

Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha Toko Elen Merakmati

Eka Wahyu Rahmani¹, Wildan Tri Ramadhan², Indra Hermansyah³,
M. Abdullah Azzam⁴, Zahra Khomaira Firdausia⁵

^{1,2,3,4,5}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMA Salatiga, Indonesia

Email: ¹ekawahyur82@gmail.com, ²wildan3ramadhan@gmail.com, ³indrahermansyah747@gmail.com,
⁴muhammadabdullahazzam2151@gmail.com, ⁵zahrakhomairafirdausia@gmail.com

Article Info

Article history:

Received February 18, 2026

Revised March 09, 2026

Accepted March 11, 2026

Keywords:

Feasibility Study, Household Equipment, Secondary Data, Primary Data, Interview, Financial Aspect, Investment, Market Aspect, Business Enterprise.

ABSTRACT

This study aims to analyze the business feasibility of Toko Elen Merakmati, which operates in the wholesale and retail sale of household furniture and equipment in Semarang Regency. The analysis is conducted using a business feasibility study approach covering market and marketing aspects, technical and operational aspects, management and human resources, socio-economic and environmental aspects, legal aspects, as well as financial aspects. The research data were obtained using descriptive qualitative and quantitative methods through field observations, interviews with the business owner, and documentation studies of the company's operational and financial reports. The results of the non-financial analysis show that the business has relatively stable market demand, a strategic location, adequate operational systems, good social support, and complete business legality. From the financial aspect, the feasibility analysis shows that the business is declared feasible to be operated, with an initial investment value of IDR 94,800,000 that can be recovered within approximately 1.30 years (PP). In addition, a positive NPV value of IDR 317,980,658 is obtained, a PI of 4.35, and an ARR of 119.5% per year. Based on these results, Toko Elen Merakmati has good prospects to be maintained and developed in the future, where feasibility studies are important to analyze and develop businesses so that they can compete with other business enterprises.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Article Info

Article history:

Received February 18, 2026

Revised March 09, 2026

Accepted March 11, 2026

Keywords:

Studi Kelayakan, Perlengkapan Rumah Tangga, Sekunder, Primer, Wawancara, Finansial, Investasi, Aspek Pasar, Bisnis Usaha.

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Toko Elen Merakmati yang bergerak di bidang penjualan perabot dan perlengkapan rumah tangga secara grosir dan eceran di Kabupaten Semarang. Analisis dilakukan menggunakan pendekatan studi kelayakan bisnis yang mencakup aspek pasar dan pemasaran, teknis dan operasional, manajemen dan sumber daya manusia, sosial ekonomi dan lingkungan, yuridis, serta aspek keuangan. Data penelitian diperoleh dengan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif melalui observasi lapangan, wawancara dengan pemilik usaha, serta studi dokumentasi terhadap laporan operasional dan keuangan usaha. Hasil analisis non-finansial menunjukkan bahwa usaha memiliki permintaan pasar yang relatif stabil, lokasi yang strategis, sistem operasional yang memadai, dukungan sosial yang baik, serta legalitas usaha yang lengkap. Dari aspek finansial, hasil analisis kelayakan menunjukkan bahwa usaha dinyatakan layak untuk dijalankan, dengan nilai investasi awal sebesar Rp94.800.000 yang dapat kembali dalam waktu sekitar 1,30 tahun (PP). Selain itu, diperoleh nilai NPV positif sebesar Rp317.980.658, PI sebesar 4,35,

serta ARR sebesar 119,5% per tahun. Berdasarkan hasil tersebut, Toko Elen Merakmati memiliki prospek yang baik untuk dipertahankan dan dikembangkan di masa mendatang, dimana studi kelayakan penting dilakukan untuk menganalisis serta mengembangkan usaha agar bisa bersaing dengan bisnis usaha lainnya.

This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license.



Corresponding Author:

Eka Wahyu Rahmani
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMA Salatiga, Indonesia
Email: ekawahyur82@gmail.com

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah melalui penciptaan lapangan kerja dan penyediaan barang kebutuhan masyarakat. Salah satu sektor yang berkembang adalah usaha ritel perabot dan perlengkapan rumah tangga, yang memiliki permintaan relatif stabil karena berkaitan langsung dengan kebutuhan sehari-hari. Bisnis ritel memiliki berbagai jenis berdasarkan bentuk, ukuran, dan tingkat modernitas, yang diklasifikasikan menjadi ritel tradisional dan modern dengan *in-store retailing* sebagai bentuk usaha yang menggunakan toko fisik dan menjadi dasar regulasi pemerintah (Utomo, 2010). Analisis yang terstruktur, salah satunya melalui studi kelayakan bisnis, diperlukan untuk mengetahui posisi usaha, tingkat daya saing, serta kemampuan menghadapi persaingan dengan pelaku usaha ritel lainnya.

