

**ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA
PRODUKSI BAWANG GORENG PADA IKM RIVANA DI
KECAMATAN TEMBALANG**



DISUSUN OLEH:

NURUL ISTIKOMAH

NIM 31602100003

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG**

2025

**ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA
PRODUKSI BAWANG GORENG PADA IKM RIVANA DI
KECAMATAN TEMBALANG**

LAPORAN TUGAS AKHIR

LAPORAN INI DISUSUN UNTUK MEMENUHI SALAH SATU SYARAT
MEMPEROLEH GELAR SARJANA STRATA SATU (S1) PADA PROGRAM
STUDI TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG SEMARANG



DISUSUN OLEH:
NURUL ISTIKOMAH
NIM 31602100003

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG

2025

FINAL PROJECT

***FEASIBILITY ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF FRIED
ONION PRODUCTION BUSINESS AT IKM RIVANA IN
TEMBALANG DISTRICT***

*Proposed to complete the requirement to obtain a bachelor's degree
(S1) at Department of Industrial Engineering, Faculty of Industrial
Technology, Sultan Agung Islamic University*



Arranged By:

NURUL ISTIKOMAH

NIM 31602100003

**DEPARTMENT OF INDUSTRIAL ENGINEERING
FACULTY OF INDUSTRIAL TECHNOLOGY
SULTAN AGUNG ISLAMIC UNIVERSITY
SEMARANG**

2025

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

Laporan Tugas Akhir dengan judul "ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA PRODUKSI BAWANG GORENG PADA IKM RIVANA DI KECAMATAN TEMBALANG" ini disusun oleh :

Nama : Nurul Istikomah

NIM : 31602100003

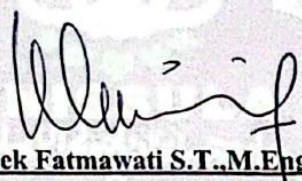
Program Studi : Teknik Industri

Telah disahkan oleh dosen pembimbing pada :

Hari : Kamis

Tanggal : 28 Agustus 2025

Dosen Pembimbing

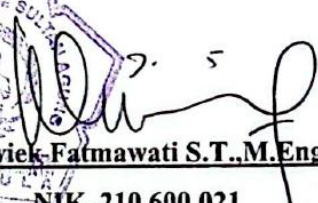


Wiwiek Fatmawati S.T., M.Eng

NIDN. 06-2210-7401

Mengetahui,

Ketua Program Studi Teknik Industri



Wiwiek Fatmawati S.T., M.Eng

NIK. 210.600.021

LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Laporan Tugas Akhir dengan judul “ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA PRODUKSI BAWANG GORENG PADA IKM RIVANA DI KECAMATAN TEMBALANG” telah disidangkan di depan dosen penguji tugas akhir pada :

Hari : Kamis

Tanggal : 28 Agustus 2025

TIM PENGUJI

Penguji 1



Muhammad Sagaf, ST.MT

NIDN. 06-2303-7705

Penguji 2



Dana Prianjani, ST.MT

NIDN. 06-2601-9302

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

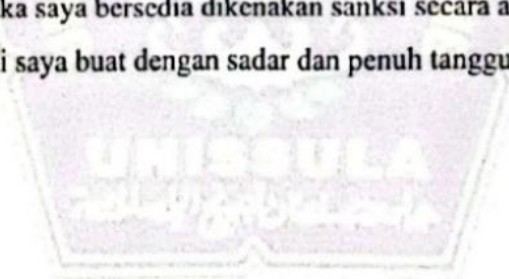
Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nurul Istikomah

NIM : 31602100003

Judul Tugas Akhir : Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha
Produksi Bawang Goreng Pada IKM Rivana Di
Kecamatan Tembalang

Dengan ini saya menyatakan bahwa judul dari Tugas Akhir yang saya buat dalam rangka menyelesaikan Pendidikan Strata Satu (S1) Teknik Industri adalah asli dan belum pernah diangkat, ditulis ataupun dipublikasikan oleh siapapun baik secara keseluruhan maupun sebagian, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Apabila kemudian hari ternyata terbukti bahwa judul Tugas Akhir tersebut pernah diangkat, ditulis maupun dipublikasikan, maka saya bersedia dikenakan sanksi secara akademis. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sadar dan penuh tanggung jawab.



