



## Analisis Kelayakan Bisnis Untuk Pengembangan Pemasaran Kacang Sangrai Ewooww Yang Luas

### *Business Feasibility Analysis To Achieve Extensive Marketing Development Of Ewooww Roasted Beans*

Darsiti Darsiti <sup>1</sup>, Ikbal Saepul Ramdan <sup>2</sup>, Naila Syafitri <sup>3</sup>, Widi Aulia Lestari <sup>4</sup>,  
Wilda Jamila Suryaman <sup>5</sup>, Surya Kurnia Alamsyah <sup>6</sup>  
Universitas Teknologi Digital, Bandung<sup>1-6</sup>

Korespondensi penulis : [daristi@digitechuniversity.ac.id](mailto:daristi@digitechuniversity.ac.id)<sup>1</sup>, [ikbal10120778@digitechuniversity.ac.id](mailto:ikbal10120778@digitechuniversity.ac.id)<sup>2</sup>,  
[naila10120786@digitechuniversity.ac.id](mailto:naila10120786@digitechuniversity.ac.id)<sup>3</sup>, [widi10120802@digitechuniversity.ac.id](mailto:widi10120802@digitechuniversity.ac.id)<sup>4</sup>,  
[wilda10120656@digitechuniversity.ac.id](mailto:wilda10120656@digitechuniversity.ac.id)<sup>5</sup>, [Surya10120798@digitechuniversity.ac.id](mailto:Surya10120798@digitechuniversity.ac.id)<sup>6</sup>.

#### Article History:

Received: Januari 15, 2024

Accepted: Februari 19, 2024

Published: Februari 29, 2024

**Keywords:** Feasibility Analysis,  
Marketing, Finance.

**Abstract:** *Roasted Peanuts Ewooww is a Micro, Small and Medium Enterprise that processes peanuts by roasting them. In running his roasted peanut business, ewooww has limitations in shipping because he only has one car, then the next problem is that this business still doesn't rely enough on electronic media. So the aim of this business feasibility study is to provide suggestions that can help Ewooww Roasted Beans in developing its marketing. To determine the feasibility of the project that will be carried out in accordance with the suggestions given, this research uses mixed research, namely by analyzing all aspects in the field, especially the marketing aspect, then reviewing the financial aspects with feasibility analysis in the form of Payback Period, Profitability Index, Net Present Value, Internal rate of Return, and Break Event Points. The results of all feasibility analyzes that have been carried out show positive values so that the suggestions given are worth implementing because they will have a big impact in the following years.*

#### Abstrak

Kacang Sangrai Ewooww merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah yang mengolah kacang tanah dengan cara di sangrai. Dalam menjalankan usahanya kacang sangrai ewooww memiliki keterbatasan dalam pengiriman karena baru memiliki satu unit mobil, kemudian permasalahan selanjutnya usaha ini masih kurang mengandalkan media elektronik. Sehingga tujuan dari studi kelayakan bisnis ini untuk memberikan saran yang dapat membantu Kacang Sangrai Ewooww dalam pengembangan pemasarannya. Untuk mengetahui kelayakan proyek dari saran yang diberikan maka penelitian ini menggunakan penelitian campuran, yaitu dengan menganalisis semua aspek dilapangan terutama aspek pemasaran kemudian meninjau aspek keuangan dengan analisis kelayakan berupa Payback Period, Profitability Index, Net Present Value, Internal rate of Return, dan Break Event Point. Setelah Dilakukan hasil dari semua analisis kelayakan yang sudah dilakukan menunjukkan nilai yang positif baik sehingga saran yang diberikan layak untuk dilakukan karena akan memberikan dampak yang besar untuk tahun tahun selanjutnya.

**Kata Kunci:** Analisis Kelayakan, Pemasaran, Keuangan.

## **PENDAHULUAN**

Usaha kacang sangrai ewooww merupakan usaha mikro kecil dan menengah yang berada di daerah Cililin, Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat. Sudah terhitung 12 tahun melakukan kegiatan usaha ini. Setiap usaha pasti menginginkan pendapatan dan skala perusahaan yang semakin meningkat, hanya saja dalam menjalankan usahanya kacang sangrai ewoww masih memiliki kekurangan seperti keterbatasan konsumen, belum banyak menguasai pasar tradisional, kendaraan hanya memiliki 1 unit, dan kurang mengandalkan media elektronik untuk promosi.

Untuk mengurangi permasalahan yang dihadapi maka perlu dilakukan perbaikan agar usaha kacang sangrao ewoww dapat terus berkembang. Agar mengetahui bahwa perbaikan yang dilakukan memberikan manfaat, maka diperlukan alat yang dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan sehingga dapat mengetahui perlu menerima atau menolak saran saat mengembangkan perbaikan bisnis. Alat yang dapat digunakan untuk menganalisis tersebut ialah melalui studi kelayakan bisnis, yang merupakan menjadi focus pengabdian pada masyarakat yang kami lakukan.