Usaha grosir maupun ritel juga dihadapkan pada berbagai risiko yang dapat memengaruhi keberlangsungan usaha, seperti fluktuasi permintaan konsumen, persaingan harga yang semakin ketat, perubahan preferensi pelanggan, serta kenaikan biaya operasional dan distribusi. Selain itu, keterbatasan modal dan pengelolaan usaha yang belum optimal pada skala UMKM dapat memperbesar tingkat kerentanan terhadap kondisi pasar yang tidak stabil. Salah satu hal yang dapat diperhatikan seperti lokasi yang strategis merupakan faktor penting penentu keberhasilan usaha, yang idealnya berada di sekitar pusat aktivitas perdagangan dan perkantoran serta dipilih melalui survei dan perencanaan yang matang (Puspitaningrum & Damanuri, 2022). Tanpa adanya analisis yang sistematis, risiko-risiko tersebut dapat menyebabkan penurunan kinerja usaha bahkan kerugian dalam jangka panjang. Oleh karena itu, studi kelayakan bisnis menjadi penting untuk mengidentifikasi potensi risiko sekaligus merumuskan strategi pengelolaan usaha yang lebih efektif dan berkelanjutan.

Studi kelayakan bisnis merupakan kegiatan yang dilakukan untuk memprediksi potensi hambatan maupun peluang di masa depan, sehingga dapat menilai faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan investasi yang akan dijalankan (Butar dkk, 2023). Studi kelayakan dilakukan secara khusus pada aspek finansial dan non-finansial untuk menilai kelayakan ekonomi suatu usaha. Studi kelayakan finansial bertujuan mengukur apakah usaha mampu menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutupi biaya dan memberikan keuntungan. Sedangkan aspek non-finansial dalam studi kelayakan bisnis mencakup berbagai faktor di luar perhitungan uang, seperti pasar, teknis, manajemen, hukum, sosial, dan lingkungan yang ikut menentukan kelayakan usaha (Djabar & Utiahman, 2019). Melalui analisis dan perhitungan yang terstruktur, studi kelayakan dapat menjadi dasar pengambilan keputusan yang lebih terukur terkait pendirian atau pengembangan usaha.

Toko Elen Merakmati merupakan usaha ritel yang berlokasi di Dusun Stegal, Kelurahan Randugunting, Kecamatan Bergas, Kabupaten Semarang. Usaha ini berdiri sejak tahun 2020 dan melayani penjualan secara grosir dan eceran. Keberadaannya didukung oleh kondisi wilayah yang padat penduduk, dekat dengan pasar lokal dan kawasan industri, serta memiliki aksesibilitas yang baik. Meskipun usaha telah berjalan dan berkembang, diperlukan analisis kelayakan secara sistematis untuk menilai apakah usaha tersebut layak dipertahankan dan dikembangkan dalam jangka panjang. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan usaha Toko Elen Merakmati berdasarkan berbagai aspek non-finansial dan finansial.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan pendekatan studi kasus pada Toko Elen Merakmati. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung di lokasi usaha dan wawancara dengan pemilik usaha terkait operasional, pemasaran, sumber daya manusia, dan kondisi lingkungan usaha. Sedangkan data sekunder, berupa dokumen usaha dan laporan keuangan yang digunakan untuk analisis aspek finansial.

Analisis dilakukan terhadap enam aspek utama studi kelayakan, yaitu: (1) pasar dan pemasaran, (2) teknis dan operasional, (3) manajemen dan sumber daya manusia, (4) sosial, ekonomi, dan lingkungan, (5) yuridis, dan (6) keuangan. Kelayakan finansial dievaluasi menggunakan indikator *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Average Rate of Return* (ARR), dan *Break Even Point* (BEP).

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Aspek Pasar dan Pemasaran (4P: *Price, Product, Place, Promotion*)

Aspek pasar dan pemasaran dianalisis untuk mengetahui segmen pasar, kebutuhan dan preferensi konsumen, tren permintaan, serta tingkat persaingan untuk menilai peluang pasar dan strategi yang tepat dalam menghadapi kompetitor (Bate'e *et al.*, 2024). Analisis ini disusun berdasarkan hasil observasi lapangan dan wawancara dengan pemilik usaha. Berikut merupakan penjelasan setiap aspek yang berkaitan dengan pasar yang ada di Toko Elen Merakmati.

a. Analisis Kebutuhan Masyarakat

Produk yang dijual meliputi perabot dan perlengkapan rumah tangga, seperti peralatan dapur, barang kebersihan, serta kebutuhan harian lainnya. Jenis produk tersebut termasuk kategori kebutuhan rutin masyarakat sehingga tingkat permintaannya relatif stabil sepanjang tahun. Hal tersebut memberikan kepastian pasar bagi usaha untuk mempertahankan volume penjualan.

b. Segmentasi dan Target Pasar

Segmentasi pasar Toko Elen Merakmati meliputi konsumen rumah tangga dan pedagang kecil yang membeli untuk dijual kembali. Target pasar utama adalah masyarakat sekitar dengan tingkat pendapatan menengah. Segmentasi dinilai sesuai dengan lokasi usaha yang berada di dekat permukiman dan pusat aktivitas ekonomi.