Semarang, 29 Agustus 2025

Yang Menyatakan

Nurul Istikomah

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurul Istikomah
NIM : 31602100003
Program Studi : Teknik Industri
Fakultas : Teknologi Industri

Dengan ini menyatakan Karya Ilmiah berupa Tugas Akhir dengan judul:

**ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA PRODUKSI
BAWANG GORENG PADA IKM RIVANA DI KECAMATAN TEMBALANG**

Menyetujui menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan hak bebas royalti non eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dan pangkalan data dan dipublikasikan di internet dan media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai pemilik hak cipta. Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila kemudian hari terbukti adanya pelanggaran Hak Cipta/Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 20 Agustus 2025

Yang Menyatakan



Nurul Istikomah

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur saya panjatkan ke hadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat, karunia, dan hidayah-Nya yang tak terhingga. Atas izin dan pertolongan-Nya, saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini, sebuah perjalanan panjang yang penuh pembelajaran dan tantangan.

Bapak dan Ibu tercinta, orang hebat yang selalu menjadi sandaran saya dalam menghadapi kerasnya dunia. Terima kasih atas perjuangan dan pengorbanan kalian demi pendidikan saya. Tanpa doa dan dukungan kalian, saya tentu tidak akan mampu menempuh perjalanan sejauh ini. Segala ketulusan dan keikhlasan kalian menjadi sumber motivasi terbesar bagi saya untuk terus berusaha menggapai mimpi dan cita-cita. Sehat selalu, dan tolong hiduplah lebih lama lagi.

Adik satu-satunya yang saya sayangi, semoga kelak engkau menjadi pribadi yang sukses, bahagia, dan mampu mewujudkan semua cita-citamu.

Keluarga besar, sahabat, dan orang-orang terdekat, terima kasih atas doa, bantuan, dan dukungan yang senantiasa diberikan sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan lancar.

HALAMAN MOTTO

“Dan janganlah kamu merasa lemah, dan jangan pula bersedih hati”

(Q.S Ali ‘Imran : 139)

"Libatkan Allah di setiap langkahmu, karena Dia sebaik-baik penuntun.”

"Jangan takut gagal besar, bermimpilah lebih besar"

(Denzel Washington)

"Belajarlah untuk beradaptasi dan berkembang. Perubahan adalah kunci untuk mencapai kesuksesan"

(Charles Darwin)



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir dengan judul *“Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Produksi Bawang Goreng Pada IKM Rivana Di Kecamatan Tembalang”*. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat, dan seluruh pengikut beliau.

Penyusunan laporan ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT atas segala rahmat, kesehatan, dan kekuatan yang diberikan selama proses penyusunan Tugas Akhir ini.
2. Ibu Dr.Novi Marlyana, S.T.,M.T. IPU.ASEAN.Eng dan jajaran selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Unissula.
3. Ibu Wiwiek Fatmawati, S.T.,M.Eng selaku Ketua Program Studi Teknik Industri dan Dosen Pembimbing, atas kesediaannya meluangkan waktu dengan penuh kesabaran dan ketulusan dalam membimbing penulis hingga Laporan Tugas Akhir ini terselesaikan.
4. Bapak Muhammad Sagaf, S.T.,M.T selaku dosen penguji satu yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan dan penyempurnaan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Akhmad Syakhroni, S.T.,M.Eng selaku dosen wali yang selalu sabar memberikan arahan dan bimbingan sejak awal perkuliahan hingga tahap ini.
6. Seluruh dosen Teknik Industri yang telah dengan ikhlas menyalurkan ilmu dan wawasan yang bisa menjadi bekal bagi penulis di masa mendatang.
7. Bapak dan Ibu tercinta, terima kasih atas segala hal yang telah kalian berikan, atas doa, dukungan, dan kasih sayang yang tiada henti. Terima kasih atas setiap perjuangan dan pengorbanan yang kalian berikan demi

pendidikan penulis, sehingga penulis dapat berada di titik ini. Terima kasih telah selalu hadir di setiap langkah perjalanan penulis.