Studi Kelayakan Bisnis menurut (Ichsan, Nasution, & Sinaga, 2019) merupakan penilaian tentang dapat tidaknya suatu proyek yang dilakukan berhasil menciptakan keuntungan. Oleh karena itu, analisis kelayakan menjadi penting bagi setiap orang yang bekerja di dunia bisnis untuk menjadikan usaha bisnis mereka lebih inklusif dan progresif. Yang dimaksud dengan kelayakan dalam laporan berarti kemungkinan bahwa ide usaha/proyek yang dilaksanakan akan menghasilkan keuntungan baik dari segi ekonomi maupun sosial. Ide usaha/proyek dari sudut pandang manfaat sosial belum tentu layak jika dilihat dari sudut pandang manfaat ekonomi, begitu pula sebaliknya, hal ini bergantung pada evaluasi yang dilakukan.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah untuk melakukan analisa kelayakan usaha ditinjau dari berbagai aspek, yaitu aspek manajemen seperti aspek pasar, aspek teknis, aspek sumber daya manusia, dan aspek finansial atau keuangan. Sehingga diharapkan akan mampu memberikan gambaran apakah suatu bisnis yang dilakukan mempunyai manfaat, keuntungan, dan kelayakan untuk dilaksanakan oleh kacang sangrai ewooww agar dapat meminimalisir resiko yang ada.

Penjelasan menurut (Kasmir & Jakfar, 2023) mengenai aspek aspek yang mendukung analisis kelayakan bisnis adalah sebagai berikut:

### **Aspek pasar dan pemasaran**

Dalam hal ini, untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar yang ada, maka perlu dilakukan riset pasar baik dengan terjun langsung ke lapangan maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian, setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya.

### **Aspek keuangan**

Penelitian dalam aspek ini dilakukan untuk menilai biaya-biaya apa saja yang akan dikeluarkan dan seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Kemudian juga meneliti seberapa besar pendapatan yang akan diterima jika proyek jadi dijalankan.

### **Aspek Teknis dan Operasi**

Dalam aspek ini yang akan diteliti adalah mengenai lokasi usaha, baik kantor pusat, cabang, pabrik, atau gudang, kemudian penentuan layout gedung, mesin, dan peralatan serta layout ruangan sampai kepada usaha perluasan selanjutnya.

### **Aspek Sumber Daya Manusia**

Dalam aspek ini adalah para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada. Proyek yang dijalankan akan berhasil apabila dijalankan oleh orang-orang yang profesional, mulai dari merencanakan, melaksanakan sampai dengan mengendalikannya apabila terjadi penyimpangan. Demikian pula dengan struktur organisasi yang dipilih harus sesuai dengan bentuk dan tujuan usahanya

## **METODE**

Pengabdian pada masyarakat ini di tujukan untuk menganalisis kelayakan bisnis serta memberikan saran pengembangan dengan bukti kelayakannya pada kacang sangrai ewoww. Usaha ini merupakan usaha keluarga yang dirintis pada tahun 2012 oleh Ibu Ani Siti Rohaeni dengan memproduksi di Jl Saar Mutiara, Karangtanjung, Kec. Cililin, Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat, 40562

Studi kelayakan bisnis ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Data primer berasal dari hasil wawancara langsung dengan pemilik kacang sangrai ewooww sedangkan data sekunder berupa kumpulan dokumen yang dapat menunjang dalam melakukan analisis kelalayanan bisnis pada usaha kacang sangrai ewooww.

Analisis Data dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif di dilakukan untuk menganalisis aspek pasar, aspek manajemen, aspek teknis/operasi, dan asumber daya

manusia, dan aspek keuangan yang disesuaikan dengan teori yang ada. Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis kelayakan menggunakan *Microsoft Excel* yang terdiri berbagai nilai kriteria investasi seperti Payback Period (PP), Profitability Index (PI), Internal Rate of Return (IRR), Net Present Value (NPV), dan Break Event Poin menurut (Restu, Indra Saputra, & Triyono, 2021).

### Payback Period (PP)

Angka waktu yang digunakan untuk melunasi seluruh uang yang digunakan dalam investasi awal ditentukan dengan menggunakan metode payback period.

$$\text{Payback periods} = \frac{\text{initial investment cost}}{\text{Annual Proceeds}}$$

### Profitability Index (PI)

Indeks profitabilitas merupakan indeks yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Kriteria penerimaan proyek: suatu proyek usaha akan diterima apabila nilai dari PI sama dengan atau lebih besar dari 1 ( $PI = 1 / PI \geq 1$ ).

$$PI = \frac{PV \text{ cash in flow}}{PV \text{ cash out flow}} = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+k)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1+k)^t}}$$

CIF : Cash in Flow pada periode t      K : Biaya Modal  
 COFt : Cash out Flow pada periode t      T : Periode waktu

### Net Present Value (NPV)

Kriteria pengambilan keputusan dalam metoda Net Present Value yaitu apabila nilai NPVnya nol atau positif. Artinya, arus kas yang masuk sama dengan arus kas yang keluar apabila nilai NPV-nya nol.