c. Daya Beli Masyarakat Merakmati dan Sekitarnya

Strategi penetapan harga dilakukan dengan membedakan harga grosir dan eceran. Hal tersebut bertujuan untuk menarik pembeli dalam jumlah besar sekaligus tetap melayani konsumen rumah tangga. Harga yang relatif terjangkau membuat produk lebih kompetitif dibandingkan sebagian pesaing.

d. Analisis Pesaing

Di sekitar lokasi usaha terdapat beberapa toko sejenis yang menjual perlengkapan rumah tangga. Namun, tidak semua pesaing menyediakan produk yang lengkap dan dalam jumlah besar. Kelengkapan barang menjadi keunggulan kompetitif utama Toko Elen Merakmati dalam menghadapi persaingan.

e. Strategi Harga & Strategi Promosi

Kegiatan promosi masih dilakukan secara sederhana melalui pemasangan banner toko dan komunikasi langsung kepada pelanggan. Cara yang telah dilakukan cukup efektif untuk menjangkau konsumen sekitar lokasi usaha. Meskipun demikian, promosi masih dapat dikembangkan melalui media sosial untuk memperluas jangkauan pasar.

Berdasarkan analisis kebutuhan masyarakat, segmentasi dan target pasar, daya beli konsumen, kondisi persaingan, serta strategi harga dan promosi yang diterapkan, dapat disimpulkan bahwa Toko Elen Merakmati memiliki potensi pasar yang baik dan strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik pasar lokal. Dengan kondisi tersebut, maka dari aspek pasar dan pemasaran, usaha Toko Elen Merakmati dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

2. Aspek Teknis dan Operasional

Aspek teknis dan teknologi dianalisis untuk mengetahui kesiapan sarana, prasarana, proses operasional, serta teknologi yang digunakan dalam menjalankan usaha. Aspek teknis atau operasional, yang juga dikenal sebagai aspek produksi, merupakan penilaian penting sebelum usaha dijalankan yang mencakup penentuan lokasi, tata letak, penyusunan peralatan, proses produksi, serta pemilihan teknologi yang digunakan (Mukhsinun *et al.*, 2023). Analisis ini sepenuhnya disusun berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung di lokasi usaha, dengan beberapa aspek yang terkait yaitu:

a. Lokasi Usaha dan Tata Letak Toko

Lokasi usaha berada di pinggir jalan dan dekat dengan kawasan pemukiman penduduk, sehingga mudah dijangkau oleh konsumen. Akses jalan yang baik memungkinkan kendaraan roda dua maupun roda empat untuk datang ke lokasi usaha tanpa hambatan. Selain itu, tata letak toko disusun secara sederhana namun fungsional, dengan penggunaan rak-rak untuk menata barang sesuai jenisnya.

b. Fasilitas dan Peralatan Toko

Fasilitas dan peralatan yang digunakan dalam kegiatan operasional meliputi rak display, meja kasir, kursi, CCTV, serta peralatan pendukung lainnya. Fasilitas tersebut sudah cukup untuk menunjang aktivitas penjualan dan pelayanan pelanggan. Meskipun pada kondisi tertentu antrean kasir dapat terjadi ketika toko ramai, secara umum fasilitas yang tersedia masih mampu mendukung operasional usaha. Selain itu, tersedianya lahan parkir di depan toko juga memberikan kenyamanan bagi pelanggan yang datang berbelanja.

c. Sistem Penyimpanan dan Distribusi Barang

Barang diperoleh dari pemasok tetap dengan sistem pembelian rutin sesuai kebutuhan stok. Setelah diterima, barang disimpan di gudang dan sebagian langsung ditata di rak display. Distribusi barang dilakukan secara langsung dari toko kepada konsumen. Konsumen datang ke toko untuk membeli barang, baik secara eceran maupun grosir. Untuk pembelian dalam jumlah besar, barang disiapkan oleh karyawan sesuai permintaan pelanggan. Sistem penyimpanan membantu menjaga ketersediaan produk dan kelancaran penjualan.

d. Jam Operasional dan Alur Pelayanan Pelanggan

Jam operasional disesuaikan dengan aktivitas masyarakat sekitar yaitu buka pukul 09.00-20.00. Berdasarkan hasil wawancara, toko dibuka setiap hari untuk melayani kebutuhan pelanggan. Alur pelayanan pelanggan dimulai ketika konsumen datang ke toko dan memilih barang yang dibutuhkan. Setelah itu, konsumen melakukan pembayaran di kasir, kemudian barang diserahkan kepada pelanggan. Alur pelayanan yang sederhana dan langsung membantu mempercepat proses transaksi serta memberikan kenyamanan bagi konsumen.

e. Teknologi Pendukung

Teknologi pendukung yang digunakan tergolong sederhana berupa alat bantu kasir untuk mencatat transaksi penjualan serta telepon seluler sebagai sarana komunikasi dengan pemasok dan pelanggan. Pencatatan kegiatan usaha masih dilakukan secara sederhana sesuai dengan kemampuan pengelola usaha. Meskipun belum menggunakan sistem teknologi yang kompleks, alat bantu kasir dan komunikasi sudah cukup mendukung kelancaran transaksi dan operasional usaha sehari-hari.

