia semakin pesat seiring dengan meningkatnya tren gaya hidup sehat dan dukungan teknologi digital. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya di bidang kuliner, turut berkembang dan menjadi pilihan menarik bagi kalangan mahasiswa sebagai wirausaha pemula. Di lingkungan Universitas Slamet Riyadi Surakarta (UNISRI), mahasiswa mulai merintis usaha kreatif seperti Sayur Gulung (SaGuMy), yaitu makanan sehat berbasis sayuran yang disajikan secara praktis. Namun, dalam

menjalankan usaha, perlu dilakukan analisis kelayakan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak dari sisi keuangan maupun non-keuangan. Aspek keuangan mencakup NPV, IRR, PP, dan PI, sedangkan aspek non-keuangan meliputi produksi, pemasaran, sumber daya manusia, teknis, dan hukum. Dengan demikian, penting untuk mengkaji kelayakan usaha SaGuMy agar dapat menjadi contoh wirausaha mahasiswa yang berkelanjutan dan inspiratif.

## **2. KAJIAN TEORITIS**

### **Kelayakan Usaha**

Studi kelayakan usaha merupakan langkah awal yang penting dalam perencanaan bisnis untuk menilai potensi keberhasilan suatu usaha sebelum dijalankan. Menurut Sutandi (2024), studi ini mencakup evaluasi menyeluruh terhadap aspek internal dan eksternal guna mengetahui apakah suatu usaha layak dijalankan dalam jangka pendek maupun panjang. Kelayakan tidak hanya dilihat dari keuntungan finansial, namun juga mempertimbangkan aspek manajerial, operasional, dan legal.

### **Aspek Keuangan**

Aspek keuangan menjadi bagian krusial dalam studi kelayakan karena menyangkut keputusan investasi dan pengembalian modal. Menurut Adnyana (2020), penilaian aspek keuangan mencakup analisis arus kas, proyeksi laba rugi, serta indikator keuangan seperti Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), dan Profitability Index (PI). NPV menunjukkan nilai sekarang dari keuntungan proyek, IRR menilai tingkat efisiensi investasi, PP menghitung waktu pengembalian modal, dan PI menunjukkan rasio keuntungan terhadap investasi

### **Aspek Non-Keuangan**

Aspek non-keuangan juga berperan penting dalam menilai kelayakan usaha. Bangun (2022) menyatakan bahwa aspek produksi meliputi efisiensi proses, perencanaan produksi, dan pemeliharaan alat. Aldhiansyah (2023) menjelaskan bahwa aspek pemasaran melibatkan segmentasi pasar, strategi harga, promosi, dan distribusi. Faradiba & Musmulyadi (2020) menekankan pentingnya manajemen sumber daya manusia (SDM) dalam meningkatkan kinerja usaha melalui perencanaan tenaga kerja, pelatihan, dan evaluasi. Sementara itu, Qomaruddin (2022) menyoroti aspek teknis dan teknologi yang mencakup pemilihan lokasi, skala produksi, serta penggunaan alat dan teknologi produksi. Terakhir, aspek hukum menurut Apriyanti & Muhammad (2024) berperan dalam memastikan legalitas usaha melalui perizinan dan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku.

## **3. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yang dipadukan dengan analisis kuantitatif melalui metode studi kasus. Lokasi penelitian berada di Kelurahan Manahan, Surakarta, dengan objek usaha *Sayur Gulung (SaGuMy)* yang dijalankan oleh mahasiswa Universitas Slamet Riyadi Surakarta (UNISRI). Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi, dan studi dokumentasi. Validitas data diuji dengan teknik triangulasi sumber, yaitu membandingkan data hasil observasi, wawancara, dan dokumen. Analisis data non-keuangan dilakukan secara deskriptif terhadap lima aspek: produksi, pemasaran, sumber daya manusia, teknis-operasional, dan hukum. Sementara itu, analisis keuangan dilakukan dengan pendekatan kuantitatif menggunakan indikator *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), dan *Profitability Index* (PI) berdasarkan laporan keuangan usaha. Metode ini dipilih untuk menggambarkan kelayakan usaha secara menyeluruh, baik dari sisi operasional maupun finansial, sehingga dapat memberikan rekomendasi yang relevan bagi pengembangan usaha mahasiswa.

#### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

##### **Gambaran Umum**

Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Manahan, Kecamatan Banjarsari, Kota Surakarta, yang merupakan wilayah strategis dengan populasi padat, dikelilingi oleh pusat pendidikan, olahraga, dan aktivitas UMKM. Lokasi rumah produksi usaha berada di Jl. Bekisar 4, Depok, Manahan, yang memudahkan akses distribusi dan pemasaran produk, termasuk melalui platform digital seperti GrabFood dan ShopeeFood. Objek penelitian adalah usaha *Sayur Gulung (SaGuMy)*, yaitu makanan sehat berbahan dasar sayuran segar yang dikreasikan dalam bentuk gulungan menyerupai sushi. Usaha ini dijalankan oleh tim mahasiswa UNISRI dengan misi menghadirkan makanan sehat, praktis, dan bergizi untuk semua kalangan, termasuk anak-anak dan masyarakat yang menjalani diet. Produk SaGuMy menonjolkan keunikan dalam penyajian, variasi topping, serta pilihan saus khas, dan menyasar segmen pasar urban yang peduli terhadap pola makan sehat. Selain bertujuan komersial, usaha ini juga sejalan dengan prinsip keberlanjutan (SDGs), khususnya pada aspek kesehatan dan ketahanan pangan.

##### **Analisis Penelitian**

Hasil penelitian ini diperoleh dengan teknik wawancara yang mendalam dengan informan dalam bentuk observasi langsung dan apabila datanya sudah terkumpul kemudian dianalisis. Dalam penelitian ini yang menjadi informan yaitu mahasiswa UNISRI yang tergabung pada usaha Sayur Gulung yang dikaitkan dengan beberapa aspek.

Wawancara ini dilakukan di *outlet* SaGuMy pada tanggal 13 Juni 2025. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman sekaligus menggambarkan realitas yang bersifat kompleks. Penelitian kualitatif merupakan suatu prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan yang bersumber dari individu maupun perilaku yang diamati. Pada tahap analisis, peneliti menyusun daftar pertanyaan wawancara, melakukan pengumpulan data, serta menganalisis data secara mandiri. Untuk memastikan sejauh mana informasi yang diberikan informan, peneliti menempuh beberapa tahapan tertentu

- A. Pertama, menyusun draf pertanyaan wawancara berdasarkan dari unsur-unsur kredibilitas yang akan ditanyakan pada narasumber.
- B. Kedua, melakukan wawancara dengan narasumber yang terdiri dari 5 mahasiswa yang diambil masing-masing perempuan dengan jumlah 1 orang, laki-laki dengan jumlah 4 orang.
- C. Ketiga, menambahkan lampiran dokumentasi saat narasumber melakukan wawancara.
- D. Keempat, memindahkan data penelitian yang berbentuk daftar dari semua pertanyaan yang diajukan kepada narasumber.
- E. Kelima, menganalisis hasil data wawancara yang telah dilakukan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha SaGuMy layak untuk dijalankan, baik secara operasional maupun finansial.

## **Hasil Penelitian Dan Wawancara**

Proses wawancara ini dilakukan langsung di *outlet* SaGuMy dilaksanakan pada tanggal 13 Juni 2025. Berikut adalah hasil wawancara pada mahasiswa yang tergabung pada usaha SaGuMy:

### **Aspek Non-Keuangan**

Aspek non-keuangan terdiri dari aspek manajemen produksi, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek teknis dan operasional dan aspek hukum.