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF}{(1+K)^t}$$

CF = Cash flow atau arus kas pada waktu t      T = Periode waktu  
 K = Biaya modal proyek (project cost of capital)      N = Usia proyek

### Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return merupakan tingkat pendiskonan yang mengakibatkan nilai sekarang dari arus kas masuk yang diharapkan dari suatu usaha akan sama dengan nilai sekarang investasi yang ditanamkan

$$IRR = i_1 - NPV_1 \left[ \frac{i_1 - i_2}{NPV_1 - NPV_2} \right]$$

I1 = tingkat bunga ke 1                      NPV1 = Net Present Value ke 1  
 I2 = tingkat bunga ke 2                      NPV2 = Net Present Value ke 2

**Break Event Point**

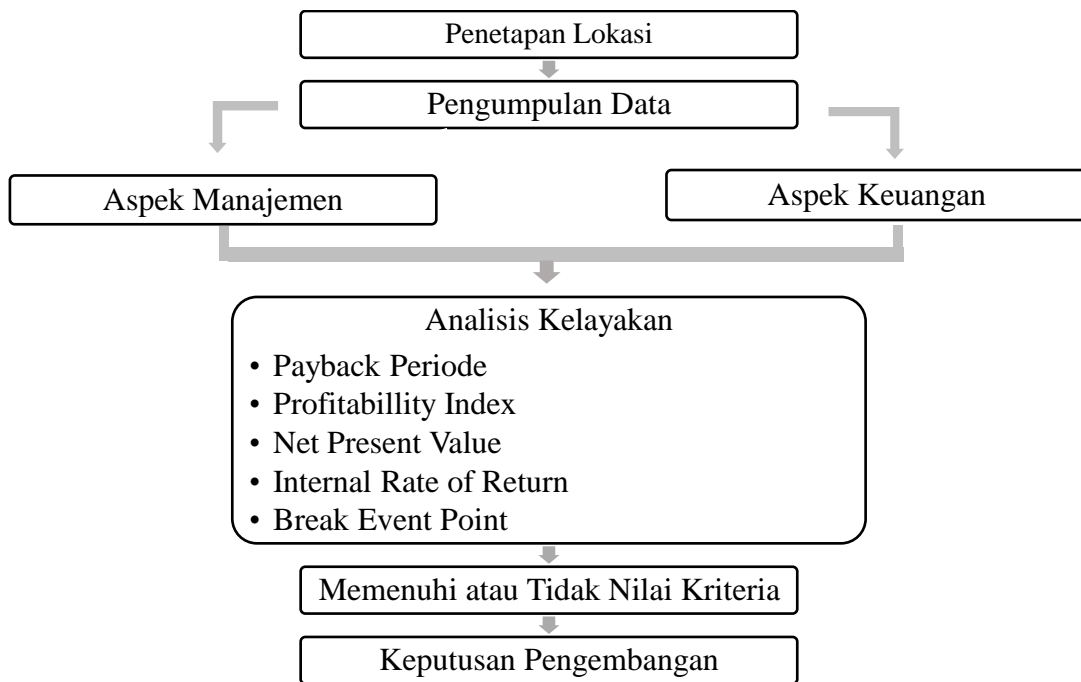
Suatu teknis analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variable, keuntungan volume kegiatan yang terjadi di suatu perusahaan.

$$BEP (unit) = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ jual\ perunit - Biaya\ Variabel\ perunit}$$

Atau

$$BEP (Rp) = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - \frac{Biaya\ Variabel}{Penjualan}}$$

Adapun alur kegiatan yang dilakukan dari awal hingga akhir dalam pengabdian masyarakat untuk menganalisis kelayakan bisnis adalah:



**Gambar 1. Tahapan Penelitian**

**HASIL**

Studi kelayakan bisnis ini menguji perencanaan pengembangan yang akan dilakukan pada kacang sangrai ewooww dibagian pemasaran. Adapun hasil yang didapat selama pengabdian ini adalah sebagai berikut:

## **Aspek Pemasaran**

Ketika memasuki zaman digital sebenarnya wilayah pemasaran tidak terbatas, hanya saja untuk pemasaran secara langsung kacang sangrai ewooww wilayah pemasarannya meliputi Kabupaten Bandung Barat, Kabupaten Bandung Timur, Kota Bandung.

Segmen sasarannya pada demografis yaitu usia produktif berumur 7 hingga 40 tahun, sasaran geografisnya terbuka untuk semua wilayah, pada segmen perilaku mengandalkan pelanggan setia, dan untuk segmen psikologis yaitu kelompok konsumen yang memiliki pemikiran jika berpergian harus membawa buah tangan.

Untuk meningkatkan penjualan kacang sangrai ewooww melakukan beberapa strategi yaitu dengan memposting produknya pada platform tiktok, menggunakan bahan berkualitas tinggi dan tidak menggunakan pengawet, menyajikan produk dalam kemasan bening untuk mempermudah melihat kualitas kacang, dan menjual harga lebih murah daripada pesaing lainnya. Strategi saluran distribusinya meliputi pasar tradisional, grosir, tokooleh oleh, menitipkan pada shopee toko lain, dan mengikuti beberapa event.

## **Aspek Teknis dan Operasional**

Kacang sangrai ewooww memiliki bangunan pribadi seluas 560m<sup>2</sup> yang digunakan untuk memproduksi. Selain itu memiliki mobil sebagai kendaraan pribadi, terpal untuk menutupi bahan baku dan sebagai alas kacang tanah yang sudah matang disimpan, rak etalase sebagai tempat menyimpan produk kacang sangrai ewoww yang sudah siap dijual. Untuk peralatan produksinya kacang sangrai ewooww menggunakan nampah untuk wadah kacang, hektar untuk mengemas, mesin roaster untuk mengeringkan kacang, dan mesin penggiling untuk menyangrai.