Berdasarkan analisis lokasi usaha, fasilitas dan peralatan, sistem penyimpanan dan distribusi barang, jam operasional, alur pelayanan pelanggan, serta teknologi pendukung, dapat disimpulkan bahwa Toko Elen Merakmati memiliki kesiapan teknis dan operasional yang terbilang cukup memadai. Lokasi yang strategis, fasilitas yang cukup, serta proses operasional yang sederhana namun efektif menunjukkan bahwa dari aspek teknis dan operasional, usaha ini dinyatakan layak untuk dijalankan.

3. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

a. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas

Struktur organisasi Toko Elen Merakmati bersifat sederhana. Pemilik usaha berperan sebagai pengelola utama dengan beberapa karyawan antara lain:

- Admin toko, mengurus segala administrasi pembelian hingga penjualan produk.
- Kasir toko, memiliki tugas dalam pembayaran oleh pelanggan.
- Pengawas toko, bertugas menjaga keamanan dan juga pemantauan.
- Admin sosial media, mengatur editing postingan dari sosial media serta promosi.
- Supir, yang bertugas mengantarkan barang maupun menyediakan akomodasi apabila terdapat kegiatan diluar.

b. Rekrutmen dan Pelatihan Karyawan

Rekrutmen atau penerimaan karyawan dilakukan dengan kriteria utama berdomisili di Kecamatan Bergas, berusia maksimal 25 tahun, jujur, ramah, dan mampu bekerja dalam tim. Pelatihan diberikan secara langsung di tempat kerja, meliputi pelatihan pelayanan pelanggan, penataan barang, serta pengenalan produk. Selain itu, dilakukan pembinaan berkala rutin sebagai bahan evaluasi ketika terdapat kritik maupun saran dari pelanggan.

c. Sistem Pengawasan dan Evaluasi Kerja

Sistem pengawasan dilakukan melalui pemantauan CCTV yang diawasi langsung oleh pemilik usaha. Evaluasi kinerja karyawan dilaksanakan secara rutin setiap dua minggu sekali, meliputi penilaian pelayanan, kedisiplinan, serta pencapaian target penjualan. Sistem yang digunakan membantu pemilik dalam menjaga kualitas layanan dan kinerja operasional toko.

d. **Prosedur Pelayanan Pelanggan**

Pelayanan pelanggan dimulai sejak pelanggan memasuki toko dan disambut oleh karyawan. Pelanggan kemudian memilih barang secara mandiri, dibantu karyawan apabila diperlukan. Setelah selesai, pelanggan melakukan pembayaran di kasir dan barang dikemas sebelum diserahkan. Prosedur pelayanan yang sederhana dan cepat bertujuan meningkatkan kenyamanan pelanggan.

e. **Strategi Peningkatan Kualitas SDM**

Strategi peningkatan kualitas SDM dilakukan melalui pelatihan berkala, pemberian insentif seperti bonus dan THR, serta evaluasi kinerja secara rutin. Pendekatan yang diterapkan diharapkan mampu meningkatkan motivasi kerja karyawan dan menjaga loyalitas mereka terhadap usaha.

Berdasarkan struktur organisasi, sistem rekrutmen, pelatihan, pengawasan, serta prosedur pelayanan pelanggan, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan manajemen dan SDM Toko Elen Merakmati telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan operasional usaha. Oleh karena itu, dari aspek manajemen dan sumber daya manusia, usaha ini dinyatakan layak.

4. Aspek Sosial, Ekonomi, dan Lingkungan

Keberadaan Elen Merakmati memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar dengan membuka lapangan kerja dan memudahkan akses kebutuhan rumah tangga. Dukungan masyarakat dan tidak adanya konflik sosial menunjukkan usaha ini layak secara sosial dan lingkungan.

a. **Dampak Sosial Usaha terhadap Masyarakat Sekitar**

Keberadaan usaha memberikan dampak sosial yang positif bagi masyarakat di sekitar lokasi usaha. Toko memudahkan masyarakat dalam memperoleh berbagai kebutuhan rumah tangga tanpa harus pergi ke pasar atau pusat perbelanjaan yang lebih jauh. Dari sisi sosial budaya, usaha dapat diterima dengan baik oleh lingkungan sekitar karena tidak bertentangan dengan norma dan kebiasaan masyarakat setempat. Hubungan yang baik antara pemilik usaha, karyawan, dan masyarakat sekitar menciptakan suasana sosial yang kondusif bagi keberlangsungan usaha.

b. **Kontribusi Ekonomi terhadap Daerah**

Secara ekonomi, usaha tersebut mendorong perputaran keuangan lokal melalui transaksi jual beli dengan konsumen dan pemasok. Pendapatan yang dihasilkan turut meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan. Aktivitas usaha juga mendukung perkembangan usaha kecil lainnya di sekitar lokasi.