8. Keluarga besar dan kerabat yang telah memberikan dukungan dan bantuan, baik secara finansial maupun moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan di bangku perkuliahan ini.
9. Bapak Aji Purnomo dan Ibu Riva, selaku *owner* usaha bawang goreng IKM Rivana, terima kasih telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian ini, serta dengan penuh kesediaan meluangkan waktu dalam memberikan data yang dibutuhkan penulis.
10. Sahabat kecil penulis A'ida Sufrotus Sofi, yang senantiasa memberikan dukungan dan doa, serta bersedia menjadi pendengar setia penulis di kala suka maupun duka. Semoga engkau senantiasa dimudahkan dalam setiap urusan dan langkah hidupmu.
11. Teman perkuliahan penulis Marthania Adi N, teman sejak masa awal perkuliahan hingga saat ini. Semoga kita dapat selalu menjadi teman baik meskipun perjalanan pendidikan telah usai. Terima kasih atas segala bantuan dan dukungan selama berkuliah di Semarang. Sukses selalu untukmu.
12. Teman-teman perkuliahan penulis yang selalu ada kebersamai perjalanan ini: Bunga Zahrotun Na'imah, Siti Nur Rohmah, Sabrina Widyaningtyas, Nova Miranda, dan Irma Kasmayanti. Terima kasih atas kebersamaan, waktu, dan perjuangan yang telah kita lalui bersama menghadapi lika-liku di bangku perkuliahan. Semoga kalian senantiasa meraih kesuksesan di masa depan.
13. Teman-teman Teknik Industri A angkatan 2021, terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan panjang ini. Bersama kita telah melewati tugas-tugas, proyek, dan ujian yang tak terhitung jumlahnya. Semoga langkah kita semua selalu dimudahkan menuju masa depan yang gemilang.
14. Orang-orang terdekat yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, terima kasih atas kehadiran kalian yang senantiasa memberikan dukungan, doa, dan segala bentuk bantuan. Terima kasih telah menjadi sumber semangat

bagi penulis di saat penulis berada pada titik terendah. Semoga kalian selalu diberi kesehatan dan kebahagiaan.

15. Seluruh pihak yang membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
16. Untuk penulis sendiri, Nurul Istikomah, terima kasih sudah berjuang sejauh ini. Terima kasih sudah berani mengambil langkah besar, meski banyak air mata yang telah jatuh. Terima kasih sudah bertahan ketika ingin menyerah, dan tetap melangkah meski jalan terasa berat. Semoga setiap pengorbanan dan kerja keras ini membuahkan hasil yang indah. Percayalah, kamu pantas mendapatkan kebahagiaan, kesuksesan, dan masa depan yang cerah. Teruslah melangkah, karena perjalananmu masih panjang dan banyak hal indah menantimu di depan sana.

Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis dengan terbuka menerima segala kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan laporan Tugas Akhir ini. Besar harapan penulis agar laporan ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca. Atas segala perhatian, dukungan, serta kerja sama yang telah diberikan, penulis mengucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Semarang, Agustus 2025

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL (BAHASA INDONESIA)	i
HALAMAN JUDUL (BAHASA INGGRIS)	ii
LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI	Error! Bookmark not defined.
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR Error! Bookmark not defined.	
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
HALAMAN MOTTO	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
DAFTAR ISTILAH	xix
ABSTRAK	xx
ABSTRACT	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Pembatasan Masalah	4
1.4 Tujuan.....	5
1.5 Manfaat	5
1.6 Sistematika Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI	8
2.1 Tinjauan Pustaka	8
2.2 Landasan Teori	20
2.2.1 Pengertian Industri Kecil Menengah (IKM)	20