Untuk pengadaan bahannya kacang sangrai ewooww bekerja sama dengan bandar kacang daerah jawa timur dan sukabumi yang menjadi supplier tetap yang mengirimkan 5 ton kacang tanah setiap bulan dengan harga Rp. 13.000/kg. selain itu kacang sangrai tanah juga bekerja sama dengan penjual plastic dengan pembelian perbulan sebanyak 5 kwintal dengan harga Rp. 32.000/kg.

## **Aspek Sumber Daya Manusia**

Jabatan fungsional pada kacang sangrai ewooww meliputi owner yaitu ibu Anin Siti Romlah sebagai pemilik usaha, kemudian Ramdan Kosasih sebagai CEO yang berperan mengembangkan dan mengawasi usaha, bagian produksi dipegang oleh Cecep yaitu bertugas mengawasi prosesproduksi dari bahan mentah hingga siap jual, dan yang terakhir Siti sebagai

bagian pemasaran yaitu berperan untuk memikirkan strategi penjualan kacang sangrai ewooww agar terus meningkat.

Pegawai yang bekerja di kacang sangrai ewooww dari semua bagian berjumlah 20 orang, perekrutan karyawannya dilakukan secara tyerbuka dari mulut ke mulut kemudian dilakukan training selama 3 hari untuk memperkenalkan deskripsi pekerjaan yang akan dilakukan.

Dalam sebulan para pegawai bekerja sebanyak 20 hari dengan system kompensasi berbentuk borongan. Penghitungan gaji dilakukan dengan menghitung output yang dihasilkan oleh pegawai, untuk satu pack kacang sangrai ewooww akan dibayar sebesar Rp. 500 rupiah.

### Aspek Keuangan

Setelah menganalisis atau mempertimbangkan produk, lingkungan eksternal, dan strategi pemasaran, aspek bisnis lainnya. Langkah selanjutnya adalah melakukan perencanaan keuangan yang ditinjau dari data keuangan yang diperoleh pada tahun sebelumnya. Berikut adalah beberapa perhitungan dasar untuk mendukung keputusan:

**Tabel 1 Kebutuhan Investasi**

No	Jenis Investasi	Jumlah Unit	Harga perolehan	2023	2024	2025	2026	2027
1	Mobil Grand Max	1 unit	220.000.000	220.000.000	220.000.000	220.000.000	230.000.000	230.000.000
2	Tanah	1 unit	240.000.000	240.000.000	240.000.000	240.000.000	240.000.000	240.000.000
3	Bangunan	1 unit	750.000.000	750.000.000	750.000.000	750.000.000	750.000.000	750.000.000
4	Nampah	15 unit	20.000	300.000	315.000	315.000	315.000	315.000
5	Hekter	10 set	10.000	100.000	100.000	100.000	105.000	105.000
6	Terpal	1 unit	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
7	Mesin Roaster	1 unit	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
8	Mesin Giling	1 unit	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
9	Rak etalase	1 unit	1.750.000	1.750.000	1.750.000	1.750.000	1.750.000	1.850.000
			<b>1.216.380.000</b>	<b>1.216.750.000</b>	<b>1.216.765.000</b>	<b>1.216.765.000</b>	<b>1.226.770.000</b>	<b>1.226.870.000</b>

**Tabel 2 Depresiasi Asset**

D					d'				
2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
14.142.857	14.142.857	14.142.857	-	-	169.714.286	183.857.143	198.000.000	-	-
33.750.000	33.750.000	33.750.000	33.750.000	33.750.000	371.250.000	405.000.000	438.750.000	472.500.000	506.250.000
67.500	-	-	-	-	202.500	-	-	-	-
30.000	30.000	30.000	-	-	30.000	60.000	90.000	-	-
108.000	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000	216.000	324.000	432.000	540.000
225.000	225.000	225.000	225.000	225.000	675.000	675.000	900.000	1.125.000	1.350.000
225.000	225.000	225.000	225.000	225.000	675.000	675.000	900.000	1.125.000	1.350.000
315.000	315.000	315.000	315.000	-	630.000	945.000	1.260.000	1.575.000	-
<b>48.863.357</b>	<b>48.795.857</b>	<b>48.795.857</b>	<b>34.623.000</b>	<b>34.308.000</b>	<b>543.284.786</b>	<b>591.428.143</b>	<b>640.224.000</b>	<b>476.757.000</b>	<b>509.490.000</b>