c. **Dukungan terhadap Pemasok Lokal**

Toko Elen Merakmati menjalin kerja sama dengan berbagai pemasok dan distributor untuk memenuhi kebutuhan stok barang, termasuk pemasok lokal. Kerja sama membantu menjaga ketersediaan produk di toko agar tetap stabil dan sesuai dengan permintaan konsumen. Pola kerja sama yang dilakukan menciptakan hubungan saling menguntungkan antara toko dan pemasok serta memperkuat jaringan usaha di tingkat lokal.

d. **Pengelolaan Limbah Toko dan Kebersihan Lingkungan**

Limbah yang dihasilkan dari aktivitas usaha sebagian besar berupa sampah kemasan seperti kardus dan plastik. Pengelolaan limbah dilakukan dengan pemilahan sampah dan pembuangan pada tempat yang disediakan sesuai ketentuan lingkungan setempat. Upaya untuk menganjurkan pelanggan mengurangi

penggunaan kantong plastik juga menunjukkan adanya kepedulian terhadap kelestarian lingkungan.

Berdasarkan analisis sosial, ekonomi, dan lingkungan, Toko Elen Merakmati memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar, berkontribusi pada perekonomian lokal, mendukung pemasok lokal, serta dikelola dengan memperhatikan kebersihan lingkungan. Oleh karena itu, dari aspek sosial budaya, ekonomi, dan lingkungan, usaha ini dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

5. Aspek Yuridis

Aspek yuridis dianalisis untuk mengetahui apakah usaha telah memenuhi ketentuan hukum dan peraturan yang berlaku dalam menjalankan kegiatan usahanya. Pemenuhan aspek hukum dan legalitas sangat penting untuk memberikan kepastian hukum bagi pemilik usaha serta meminimalkan risiko permasalahan hukum di kemudian hari.

a. Perizinan Usaha

Usaha telah memiliki legalitas usaha berupa Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) usaha. Kepemilikan dokumen perizinan tersebut menunjukkan bahwa usaha telah terdaftar secara resmi dan diakui oleh pemerintah. Kepemilikan izin dan kelengkapan administrasi yang telah ada memberikan dasar hukum yang kuat bagi kegiatan operasional usaha serta meningkatkan kepercayaan dari pihak terkait, seperti pemasok dan konsumen.

b. Kepatuhan terhadap Regulasi Perdagangan Daerah

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, usaha toko berupaya mematuhi ketentuan dan regulasi perdagangan yang berlaku di daerah setempat. Pemilik usaha memastikan bahwa aktivitas jual beli, jam operasional, serta tata cara pelayanan dilakukan sesuai dengan aturan yang ditetapkan oleh pemerintah daerah. Dengan menjalankan usaha sesuai dengan peraturan yang berlaku, Toko Elen Merakmati dapat beroperasi secara aman dan berkelanjutan dalam lingkungan usaha yang kondusif.

c. Status Kepemilikan Tempat dan Perlindungan Hukum

Tempat usaha digunakan berdasarkan sistem sewa yang dilakukan secara legal dengan perjanjian yang jelas. Status kepemilikan tempat usaha membantu melindungi pemilik usaha dari risiko sengketa atau permasalahan hukum di kemudian hari.

Menurut Putri *et al* (2025), pelaku usaha yang memenuhi ketentuan legalitas umumnya memiliki peluang lebih besar dalam memperoleh akses pembiayaan, menjalin kerja sama bisnis yang lebih kredibel, serta mendapatkan perlindungan hukum yang lebih kuat apabila terjadi sengketa. Berdasarkan analisis perizinan usaha, kepatuhan terhadap regulasi perdagangan daerah, serta status kepemilikan tempat usaha, dapat disimpulkan bahwa Toko Elen Merakmati telah memenuhi aspek yuridis yang diperlukan dalam menjalankan kegiatan usahanya.

6. Aspek Keuangan

Aspek keuangan atau finansial menjelaskan kebutuhan dan sumber pendanaan, biaya investasi, penyusutan aset, proyeksi laba rugi, arus kas, perhitungan harga pokok penjualan, serta kriteria penilaian investasi. Sebelum melakukan perhitungan PP, NPV, PI, ARR, dan BEP, dilakukan analisis data keuangan dari usaha Toko Elen Merakmati.

Tabel 1. Perkiraan Biaya Investasi Awal (Modal Awal) dan Modal Kerja

No	Klasifikasi Modal	Jumlah
A	Investasi	
1	Biaya Persiapan	Rp 1.500.000
2	Biaya Perlengkapan Toko	Rp 25.900.000
3	Peralatan Toko	Rp 66.250.000
4	Biaya Pemasangan dan Instalasi	Rp 1.150.000
B	Modal Kerja	
1	Biaya Kantor	Rp 600.000
2	Intensif Pengurus Pegawai	Rp 181.800.000
3	Biaya Operasional	Rp 580.104.000
Total Investasi dan Modal		Rp 762.504.000

Berdasarkan Tabel Perkiraan Biaya Investasi Awal dan Modal Kerja, total kebutuhan dana usaha Toko Elen Merakmati sebesar Rp762.504.000 yang terdiri atas investasi awal dan modal kerja. Komponen investasi meliputi biaya persiapan sebesar Rp1.500.000, perlengkapan toko Rp25.900.000, peralatan toko Rp66.250.000, serta biaya pemasangan dan instalasi sebesar Rp1.150.000. Sementara itu, modal kerja didominasi oleh biaya intensif pengurus dan pegawai sebesar Rp181.800.000 serta biaya operasional sebesar Rp580.104.000, disertai biaya kantor sebesar Rp600.000. Komposisi tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar kebutuhan dana digunakan untuk mendukung kelancaran kegiatan operasional usaha.