2.2.2	Peran IKM dalam Perekonomian Indonesia	21
2.2.3	Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	22
2.2.4	Pengertian Investasi	23
2.2.5	Aspek – Aspek Studi Kelayakan Bisnis	24
2.2.5.1	Aspek Pasar dan Pemasaran	25
2.2.5.2	Aspek Teknis	29
2.2.5.3	Aspek Manajemen	31
2.2.5.4	Aspek Hukum	32
2.2.5.5	Aspek Sosial Ekonomi	33
2.2.5.6	Aspek Lingkungan	34
2.2.5.7	Aspek Finansial/Keluangan	35
2.3	Hipotesis dan Kerangka Teoritis	45
2.3.1	Hipotesis	45
2.3.2	Kerangka Teoritis	46
BAB III METODE PENELITIAN		48
3.1	Pengumpulan Data	48
3.2	Teknik Pengumpulan Data	49
3.2.1	Studi Lapangan	49
3.2.2	Studi Literatur	49
3.2.3	Perumusan Masalah	49
3.2.4	Penentuan Batasan Masalah dan Tujuan	50
3.3	Pengujian Hipotesa	50
3.4	Metode Analisis	50
3.5	Pembahasan	50
3.6	Penarikan Kesimpulan	52
3.7	Diagram Alir	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		55
4.1	Pengumpulan Data	55
4.1.1	Gambaran Umum Perusahaan	55
4.1.2	Data Aspek Pasar dan Pemasaran	56
4.1.3	Data Aspek Teknis	57

4.1.4	Data Aspek Finansial.....	60
4.1.5	Data Aspek Manajemen	63
4.1.6	Data Aspek Hukum	65
4.1.7	Data Aspek Sosial Ekonomi.....	66
4.1.8	Data Aspek Lingkungan	67
4.2	Pengolahan Data.....	67
4.2.1	Aspek Pasar dan Pemasaran.....	67
4.2.2	Aspek Teknis	79
4.2.3	Aspek Finansial.....	90
4.2.4	Aspek Manajemen.....	101
4.2.5	Aspek Hukum	104
4.2.6	Aspek Sosial Ekonomi	106
4.2.7	Aspek Lingkungan	107
4.2.8	Rekapitulasi Keseluruhan Aspek.....	110
4.3	Analisis dan Interpretasi.....	116
4.3.1	Analisis.....	116
4.3.2	Interpretasi.....	124
4.4	Pembuktian Hipotesa	125
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		127
5.1	Kesimpulan	127
5.2	Saran.....	128

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Oktober 2023 - Juni 2025	3
Tabel 2.1 Tinjauan Pustaka.....	13
Tabel 2.2 Tarif Penyusutan Benda Berwujud	39
Tabel 2.3 Tarif Pajak Penghasilan	40
Tabel 4.1 Data Penjualan Oktober 2023 - Juni 2025	56
Tabel 4.2 Kapasitas Produksi Maksimal Bawang Goreng per Bulan.....	57
Tabel 4.3 Kebutuhan Bahan Baku Pembuatan Bawang Goreng	59
Tabel 4.4 Kebutuhan Peralatan.....	60
Tabel 4.5 Biaya Peralatan	61
Tabel 4.6 Komponen Biaya Tetap	61
Tabel 4.7 Komponen Biaya Variabel	62
Tabel 4.8 Komponen Biaya Depresiasi	62
Tabel 4.9 Kebutuhan Tenaga Kerja	63
Tabel 4.10 Nilai MAD, MSE, dan MAPE Untuk Setiap Metode.....	68
Tabel 4.11 Hasil Peramalan Penjualan untuk 12 Periode Mendatang	69
Tabel 4.12 Target Penambahan Produksi Bawang Goreng	70
Tabel 4.13 Perhitungan Kebutuhan Bawang Mentah	82
Tabel 4.14 Kebutuhan Bahan Baku Bawang Goreng untuk Rencana Produksi... ..	82
Tabel 4.15 Perhitungan Kebutuhan Peralatan Tambahan untuk Pengembangan .	83
Tabel 4.16 Kebutuhan Peralatan Tambahan untuk Pengembangan.....	84
Tabel 4.17 Perhitungan Total Jarak <i>Layout</i> Awal	88
Tabel 4.18 Perhitungan Total Jarak <i>Layout</i> Usulan	88
Tabel 4.19 Perbandingan Total Jarak antara <i>Layout</i> Awal dan <i>Layout</i> Usulan.....	88
Tabel 4.20 Perkiraan Total Pendapatan 12 Periode ke Depan	89
Tabel 4.21 Nilai Depresiasi untuk Pengembangan.....	90
Tabel 4.22 Arus Kas Awal	91
Tabel 4.23 Biaya Operasional.....	92
Tabel 4.24 Pajak Nilai Sisa Modal Kerja	93
Tabel 4.25 Proyeksi Aliran Kas Bersih 12 Periode ke Depan	94