#### **Aspek Manajemen Produksi**

Penyusunan Rencana produksi dan operasi

Rencana produksi harian SaGuMy disesuaikan dengan tren penjualan, agenda kampus, dan kondisi tim, dengan rata-rata 15–25 porsi per hari dan meningkat di akhir pekan. Fleksibilitas tugas memungkinkan anggota saling menggantikan tanpa mengurangi kualitas atau kecepatan produksi.

Perencanaan dan pengendalian persediaan dan pengadaan bahan

SaGuMy bekerja sama dengan Sentral Pangan Solo dan juga berbelanja di pasar tradisional untuk memastikan ketersediaan bahan berkualitas. Pengadaan dilakukan untuk maksimal dua hari guna menjaga kesegaran dan menghindari pemborosan. Bahan disimpan di ruang pendingin dan dicek sebelum digunakan. Jika terjadi kendala pasokan atau kenaikan harga, topping disesuaikan secara kreatif agar produksi tetap berjalan lancar.

Pemeliharaan atau perawatan (*maintenance*) mesin dan peralatan

SaGuMy menggunakan peralatan manual seperti pisau, talenan, dan kompor gas, dengan standar kebersihan yang ketat. Peralatan dibersihkan rutin dan menyeluruh tiap akhir pekan. Anggaran Rp100.000–Rp150.000 per bulan dialokasikan untuk perawatan dan penggantian perlengkapan, guna mencegah kerusakan mendadak dan menjaga kelancaran produksi.

Manajemen produksi SaGuMy berjalan sistematis, kolaboratif, dan adaptif. Perencanaan berbasis data, tim bekerja fleksibel, dan pengadaan bahan dilakukan efisien. Meski alat masih manual, kebersihan dan perawatan rutin dijaga. Produksi yang kuat ini menjadi fondasi pengembangan usaha ke depan.

### **Aspek Pemasaran**

Analisis dan Segmentasi Pasar

Tim SaGuMy melihat tren makanan sehat sebagai gaya hidup, khususnya di kalangan mahasiswa dan pelajar. Mereka menyasar segmen muda, termasuk yang berdiet atau vegetarian, dengan menganalisis preferensi konsumen. Mahasiswa perempuan cenderung memilih menu rendah kalori, sementara laki-laki lebih suka porsi mengenyangkan

Penetapan harga dan daya saing

SaGuMy menetapkan harga Rp20.000–Rp30.000 per porsi berdasarkan daya beli mahasiswa dan margin wajar. Strategi diskon dan bundling juga diterapkan untuk menarik konsumen baru dan menjaga loyalitas pelanggan

Strategi promosi dan media digital

Promosi SaGuMy difokuskan melalui Instagram dan TikTok dengan konten visual, testimoni, dan edukasi. Tim juga menjalin kerja sama dengan organisasi kampus dan influencer lokal untuk membangun kepercayaan dan memperkuat word-of-mouth marketing.

Distribusi dan Akses Produk

SaGuMy melayani pemesanan lewat WhatsApp, Instagram, dan platform online seperti GrabFood, GoFood, dan ShopeeFood. Produk bisa diambil langsung atau dikirim dengan sistem antar internal. Kemasan praktis, higienis, dan ramah lingkungan menambah nilai estetika dan menunjukkan komitmen terhadap kelestarian lingkungan

Strategi pemasaran SaGuMy terbukti matang dan adaptif, dengan segmentasi pasar yang jelas menasarkan mahasiswa, pelajar, dan individu bergaya hidup sehat. Penetapan harga kompetitif Rp20.000–Rp30.000 disertai citra produk sehat dan praktis membuatnya mampu bersaing. Promosi melalui media sosial, kolaborasi komunitas, serta distribusi fleksibel lewat berbagai platform digital memperkuat daya saing. Kemasan ramah lingkungan menambah nilai jual. Strategi ini menjadikan SaGuMy berpeluang besar tumbuh di pasar makanan sehat.