**Tabel 3 Modal Kerja Operasi**

Jenis Investasi	Perhitungan (x 12 bulan)	Harga Satuan	Total Perhitungan					
			2023	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Biaya Bahan Baku:</b>								
Kacang Tanah	5000 kg	12.500	750.000.000	825.000.000	907.500.000	998.250.000	1.098.075.000	1.207.882.500
Plastik	500 kg	31.000	186.000.000	204.600.000	225.060.000	247.566.000	272.322.600	299.554.860
Kayu Bakar	1 engkel	750.000	9.000.000	9.900.000	10.890.000	11.979.000	13.176.900	14.494.590
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>			<b>945.000.000</b>	<b>1.039.500.000</b>	<b>1.143.450.000</b>	<b>1.257.795.000</b>	<b>1.383.574.500</b>	<b>1.521.931.950</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>								
Gaji ( 18 Orang)	20 hari	70.000	302.400.000	332.640.000	365.904.000	402.494.400	442.743.840	487.018.224
THR	15 orang	100.000	500.000	550.000	605.000	665.500	732.050	805.255
<b>Total Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>			<b>302.900.000</b>	<b>333.190.000</b>	<b>366.509.000</b>	<b>403.159.900</b>	<b>443.475.890</b>	<b>487.823.479</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik:</b>								
Listrik	80%	3.600.000	2.880.000	3.840.000	3.840.000	4.224.000	4.224.000	4.224.000
Biaya servis mesin	1 x 12	100.000	1.200.000	1.500.000	1.500.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000
Biaya penyusutan alat produksi			547.500	547.500	550.875	550.875	552.375	552.375
<b>Total Biaya Overhead Pabrik</b>			<b>4.627.500</b>	<b>5.887.500</b>	<b>5.890.875</b>	<b>6.424.875</b>	<b>6.426.375</b>	<b>6.426.375</b>
<b>Total Biaya Produksi</b>			<b>1.252.527.500</b>	<b>1.378.577.500</b>	<b>1.515.849.875</b>	<b>1.667.379.775</b>	<b>1.833.476.765</b>	<b>2.016.181.804</b>
<b>Biaya Adm Umum dan Penjualan:</b>								
			2023	2024	2025	2026	2027	2028
Listrik	20%	3.600.000	720.000	792.000	871.200	958.320	1.054.152	1.159.567
Biaya telepon	12 bulan	150.000	1.800.000	1.980.000	2.178.000	2.395.800	2.635.380	2.898.918
Biaya sampah	12 bulan	15.000	180.000	198.000	217.800	239.580	263.538	289.892
Biaya transportasi	12 bulan	500.000	6.000.000	6.600.000	7.260.000	7.986.000	8.784.600	9.663.060
Biaya pemeliharaan kendaraan			1.000.000	1.100.000	1.210.000	1.331.000	1.464.100	1.610.510
Biaya adm dan umum			1.000.000	1.100.000	1.210.000	1.331.000	1.464.100	1.610.510
Biaya penyusutan non produksi			48.315.857	48.315.857	48.315.857	48.315.857	48.958.714	48.976.714
<b>Total Biaya Adm Umum dan Penjualan</b>			<b>59.015.857</b>	<b>60.085.857</b>	<b>61.262.857</b>	<b>62.557.557</b>	<b>64.624.584</b>	<b>66.209.171</b>

**Tabel 4 Harga Pokok Produksi**

	2023	2024	2025	2026	2027
PERSEDIAAN AWAL BDP BIAYA PRODUKSI:					
PERSEDIAAN AWAL BAHAN BAKU	-	-	-	-	-
PEMBELIAN BAHAN BAKU	945.000.000	1.039.500.000	1.143.450.000	1.257.795.000	1.383.574.500
BAHAN BAKU TERSEDIA	945.000.000	1.039.500.000	1.143.450.000	1.257.795.000	1.383.574.500
PERSEDIAAN AKHIR BAHAN BAKU	-	-	-	-	-
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU	945.000.000	1.039.500.000	1.143.450.000	1.257.795.000	1.383.574.500
TOTAL BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG	302.900.000	333.190.000	366.509.000	403.159.900	443.475.890
TOTAL BIAYA OVERHEAD PABRIK	4.627.500	5.887.500	5.890.875	6.424.875	6.426.375
TOTAL BARANG DIPROSES SELAMA PERIODE	1.252.527.500	1.378.577.500	1.515.849.875	1.667.379.775	1.833.476.765
PERSEDIAAN AKHIR BDP HARGA POKOK PRODUKSI	-	-	-	-	-
	1.252.527.500	1.378.577.500	1.515.849.875	1.667.379.775	1.833.476.765



**Tabel 5 Harga Pokok Penjualan**

	2023	2024	2025	2026	2027
Persediaan Awal Barang Jadi	-	-	-	-	-
Harga Pokok Produksi	1.378.577.500	1.515.849.875	1.667.379.775	1.833.476.765	2.016.181.804
Barang Jadi Siap Dijual	1.378.577.500	1.515.849.875	1.667.379.775	1.833.476.765	2.016.181.804
Persediaan Akhir Barang Jadi	-	-	-	-	-
Harga Pokok Penjualan	1.378.577.500	1.515.849.875	1.667.379.775	1.833.476.765	2.016.181.804
Kapasitas Produksi	121.200	132.000	145.250	160.000	173.000
Harga Pokok Penjualan Per Unit	11.374	11.484	11.479	11.459	11.654
Harga Jual	16.500	16.700	16.800	17.000	17.300
Laba Per Unit (Rp)	5.126	5.216	5.321	5.541	5.646
Laba Per Unit (%)	31%	31%	32%	33%	33%