Tabel 2. Proyeksi Laba Rugi

No	Uraian	Tahun Ke				
		1	2	3	4	5
A	Penjualan Tahunan	738.225.600	797,283,648	861,066,340	929,951,647	1,004,347,779
B	Biaya Operasional					
1	Bensin	4,800,000	5,184,000	5,598,720	6,046,618	6,530,347
2	Pemeriksaan dan Pemeliharaan Kendaraan	3,600,000	3,888,000	4,199,040	4,534,963	4,897,760
3	Biaya Internet	3,600,000	3,888,000	4,199,040	4,534,963	4,897,760
4	Kertas Printer dan Label	4,800,000	5,184,000	5,598,720	6,046,618	6,530,347
5	Biaya Restock	426,480,000	460,598,400	497,446,272	537,241,974	580,221,332
6	Sewa Ruko	36,000,000	38,880,000	41,990,400	45,349,632	48,977,603
	Total	479,280,000	517,622,400	559,032,192	603,754,767	652,055,149
C	Biaya Usaha	68,425,124	89,140,772	111,513,672	135,676,403	161,772,154
D	Lab Kotor					
1	ATK	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
2	Gaji/insentif pengelola	181,800,000	181,800,000	181,800,000	181,800,000	181,800,000
3	Biaya promosi	-	-	-	-	-
4	Biaya penyusutan	8,120,476	8,120,476	8,120,476	8,120,476	8,120,476
5	Lain-lain	-	-	-	-	-
6	Total	190,520,476	190,520,476	190,520,476	190,520,476	190,520,476
E	Lab Usaha	68,425,124	89,140,772	111,513,672	135,676,403	161,772,154
F	Bunga	-	-	-	-	-
G	Lab Sebelum Pajak	-	-	-	-	-
H	Pajak	-	-	-	-	-
I	Lab Bersih	68,425,124	89,140,772	111,513,672	135,676,403	161,772,154

Berdasarkan Tabel Proyeksi Laba Rugi, penjualan Toko Elen Merakmati menunjukkan tren meningkat dari Rp738.225.600 pada tahun pertama menjadi Rp1.004.347.779 pada tahun kelima. Kenaikan penjualan diikuti oleh peningkatan biaya operasional, terutama pada biaya restock barang dan sewa ruko, yang merupakan komponen biaya terbesar dalam kegiatan usaha. Meskipun demikian, usaha tetap menghasilkan laba bersih yang terus meningkat, yaitu dari Rp68.425.124 pada tahun pertama menjadi Rp161.772.154 pada tahun kelima. Hasil ini menunjukkan bahwa kinerja keuangan usaha relatif stabil dan memiliki prospek pertumbuhan yang baik dalam jangka menengah, sehingga mendukung kelayakan usaha dari aspek finansial.

Tabel 3. Perkiraan Arus Kas/*Cash Flow*

Tahun	Aliran Kas Masuk	Aliran Kas Keluar	Aliran Kas Bersih
0	0	(94,800,000)	(94,800,000)
1	68,425,124	-	(26,374,876)
2	89,140,772	-	62,765,896
3	111,513,672	-	174,279,567
4	135,676,403	-	309,955,971
5	161,772,154	-	471,728,125

Dapat dilihat dari arus kas yang ada, Berdasarkan Tabel Perkiraan Arus Kas, pada tahun ke-0 usaha mengeluarkan investasi awal sebesar Rp94.800.000 sehingga arus kas bersih bernilai negatif. Pada tahun pertama hingga tahun kelima, arus kas masuk berasal dari laba bersih usaha yang terus meningkat, yaitu dari Rp68.425.124 pada tahun pertama menjadi Rp161.772.154 pada tahun kelima.

Akumulasi arus kas bersih menunjukkan peningkatan signifikan dari nilai negatif menjadi positif sejak tahun kedua, hingga mencapai Rp471.728.125 pada akhir tahun kelima. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha mampu menghasilkan arus kas yang sehat dan cukup untuk menutup investasi awal dalam waktu relatif singkat. Untuk melakukan perhitungan kelayakan finansial terdapat beberapa rumus yang digunakan pada tabel di bawah ini.