### **Aspek Sumber Daya Manusia**

#### **Perencanaan dan Penentuan Kebutuhan Tenaga Kerja**

Tim inti SaGuMy terdiri dari lima orang dengan peran berbeda, namun semua anggota dengan tugas sesuai kebutuhan dan jadwal kuliah. Produksi biasanya berlangsung pukul 08.00–15.00, dengan sistem saling menggantikan saat ada kegiatan kampus. Saat ramai atau ada event, seluruh tim turun langsung dan kadang dibantu teman dekat

#### **Perekrutan dan Seleksi**

Karena skala usaha masih kecil, SaGuMy merekrut tenaga tambahan secara informal lewat jaringan kampus. Fokus utama ada pada motivasi dan kerja tim, bukan pengalaman. Calon anggota diuji coba selama seminggu untuk menilai kedisiplinan dan kerja sama. Tenaga bantu biasanya mahasiswa dengan jadwal kuliah ringan atau yang ingin belajar berwirausaha.

#### **Penempatan Tugas dan Jobdesk**

Tugas dalam tim SaGuMy dibagi sejak awal berdasarkan minat dan keahlian. Sistem ini fleksibel, sehingga anggota bisa saling bantu saat dibutuhkan. Jika ada masalah atau ketidaksesuaian, tim menyelesaikannya lewat diskusi terbuka. Komunikasi aktif jadi kunci menjaga kerja tim tetap lancar dan nyaman.

#### **Pelatihan dan Pengembangan**

Pelatihan di SaGuMy dilakukan secara informal dengan metode learning by doing, di mana anggota baru belajar langsung dari anggota lama. Mereka juga mengikuti pelatihan eksternal seperti seminar kewirausahaan dan kegiatan kampus. Evaluasi dilakukan tiap akhir minggu melalui diskusi santai, dengan fokus pada kedisiplinan, hasil kerja, kolaborasi, dan inisiatif.

#### **Sistem Evaluasi dan Apresiasi**

SaGuMy memiliki sistem penghargaan internal untuk memotivasi kinerja tim. Bentuk apresiasi yang diberikan antara lain bonus mingguan dari hasil keuntungan, pemberian *merchandise*, atau menunjuk anggota untuk mewakili tim dalam kegiatan eksternal. Hal ini menjadi pemicu semangat, sekaligus bentuk penghargaan atas kontribusi anggota.

Manajemen SDM SaGuMy fleksibel, kolaboratif, dan adaptif. Perekutan selektif, pelatihan berkelanjutan, dan evaluasi rutin menjaga semangat tim. SDM yang solid jadi fondasi utama keberlanjutan usaha.

### **Aspek Teknis dan Operasional**

Penentuan lokasi bisnis atau usaha

Lokasi produksi SaGuMy di Jl. Bekisar 4, Manahan, dipilih karena strategis—dekat kampus, pasar, dan Stadion Manahan—serta mudah dijangkau layanan online. Usaha berbasis rumahan ini tidak memerlukan izin khusus dan mendapat dukungan positif dari warga sekitar

Penentuan skala produksi

Produksi SaGuMy bersifat fleksibel, rata-rata 15–25 porsi per hari dan bisa naik saat event kampus. Proses dimulai dari belanja pagi, dilanjutkan produksi hingga sore dengan alur kerja efisien. Tim menyiapkan bahan sesuai kebutuhan harian untuk menjaga kualitas dan mencegah pemborosan

Pemilihan mesin dan teknologi

SaGuMy masih menggunakan peralatan manual seperti pisau, kompor, dan lemari pendingin, namun dinilai cukup untuk skala produksi saat ini. Perawatan dilakukan rutin seminggu sekali untuk menjaga kebersihan. Tim juga menyiapkan anggaran operasional bulanan, dan berencana menambah alat otomatis guna meningkatkan efisiensi produksi ke depan

Aspek teknis dan operasional SaGuMy menunjukkan kesiapan kuat. Lokasi strategis di Manahan mendukung produksi, distribusi, dan akses konsumen. Skala produksi fleksibel menjaga kualitas dan mencegah pemborosan. Meski alat masih manual, perawatan rutin dan rencana peningkatan alat menunjukkan visi jangka panjang. Sistem kerja yang rapi dan adaptif jadi fondasi bagi keberlanjutan usaha.