**Tabel 6 Laporan Laba Rugi**

	2023	2024	2025	2026	2027
	132.000	145.200	159.720	175.692	193.261
Penjualan	2.178.000.000	2.424.840.000	2.683.296.000	2.986.764.000	3.343.418.760
Harga Pokok Penjualan	1.378.577.500	1.515.849.875	1.667.379.775	1.833.476.765	2.016.181.804
Penjualan bersih	799.422.500	908.990.125	1.015.916.225	1.153.287.235	1.327.236.956
Biaya:					
Listrik	720.000	792.000	871.200	958.320	1.054.152
Biaya telepon	1.800.000	1.980.000	2.178.000	2.395.800	2.635.380
Biaya sampah	180.000	198.000	217.800	239.580	263.538
Biaya pengiriman	6.000.000	6.600.000	7.260.000	7.986.000	8.784.600
Biaya pemeliharaan kendaraan	1.000.000	1.100.000	1.210.000	1.331.000	1.464.100
Biaya adm dan umum	1.000.000	1.100.000	1.210.000	1.331.000	1.464.100
Biaya penyusutan non produksi	5.878.929	48.315.857	48.315.857	48.958.714	48.976.714
	60.085.857	61.262.857	62.557.557	64.624.584	66.209.171
Laba sebelum pajak	739.336.643	847.727.268	953.358.668	1.088.662.651	1.261.027.785
Pajak ( 1% dari omset)	7.393.366	8.477.273	9.533.587	10.886.627	12.610.278
Laba setelah pajak	731.943.277	839.249.995	943.825.081	1.077.776.024	1.248.417.507

**Tabel 7 Laporan Posisi Keuangan**

	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Aset</b>					
<b>Aset Lancar</b>					
<b>Kas</b>	220.000.000	242.000.000,00	266.200.000,00	292.820.000,00	322.102.000,00
<b>Total Aset Lancar</b>	<b>200.000.000,00</b>	<b>220.000.000</b>	<b>266.200.000</b>	<b>292.820.000</b>	<b>322.102.000</b>
<b>Aset Tetap</b>					
<b>Mobil Grand Max</b>	220.000.000,00	220.000.000,00	220.000.000,00	230.000.000,00	230.000.000,00
<b>Tanah</b>	240.000.000,00	240.000.000,00	240.000.000,00	240.000.000,00	240.000.000,00
<b>Bangunan</b>	750.000.000,00	750.000.000,00	750.000.000,00	750.000.000,00	750.000.000,00
<b>Nampak</b>	300.000,00	315.000,00	315.000,00	315.000,00	315.000,00
<b>Heker</b>	100.000,00	100.000,00	100.000,00	105.000,00	105.000,00
<b>Terpal</b>	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00
<b>Mesin Roaster</b>	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
<b>Mesin Penggiling</b>	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
<b>Rak etalase</b>	1.750.000,00	1.750.000,00	1.750.000,00	1.750.000,00	1.850.000,00
<b>Akumulasi penyusutan</b>	(543.284.785,71)	(591.499.017,86)	(640.365.750,00)	(491.786.839,29)	(539.740.928,57)
<b>Total Aset Tetap</b>	<b>673.465.214,29</b>	<b>625.265.982,14</b>	<b>576.399.250,00</b>	<b>734.983.160,71</b>	<b>687.129.071,43</b>
<b>Total Aset</b>	<b>873.465.214,29</b>	<b>867.265.982,14</b>	<b>842.599.250,00</b>	<b>1.027.803.160,71</b>	<b>1.009.231.071,43</b>
<b>Liabilitas dan Ekuitas</b>					
<b>Liabilitas</b>					
<b>Hutang dagang</b>	-	-	-	-	-
<b>Hutang lain-lain</b>	25.000.000,00	21.850.000,00	16.480.000,00	241.425.000,00	216.252.000,00
<b>Total Hutang</b>	25.000.000,00	21.850.000,00	16.480.000,00	241.425.000,00	216.252.000,00
<b>Ekuitas</b>					
<b>Modal</b>	710.466.097,14	623.496.711,07	523.283.839,25	400.171.459,60	267.878.201,10
<b>Laba tahun berjalan</b>	731.943.276,57	839.249.995,32	943.825.081,32	1.077.776.024,49	1.248.417.507,15
<b>Total Ekuitas</b>	1.442.409.373,71	1.462.746.706,39	1.467.108.920,57	1.477.947.484,09	1.516.295.708,25
<b>Total Liabilitas &amp; Ekuitas</b>	<b>873.465.214,29</b>	<b>1.467.409.373,71</b>	<b>1.483.588.920,57</b>	<b>1.719.372.484,09</b>	<b>1.732.547.708,25</b>
	(573.944.159,42)	(617.330.724,25)	(640.989.670,57)	(691.569.323,8)	(723.316.636,82)

**Tabel 8 Laporan Arus Kas**

	2022	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Aktivitas Operasi</b>						
Labas bersih	525.584.636	525.584.636	731.943.277	206.358.641	839.249.995	107.306.719
Penyusutan	5.878.929	(5.878.929)	48.315.857	(42.436.928)	48.315.857	-
Hutang dagang	-	-	-	-	-	-
Kas bersih dari aktivitas operasi	519.705.707	163.921.712	107.306.719	104.575.086	133.308.086	170.623.483
<b>Aktivitas investasi</b>						
Penjualan aset	-	-	-	-	-	-
Pembelian aset	-	225.000.000	(225.000.000)	315.000	(315.000)	230.000.000
Kas bersih dari aktivitas investasi	-	225.000.000	(225.000.000)	315.000	(315.000)	230.000.000
<b>Aktivitas pendanaan</b>						
Pinjaman bank	-	25.000.000	2.500.000	-	-	-
Kas bersih dari aktivitas pendanaan	-	25.000.000	2.500.000	-	-	-
Penambahan bersih dalam kas	519.705.707	(18.378.288)	106.591.719	(125.424.914)	131.458.086	170.623.483
Kas awal periode	(315.765.707)	200.000.000	141.421.712	248.413.431	122.988.517	254.446.603
Kas akhir periode	200.000.000	141.421.712	248.413.431	122.988.517	254.446.603	425.070.086