Tabel 4. Analisis Kelayakan Finansial

No.	Rumus	Sumber
1.	$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih/tahun}} \times 1 \text{ tahun}$	Mafud (2017)
2.	$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{AK_t}{(1+b)^{-t}} - I_0$	Husnan & Muhammad (2015)
3.	PI = PV Kas Masuk : PV Kas Keluar	Kasmir & Jakfar (2012)
4.	ARR = (Laba Bersih Tahunan / Total Investasi) x 100%	Husnan & Muhammad (2015)
5.	BEP = BEP (unit) x Harga Jual per Unit	Suratijah (2015)

a. *Payback Period* (PP)

Payback Period merupakan metode penilaian investasi yang digunakan untuk mengukur jangka waktu yang dibutuhkan agar modal yang ditanamkan dalam suatu proyek dapat kembali (Putri & Sakti, 2022). Berdasarkan hasil perhitungan PP, investasi awal sebesar Rp94.800.000 dapat kembali dalam waktu sekitar 1,30 tahun atau antara tahun pertama dan kedua. Hal ini menunjukkan bahwa usaha memiliki kemampuan pengembalian modal yang cukup cepat dan realistis untuk skala usaha grosir, sehingga tingkat risiko investasi tergolong moderat dan dapat diterima.

b. Net Present Value (NPV)

Metode NPV menilai kelayakan investasi dengan membandingkan nilai sekarang dari arus kas masuk bersih di masa depan dengan nilai sekarang dari pengeluaran awal investasi berdasarkan tingkat pengembalian minimum yang diharapkan (Abuk & Rumbino, 2020). Dari hasil perhitungan NPV dengan tingkat diskonto 10% menghasilkan nilai NPV sebesar Rp317.980.658. Nilai NPV yang positif menandakan bahwa nilai kini arus kas masuk lebih besar dibandingkan investasi awal, sehingga usaha mampu memberikan manfaat ekonomi dan layak dijalankan secara finansial.

c. Profitability Index (PI)

Nilai profitability indeks yang diperoleh sebesar 4,35, yang berarti setiap satu rupiah investasi mampu menghasilkan manfaat sebesar Rp4,35. Nilai PI yang lebih besar dari satu menunjukkan bahwa usaha memiliki tingkat profitabilitas yang baik dan layak untuk dikembangkan. Seperti pada penelitian milik Iskandar (2023) tentang studi kelayakan finansial, hasil perhitungan PI menunjukkan bahwa rasio antara nilai sekarang arus kas masuk bersih dan nilai sekarang investasi lebih besar, dapat dinyatakan layak untuk diterima.

d. Average Rate of Return (ARR)

Hasil perhitungan ARR menunjukkan tingkat pengembalian investasi sebesar 119,5% per tahun. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha mampu menghasilkan keuntungan yang melebihi nilai investasi awal, meskipun tetap perlu mempertimbangkan dinamika biaya operasional dan kondisi pasar dan mempertimbangkan hal yang mungkin terjadi lainnya.

e. Break Even Point (BEP)

BEP merupakan kondisi ketika total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya sehingga usaha tidak mengalami laba maupun kerugian, sedangkan keuntungan menjadi syarat penting bagi keberlanjutan dan perkembangan perusahaan (Sigit, 1987). Dengan keterbatasan data pemisahan biaya tetap–variabel, BEP dinilai secara konseptual karena arus kas kumulatif menjadi positif pada tahun ke-2, maka usaha telah melampaui titik impas operasional.

Hasil analisis BEP menunjukkan bahwa titik impas usaha berada di bawah nilai penjualan tahunan yang dicapai pada tahun pertama. Hal tersebut menandakan bahwa volume penjualan yang dihasilkan telah mampu menutupi seluruh biaya operasional dan biaya usaha, sehingga Toko Elen Merakmati tidak mengalami kerugian dan layak untuk dijalankan.

Tabel 5. Hasil Kajian Kelayakan Finansial

No.	Analisis	Ketentuan	Hasil	Hasil Analisis
1	<i>Payback Period</i> (PP)	PP < maksimal payback	1 Tahun 3 Bulan	Menguntungkan/ layak
2	<i>Net Present Value</i> (NPV)	Nilai NPV > 0	+ Rp 317.980.658	Menguntungkan/ layak
3	<i>Profitability Index</i> (PI)	PI > 0	4.43	Menguntungkan/ layak
4	<i>Average Rate of Return</i> (ARR)	ARR > minimum yang dikehendaki	119.5 %	Menguntungkan/ layak
5	<i>Break Even Point</i> (BEP)	BEP > 0	Kas kumulatif positif tahun ke-2	Menguntungkan/ layak

Berdasarkan hasil kajian kelayakan finansial, dapat diringkas bahwa usaha Toko Elen Merakmati dinyatakan layak dan menguntungkan untuk dijalankan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai Payback Period sebesar 1 tahun 3 bulan yang lebih cepat dari batas maksimum pengembalian yang ditetapkan, nilai Net Present Value (NPV) positif sebesar Rp317.980.658, serta nilai Profitability Index (PI) sebesar 4,43 yang lebih besar dari satu. Selain itu, nilai Average Rate of Return (ARR) mencapai 119,5% per tahun, yang melampaui tingkat pengembalian minimum yang diharapkan. Dari sisi Break Even Point (BEP), usaha telah