### **Aspek Hukum**

Legalitas Usaha

SaGuMy telah resmi terdaftar sebagai usaha mikro dengan NIB dan PIRT, didapat secara bertahap dengan dukungan dosen dan program kampus. Legalitas ini menambah nilai saat mengikuti event atau kerja sama eksterna

HKI (Hak Kekayaan Intelektual)

Nama dan logo SaGuMy belum terdaftar di DJKI, namun tim telah melakukan perlindungan awal lewat digital branding dan dokumentasi. Penyebaran brand di media sosial dan event menjadi strategi soft protection agar identitas usaha tidak mudah ditiru

### Izinan dan Kepatuhan lingkungan

Sebagai usaha rumahan, SaGuMy tidak memerlukan izin lingkungan khusus, namun tetap menjaga kebersihan dan mengelola limbah dengan baik. Sisa sayuran diolah jadi kompos atau pakan ternak, dan kemasannya ramah lingkungan. Warga sekitar mendukung usaha ini karena memberi contoh positif bagi pemuda.

### Sertifikasi dan Regulasi khusus

Selain NIB dan PIRT, SaGuMy telah lulus uji laboratorium dari Dinas Kesehatan Surakarta yang membuktikan produk aman dan layak konsumsi, termasuk untuk anak-anak, penderita obesitas, dan konsumen dengan pola makan sehat.

Dari sisi legalitas, SaGuMy telah memenuhi ketentuan dengan memiliki NIB, PIRT, dan mengikuti uji laboratorium pangan. Sertifikasi halal sedang diproses untuk memperkuat kepercayaan konsumen. Meski merek belum terdaftar, perlindungan awal dilakukan melalui branding digital. Pengelolaan limbah ramah lingkungan juga menunjukkan tanggung jawab sosial. Kepatuhan hukum ini menjadi fondasi kuat untuk pengembangan dan kepercayaan pasar.

### Rekapitulasi Analisis Kelayakan Usaha SaGuMy dari Aspek Non-Keuangan

Aspek	Hasil	Keputusan
Manajemen Produksi	Manajemen produksi yang terencana, kolaboratif, efisien, dan adaptif menunjukkan bahwa usaha SaGuMy layak dijalankan dan dikembangkan. Kekuatan pada aspek produksi ini menjadi fondasi utama bagi keberhasilan usaha dalam jangka panjang.	Layak
Pemasaran	Strategi pemasaran yang relevan, modern, dan berbasis kebutuhan pasar menjadikan usaha SaGuMy layak dijalankan serta memiliki prospek menjanjikan untuk tumbuh dan berkembang di pasar makanan sehat yang terus meningkat.	Layak
Sumber Daya Manusia	Pengelolaan sumber daya manusia yang kolaboratif, adaptif, dan mendorong pengembangan kapasitas anggota membuktikan bahwa SaGuMy layak untuk dijalankan. Kekompakan, semangat, serta kemampuan anggota dalam belajar dan beradaptasi menjadi fondasi kuat bagi keberlanjutan dan pertumbuhan usaha di masa depan	Layak

Teknis dan Operasional	Sistem operasional yang tertata, lokasi strategis, efisiensi skala produksi, dan komitmen terhadap peningkatan teknologi menjadikan SaGuMy layak untuk dijalankan. Perencanaan teknis dan operasional yang adaptif menjadi fondasi penting dalam mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha ke depan.	Layak
Hukum	Pemenuhan seluruh elemen hukum yang dilakukan secara bertahap dan terencana menjadikan usaha SaGuMy sangat layak dijalankan dari sisi legalitas. Kepatuhan terhadap aspek hukum menjadi fondasi penting untuk memperluas jangkauan pasar, menjalin kemitraan, dan membangun kepercayaan jangka panjang dengan konsumen serta pemangku kepentingan lainnya.	Layak