**PEMBAHASAN**

Setelah meninjau semua aspek yang ada pada kacang sangrai ewooww maka langkah selanjutnya adalah menganalisis kelayakan dari rencana pengembangan yang akan dilakukan. Untuk pengembangannya akan berfokus pada aspek pemasaran, adapun saran pengembangan yang kami berikan antara lain:

**Tabel 9 Rencana Pinjaman Bank**

<b>Kas Tersedia</b>					200.000.000
1	Mobil Pickup	1	unit		150.000.000
2	Iklan	1	unit		60.000.000
3	Web Hosting	1	unit		15.000.000
<b>Kebutuhan Aset 2023</b>					<b>225.000.000</b>
<b>Kekurangan Kas</b>					<b>(25.000.000)</b>

**Tabel 10 Biaya Modal**

	<b>Total Pinjaman Pertahun</b>		<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
2023	25.000.000	5.000.000,00	25.000.000,00	20.000.000,00	15.000.000,00	10.000.000,00	5.000.000,00
2024	1.850.000	370.000,00		1.850.000,00	1.480.000,00	1.110.000,00	27.000.000,00
	230.315,00					230.315.000,0	184.252.000,0
2026	0	46.063.000,00				0	0
2027	105.000	21.000,00					105.000,00
						241.425.000,0	216.252.000,0
	<b>Angsuran</b>		25.000.000,00	21.850.000,00	16.480.000,00	0	0

**Tabel 11 Payback Periode**

Tahun ke-	Arus Kas Bersih	Arus Kas Kumulatif
0	(225.000.000,00)	(225.000.000,00)
1	163.921.712,43	(61.078.287,57)
2	107.306.718,75	46.228.431,18
3	104.575.086,00	150.803.517,18
4	133.308.086,17	284.111.603,35
5	170.623.482,66	454.735.086,01
	<b>PP =</b>	<b>1 tahun 6 bulan</b>

Payback period adalah 1,6 tahun atau 1 tahun 6 bulan. Karena payback periode kurang dari waktu investasi sehingga pengembangan usaha dikatakan layak.

**Tabel 12 Profitability Index**

1	163.921.712,43	1,14	186.870.752,17
2	107.306.718,75	1,2996	139.455.811,69
3	104.575.086,00	1,481544	154.932.591,21
4	133.308.086,17	1,68896016	225.152.046,55
5	170.623.482,66	1,925414582	328.520.941,61
	679.735.086,01		1.034.932.143,23
		<b>PI =</b>	<b>3,81</b>

Proyek tersebut dapat diterima, karena nilai PI lebih besar dari satu ( $3,81 \geq 1$ ). Dengan kata lain, proyek tersebut menghasilkan present value penerimaan sama lebih dari present value pengeluaran atau ( arus kas penerimaan lebih besar dari arus kas pengeluaran) sehingga pengembangan usaha dikatakan layak

**Tabel 13 Net Present Value**

Th	Arus Kas Bersih	Arus Kas Kumulatif	df 14%	PVIF	Asumsi k=14%	NPV1
0	(225.000.000,00)	(225.000.000,00)	1,000	(225.000.000,00)	1,000	(225.000.000,00)
1	163.921.712,43	(61.078.287,57)	0,877	(53.565.658,20)	1,140	143.790.975,81
2	107.306.718,75	46.228.431,18	0,769	35.549.663,58	1,300	82.569.035,66
3	104.575.086,00	150.803.517,18	0,675	101.792.374,09	1,482	70.585.204,35
4	133.308.086,17	284.111.603,35	0,592	168.194.069,18	1,689	78.929.088,64
5	170.623.482,66	454.735.086,01	0,519	236.007.509,64	1,925	88.616.490,30
					<b>NPV =</b>	<b>239.490.794,77</b>

Hasil perhitungan Net Present Value menunjukkan Positif Rp 239.490.794,77 sehingga menunjukkan jika sebaiknya melanjutkan ide bisnis dan memulainya karena ketika NPV menunjukkan positif berarti akan memberikan keuntungan.