mencapai kondisi kas kumulatif positif pada tahun ke-2, sehingga secara keseluruhan indikator finansial menunjukkan bahwa investasi pada usaha ini layak dan menguntungkan untuk dikembangkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis aspek pasar, teknis, manajemen, sosial ekonomi, yuridis, dan keuangan, Toko Elen Merakmati dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Didukung dari hasil analisis pasar menunjukkan adanya peluang permintaan yang stabil dengan target pasar masyarakat lokal dan pelaku usaha kecil. Dari aspek teknis, lokasi usaha tergolong strategis, didukung oleh sarana dan prasarana yang memadai, serta proses operasional yang relatif sederhana dan mudah dijalankan. Aspek sumber daya manusia dinilai mencukupi dengan jumlah tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan operasional. Dari aspek sosial, keberadaan usaha memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar melalui penyediaan lapangan kerja serta kemudahan akses terhadap kebutuhan perabot rumah tangga.

Sementara itu, dari aspek finansial, hasil analisis kelayakan menunjukkan bahwa usaha dinyatakan layak untuk dijalankan, dengan nilai investasi awal sebesar Rp94.800.000 yang dapat kembali dalam waktu sekitar 1,30 tahun (PP), nilai NPV positif sebesar Rp317.980.658, PI sebesar 4,35, serta ARR sebesar 119,5% per tahun. Usaha Toko Elen Merakmati juga memiliki prospek pengembangan yang cukup baik, antara lain melalui penambahan variasi produk, peningkatan kapasitas stok, serta pemanfaatan pemasaran digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Selain itu, peningkatan kualitas pelayanan dan efisiensi operasional juga berpotensi meningkatkan daya saing usaha di masa mendatang. Berdasarkan hasil analisis dari berbagai aspek, dapat disimpulkan bahwa Usaha Toko Elen Merakmati layak dikembangkan sebagai usaha ritel perabot rumah tangga yang berpotensi memberikan keuntungan finansial dan manfaat sosial bagi masyarakat sekitar.

REFERENSI

- Abuk, G. M., & Rumbino, Y. (2020). Analisis Kelayakan Ekonomi Menggunakan Metode Net Present Value (NPV), Metode Internal Rate of Return (IRR) Payback Period (PBP) pada Unit Stone Crusher di CV. X Kab. Kupang Prov. NTT. *Jurnal Teknologi*, 14(2), 68-75.
- 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).
- Butar, R. B., Palinggi, Y., & Ningsih, K. E. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Ulap Doyo Pokant Takaq Di Tenggaraong Dilihat Dari Aspek Finansial. *JEMI* 2(22), 35-48.
- Djabar, M., & Utiarahman, N. (2019). Kelayakan Usaha Budidaya Ulat Sutera (Bombix Mori L.) Berdasarkan Aspek Non Finansial Kabupaten Boalemo. *Jurnal Penelitian Kehutanan Bonita*, 1(2), 15-22.
- Husnan, S., & Muhammad, S. (2015). *Studi Kelayakan Proyek (Edisi Kelima)*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Iskandar, R. (2023). Analisis Studi Kelayakan Kedai Djamoelenial Ditinjau dari Aspek Finansial. *Jurnal Akademi Pariwisata Medan*, 11(1), 17-25.
- Kasmir, & Jakfar. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis (Edisi Revisi)*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

- Mafud, M. 2017. Analisis Keuntungan Usaha Produksi Ikan Asap pada Home Industry Khusnul Jaya Berkah di Kota Samarinda. *eJournal Administrasi Bisnis*. 5 (1) : 230-241.
- Mukhsinun, M., Sulistiani, H. D., Faizah, U. Z., & Nurdiansyah, A. (2023). Analisis Aspek Teknik atau Operasional dalam Studi Kelayakan Bisnis. *Journal of Management, Economics, and Entrepreneur*, 2(2), 250-271.
- Puspitaningrum, Y., & Damanuri, A. (2022). Analisis Lokasi Usaha dalam Meningkatkan Keberhasilan Bisnis pada Grosir Berkah Doho Dolopo Madiun. *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research*, 2(2), 289-304.
- Putri, D. A., saka Maulana, G., & Rivaldi, M. C. (2025). Pendekatan Multidimensional terhadap Aspek Hukum dalam Studi Kelayakan Bisnis: Tinjauan Yuridis, Prosedur Perizinan, Pembentukan dan Legalitas Badan Usaha, serta Implikasinya terhadap Keberlanjutan dan Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Nusantara*, 2(2), 557-570.
- Putri, T. A. N. E., & Sakti, R. J. N. (2022). Studi Kelayakan Proyek Pembangunan Perumahan A di Kota Malang. *Jurnal Online Skripsi Manajemen Rekayasa Konstruksi (JOS-MRK)*, 3(4), 99-106.
- Sigit, S. (1987). *Analisis Break Even*. Yogyakarta: BPFE Universitas Gadjah Mada.
- Suratiah, Ken. 2015. *Ilmu Usahatani. Edisi Revisi*. Jakarta Timur : Penebar Swadaya.
- Utomo, T. J. (2010). Lingkungan Bisnis dan Persaingan Bisnis Ritel. *Fokus Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 5(1), 70-80.