### Aspek Keuangan

Aspek Keuangan terdiri dari Arus Kas, Laba Rugi, NPV dan IRR

#### Arus Kas

Keterangan	Bulan ke-1	Bulan ke-2	Bulan ke-3	Bulan ke-4	Bulan ke-5	Bulan ke-6
Penjualan	4.402.000	3.955.000	4.120.000	4.730.000	4.864.000	3.704.000
HPP	1.322.000	1.205.000	1.198.000	1.360.000	1.368.120	1.151.820
<b>Laba Kotor</b>	<b>3.080.000</b>	<b>2.750.000</b>	<b>2.922.000</b>	<b>3.370.000</b>	<b>3.495.880</b>	<b>2.552.180</b>
Biaya-Biaya						
Gaji 5 Anggota	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Listrik + Air	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Packaging	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Plastik	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
Bensin	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Administrasi	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Penyusutan	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
<b>Laba Bersih</b>	<b>1.305.000</b>	<b>1.025.000</b>	<b>1.197.000</b>	<b>1.645.000</b>	<b>1.770.880</b>	<b>827.180</b>
<b>Cash Inflow</b>	<b>1.330.000</b>	<b>1.050.000</b>	<b>1.222.000</b>	<b>1.670.000</b>	<b>1.795.880</b>	<b>852.180</b>

Berdasarkan laporan arus kas diatas dapat dilihat bahwa usaha SaGuMy memperoleh

keuntungan sebesar Rp 7.920.060

#### Laba Rugi

Pendapatan			
Penjualan			Rp 25.775.000
Total Pendapatan			Rp 25.775.000
Biaya Produksi			

Biaya Bahan Baku	Rp	3.205.000		
Biaya Bahan Topping	Rp	1.575.000		
Biaya Bahan Saos	Rp	1.290.000		
Total Biaya Produksi			Rp	(6.070.000)
Biaya Operasional				
Biaya Listrik + Air	Rp	300.000		
Total Biaya Operasional			Rp	(300.000)
Harga Pokok Penjualan (HPP)				
Harga Pokok Penjualan	Rp	7.615.245		
Total Harga Pokok Penjualan (HPP)			Rp	(7.615.245)
Total Laba Kotor			Rp	11.789.755
Beban-beban:				
Beban Gaji	Rp	6.000.000		
Beban Pemakaian Perlengkapan	Rp	150.000		
Total Beban			Rp	(6.150.000)
Total Laba Bersih			Rp	5.639.755

Berdasarkan perhitungan laba rugi, laba yang diperoleh selama bulan Januari - Juni 2025 memperoleh keuntungan sebesar Rp 5.639.755. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha SaGuMy layak untuk dijalankan.

#### *Net Present Value*

Bulan	Arus Kas	Df (0,83%)	Present Value (pf)
Bulan ke-1	1.330.000	0,9918	1.319.052
Bulan ke-2	1.050.000	0,9836	1.032.785
Bulan ke-3	1.222.000	0,9755	1.192.070
Bulan ke-4	1.670.000	0,9675	1.615.688
Bulan ke-5	1.795.880	0,9595	1.723.171
Bulan ke-6	852.180	0,9516	810.947
Jumlah Arus Kas			7.693.713
Jumlah Investasi			1.782.000
NPV			5.911.713

$$NPV = 7.693.713 - 1.782.000 = 5.911.713 > 0$$

Berdasarkan perhitungan nilai *Net Present Value* (NPV) positif (+) yaitu Rp 5.911.713 dapat disimpulkan bahwa usaha SaGuMy layak untuk dijalankan