**Tabel 14 IRR Pada NPV 1**

Th	Arus Kas Bersih	Arus Kas Kumulatif	df 18%	PVIF	Asumsi k=18%	NPV2
0	(225.000.000,00)	(225.000.000,00)	1,000	(225.000.000,00)	1,000	(225.000.000,00)
1	163.921.712,43	(61.078.287,57)	0,847	(51.733.309,57)	1,180	138.916.705,45
2	107.306.718,75	46.228.431,18	0,718	33.192.013,59	1,392	77.066.014,62
3	104.575.086,00	150.803.517,18	0,609	91.839.341,96	1,643	63.647.625,85
4	133.308.086,17	284.111.603,35	0,516	146.601.587,33	1,939	68.758.827,81
5	170.623.482,66	454.735.086,01	0,437	198.719.232,59	2,288	74.581.096,78
					<b>NPV =</b>	<b>197.970.270,50</b>

**Tabel 15 IRR pada NPV 2**

Th	Arus Kas Bersih	Bunga 14%	NPV1	Bunga 18%	NPV2
0	(225.000.000,00)	1,000	(225.000.000,000)	1,000	(225.000.000,00)
1	163.921.712,43	0,877	143.790.975,813	1,180	138.916.705,45
2	107.306.718,75	0,769	82.569.035,665	1,392	77.066.014,62
3	104.575.086,00	0,675	70.585.204,354	1,643	63.647.625,85
4	133.308.086,17	0,592	78.929.088,635	1,939	68.758.827,81
5	170.623.482,66	0,519	88.616.490,298	2,288	74.581.096,78
		<b>NPV1 =</b>	<b>239.490.794,765</b>	<b>NPV =</b>	<b>197.970.270,50</b>

$$IRR = 14 + 23,35 = 37,38\%$$

Karena IRR lebih besar dari suku bunga yang telah ditentukan sehingga dapat dikatakan layak.

**Tabel 16 Break Event Point**

Biaya tetap	Total Biaya Overhead Pabrik	4.627.500	5.887.500	5.890.875	6.424.875	6.426.375	6.426.375
	Total Biaya Adm Umum dan Penjualan	59.015.857	60.085.857	61.262.857	62.557.557	64.624.584	66.209.171
		63.643.357	65.973.357	67.153.732	68.982.432	71.050.959	72.635.546
Biaya variabel	Total Biaya Bahan Baku	945.000.000	1.039.500.000	1.143.450.000	1.257.795.000	1.383.574.500	1.521.931.950
	Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	302.900.000	333.190.000	366.509.000	403.159.900	443.475.890	487.823.479
		1.247.900.000	1.372.690.000	1.509.959.000	1.660.954.900	1.827.050.390	2.009.755.429
Unit produk		120.000	132.000	145.200	159.720	175.692	193.261
Biaya variabel per unit		10.399	10.399	10.399	10.399	10.399	10.399
<b>BEP (unit)</b>		<b>11.363</b>	<b>11.779</b>	<b>11.990</b>	<b>12.316</b>	<b>12.686</b>	<b>12.969</b>
<b>Marjin Kontribusi per unit</b>		<b>4.601</b>	<b>6.101</b>	<b>6.301</b>	<b>6.401</b>	<b>6.601</b>	<b>6.901</b>
<b>BEP (rupiah)</b>		<b>Rp207.495.096</b>	<b>Rp178.428.148</b>	<b>Rp177.987.143</b>	<b>Rp181.055.309</b>	<b>Rp182.986.941</b>	<b>Rp182.093.218</b>

## KESIMPULAN

Analisis keuangan menggunakan Payback Period, Profitability Index, Net Present Value, Internal Rate of Return, Break Event Point mendapatkan hasil positif bahkan untuk 5 tahun kedepan, maka usaha kacang sangrai ewoww perlu melakukan:

1. Kacang Sangrai Ewooww dapat memulai bisnis dengan lebih percaya diri dan meminimalkan risiko kegagalan.
2. Harus tetap memperhatikan faktor-faktor seperti pengaturan keuangan yang baik, strategi pemasaran yang jelas, dan pengawasan yang efektif untuk memastikan kesuksesan bisnis Anda.
3. Segera melakukan pengembangan tersebut karena akan berdampak baik pada perluasan kacang sangrai ewoww

## **PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS**

Segala Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, bimbingan dan kasih karunia-NYA yang dilimpahkan kepada penulis, sehingga akhirnya dapat menyelesaikan Studi Kelayakan Bisnis omo ini yang berjudul “Analisis Kelayakan Bisnis Untuk Pengembangan Pemasaran Kacang Sangrai Ewooww yang Luas” tepat pada waktunya.

Untuk itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu serta mendukung penulis dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini.

Kepada Darsiti, S.Kom., M.Kom selaku dosen mata kuliah studi kelayakan bisnis yang telah banyak menyediakan waktu, tenaga, pemikiran dalam membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan tugas ini. Terimakasih pula kepada teman teman di kelas yang telah bersedia membantu penulis dan meluangkan waktunya di sela-sela kesibukan. Kemudian untuk semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulisa ini.

Penulis telah berusaha dengan sebaik mungkin dengan kemampuan yang ada dalam menyelesaikan jurnal ini untuk mendapatkan hasil yang sebaik-baiknya. Namun penulis menyadari bahwa jurnal ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis sangat menghargai segala kritik dan saran yang membangun.

Akhir kata, penulis berharap semoga jurnal ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang memerlukannya.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Ichsan, R. N., Nasution, L., & Sinaga, S. (2019). Studi Kelayakan Bisnis (Business Feasibility Study). Medan: CV Manhaji.
- Jakfar, Kasmir:. (2023). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Restu; Indra Saputra, Raja Marwan; Triyono, Aris;. (2021). Dasar Dasar Studi Kelayakan Bisnis Teori, Praktis, Analisis (1 ed.). (D. Amidasti, Ed.) Yogyakarta: CV Budi Utama.