#### *Internal Rate of Return*

$$\sum_{t=1}^t \frac{C_t}{(1 + IRR)^t} = C_0$$

$$\begin{aligned}
 & \frac{C_1}{(1 + IRR)^1} + \frac{C_2}{(1 + IRR)^2} + \frac{C_3}{(1 + IRR)^3} + \frac{C_4}{(1 + IRR)^4} + \frac{C_5}{(1 + IRR)^5} + \frac{C_6}{(1 + IRR)^6} \\
 & = C_0 \\
 & \frac{1.330.000}{(1 + IRR)^1} + \frac{1.050.000}{(1 + IRR)^2} + \frac{1.222.000}{(1 + IRR)^3} + \frac{1.670.000}{(1 + IRR)^4} + \frac{1.795.880}{(1 + IRR)^5} + \frac{852.180}{(1 + IRR)^6} \\
 & = 1.782.000
 \end{aligned}$$

Perhitungan menggunakan kalkulator

$$IRR = 0,689 = 68,9\%$$

Berdasarkan hasil diatas, artinya modal diinvestasikan sebesar Rp 1.782.000. Dibandingkan dengan biaya modal atau bunga yang diisyaratkan 0,83% diperoleh IRR lebih tinggi yaitu 68,9% maka usaha SaGuMy layak untuk dijalankan

#### Probability Index

$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

$$PI = \frac{5.911.713}{1.782.000} \times 100\%$$

$$PI = 3,317$$

Berdasarkan hasil perhitungan, didapatkan hasil 3,317; dimana  $PI >$  dari 1 maka dapat disimpulkan usaha SaGuMy layak untuk dijalankan.

#### Payback Period

<b><i>t</i></b>	<b>Bulan</b>	<b>Arus Kas Bersih per Bulan (<math>C_t</math>)</b>	<b>Kumulatif Arus Kas</b>
1	Januari	Rp 1.330.000	1.330.000
2	Februari	Rp 1.050.000	<b>2.380.000</b>
3	Maret	Rp 1.222.000	3.602.000
4	April	Rp 1.670.000	5.272.000
5	Mei	Rp 1.795.880	7.067.880
6	Juni	Rp 852.180	7.920.060
<b>Total</b>		<b>Rp 7.920.060</b>	

Bulan Februari sudah melebihi investasi awal Rp 1.782.000

$$\begin{aligned}
 PP &= n + \frac{a - b}{c - b} \\
 &= 1 + \frac{1.782.000 - 1.330.000}{2.380.000 - 1.330.000} \\
 &= 1 + \frac{452.000}{1.050.000}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= 1 + 0,43 \\ &= 1,43 \text{ bulan} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan dapat disimpulkan bahwa *payback period* usaha SaGuMy ini adalah 1 bulan 4 minggu 3 hari

#### Rekapitulasi Perhitungan Kelayakan Usaha SaGuMy dari Asoek Keuangan

No	Aspek	Hasil	Keputusan
1.	Arus Kas	Selama enam bulan usaha SaGuMy memperoleh arus kas bersih sebesar Rp 7.920.060	Layak
2.	Laba Rugi	Selama enam bulan usaha SaGuMy memperoleh laba sebesar Rp 5.639.755	Layak
3.	Net Present Value (NPV)	5.911.713 (positif)	Layak
4.	Internal Rate of Return (IRR)	68,9% (nilai lebih besar dari bunga yang diisyaratkan)	Layak
5.	Profitabilitas Index (PI)	3,317 (nilai PI > 1)	Layak
6.	Payback Periode (PP)	1 bulan 4 minggu 3 hari	Layak

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

- A. Berdasarkan analisis kelayakan non-keuangan usaha SaGuMy dinyatakan layak melalui pertimbangan aspek manajemen produksi, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek teknis dan operasional dan aspek hukum. Peningkatan kualitas dan evaluasi yang berkelanjutan diharapkan mendorong usaha SaGuMy untuk berkembang menjadi lebih besar
- B. Berdasarkan hasil perhitungan kelayakan keuangan dengan arus kas, laba rugi, *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), dan *Payback Period* (PP) usaha SaGuMy layak untuk dijalankan dan dikembangkan

### Saran

- A. Hasil dari analisis dan perhitungan aspek non-keuangan dan keuangan menyatakan usaha layak untuk dijalankan dan dikembangkan dengan mempertimbangkan beberapa hal yang berkaitan agar tidak terjadi kesalahan ke depannya
- B. Sebaiknya melakukan perhitungan yang lebih matang sebelum melakukan investasi agar tidak terjadi kerugian

- C. Meningkatkan promosi penjualan, tidak hanya melalui mulut ke mulut dan sosial media namun juga dengan memperluas pangsa pasar mengingat jumlah konsumen dari hari ke hari terus meningkat

## DAFTAR REFERENSI

- Adnyana, I. M. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis*. Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS). ISBN: 978-623-7376-47-7
- Aldhiansyah, I. (2023). Analisis Kelayakan Bisnis UMKM Makanan Khas Palembang. *RESWARA; Jurnal Riset Ilmu Teknik*, 1(1), 25-34.
- Apriyanti, A., & Muhammad, R. F. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM Keripik Embayem Ditinjau dari Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia, dan Aspek Hukum. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(4), 386-393.
- Yuniar, V., Bangun, C. F. B., Bugis, S. W., & Suhartini, S. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk Ditinjau dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan. *Transformasi Manageria: Journal of Islamic Education Management*, 2(2), 142-151.
- Bate'e, A. T., Septian, D. L., Pradana, G., Krisanti, S. R., & Widodasih, R. W. K. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM Ditinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran (Studi Kasus Sop Ayam Pak Mim Klaten Di Cikarang Selatan). *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 9(1), 221-235.
- Christine, M. Y. (2023). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran Dan Keuangan Produk Umkm Uyah Pencok Banjarbaru. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 9(1), 103-109.
- Faradiba, B., & Musmulyadi, M. (2020). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha Waralaba Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian "Alpokatkocok\_Doubig" Di Makassar. *PAY Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 2(2), 52-61.
- Fatmawati, M., & Albaar, N. (2020, March). Analysis of Financial Feasibility of Nutmeg Syrup Business (Case Study in CV. Kie Raha, Ngade Village, Ternate City). In *5th International Conference on Food, Agriculture and Natural Resources (FANRes 2019)* (pp. 281-286). Atlantis Press.
- Hartanto, H., & Akhmad, K. A. (2024, January). Analisis Kelayakan Bisnis UMKM "Peyek Mbok Tun". In *Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains dan Teknologi* (Vol. 4, No. 1), 44-52.
- Nurhayati, A., Umami, R. H., Herlinto, Y., & Ke, W. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Umkm Cemilan Bosque Ditinjau Dari Aspek Pemasaran, Teknis, Hukum, Sosial Dan Ekonomi. *Jurnal Pemasaran Bisnis*, 6(4), 44-52, 206-218.
- Puspita, D., Ervina, N., & Matwar, H. (2022). Analisis studi kelayakan bisnis terhadap usaha kerupuk Sari Rasa di Desa Deli Serdang ditinjau dari aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek keuangan. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 2(1), 160-171.
- Sutandi, S., Yendri, O., Erwin, E., Syafruddin, D., Nuvriasari, D., Hartini, D., Widyawan, B., & Saktisyahputra, D. (2024). *Studi Kelayakan Bisnis*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia. ISBN: 978-623-8634-37-8
- Qomaruddin, M., Randhiati, R., & Ahmad, Z. (2022). Analisis Kelayakan Bisnis Kuliner Khas Banjar Mie Bancir Agus Sasirangan. *J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 5(2), 85-95.

Yanuar, D. (2018). Analisis kelayakan bisnis ditinjau dari aspek pasar, aspek pemasaran dan aspek keuangan pada UMKM makanan khas Bangka di Kota Pangkalpinang. *Ekombis: Jurnal Fakultas Ekonomi*, 2(1), 41-51