Tabel 4.26 Perhitungan NPV	95
Tabel 4.27 NPV Faktor Diskonto 7,2%	96
Tabel 4.28 NPV Faktor Diskonto 25%	96
Tabel 4.29 Tabel Analisis Aspek Lingkungan	108
Tabel 4.30 Rekapitulasi Aspek Kelayakan Usaha	109
Tabel 4.31 Kondisi awal dan Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha	120



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Produk bawang goreng IKM Rivana	2
Gambar 1.2 Grafik Penjualan Oktober 2023 – Juni 2025	3
Gambar 2.1 Kerangka Teoritis.....	47
Gambar 3.1 Diagram Alir	53
Gambar 4.1 Bagan Alur Proses Produksi Bawang Goreng	58
Gambar 4.2 Pola Tren Jumlah Permintaan Bawang Goreng	67
Gambar 4.3 Grafik Perbandingan Target Penjualan & Kapasitas Produksi	71
Gambar 4.4 Lokasi IKM Rivana	72
Gambar 4.5 Produk bawang goreng IKM Rivana	73
Gambar 4.6 Logo Produk bawang goreng IKM Rivana.....	76
Gambar 4.7 Akun <i>facebook</i> IKM Rivana	79
Gambar 4.8 Alat Produksi	80
Gambar 4.9 <i>Layout</i> Area Produksi	85
Gambar 4.10 <i>Layout</i> Usulan	87
Gambar 4.11 Struktur Organisasi	100
Gambar 4.12 NIB IKM Rivana	104

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I	133
LAMPIRAN II	138
LAMPIRAN III.....	147
LAMPIRAN IV.....	152



DAFTAR ISTILAH

<i>Net Present Value</i> (NPV)	:Besarnya pengembalian modal bersih selama periode analisis.
<i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	:Tingkat pengembalian investasi dibandingkan dengan MARR.
<i>Profitability Index</i> (PI)	:Rasio antara nilai penerimaan kas bersih di masa depan dengan nilai investasi yang telah dilakukan.
<i>Payback Period</i> (PP)	:Periode waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal investasi.
<i>Break Even Point</i> (BEP)	:Titik di mana total penerimaan sama dengan total biaya, alias titik impas.



ABSTRAK

IKM Rivana adalah industri olahan pangan dengan salah satu produknya yaitu bawang goreng. Berdasarkan data penjualan, terlihat adanya tren kenaikan permintaan. Untuk memanfaatkan peluang tersebut, pemilik berencana memperluas pasar ke luar Kota Semarang dan Jawa Tengah. Analisis kelayakan dilakukan pada tujuh aspek yaitu aspek pasar & pemasaran, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan. Dari aspek pasar & pemasaran, usaha layak dikembangkan berdasarkan hasil peramalan positif, segmentasi dan target pasar yang tepat, serta strategi bauran pemasaran yang sesuai. Aspek teknis juga layak dengan catatan peningkatan kapasitas produksi bertahap. Secara finansial, hasil perhitungan menunjukkan NPV sebesar Rp 22.973.090 ($NPV > 0$), IRR 79,8% lebih tinggi dari MARR 7,2%, PI 2,56 ($PI > 1$), *Payback Period* (PP) selama 4,68 bulan yang lebih cepat dari periode analisis 5 tahun, serta *Break Even Point* (BEP) pada penjualan 1.708 kg bawang merah dan 2.374 kg bawang putih. Dari aspek manajemen, usaha memiliki struktur organisasi jelas, pembagian tugas sesuai proses produksi, dan sistem kompensasi transparan. Dari aspek hukum, usaha belum layak karena belum memiliki sertifikat P-IRT, sertifikat halal, dan IUMK. Aspek sosial ekonomi dinilai layak karena memberdayakan tenaga kerja lokal dan menggunakan bahan baku dari pemasok lokal. Aspek lingkungan juga layak karena memanfaatkan lahan bekas perkebunan, jauh dari permukiman, serta mengelola limbah padat, meskipun pengelolaan limbah cair perlu ditingkatkan. Secara keseluruhan, pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana layak dijalankan, dengan hanya satu aspek yang perlu diperbaiki yaitu aspek hukum.

Kata kunci: Analisis Kelayakan, IKM Rivana, Pengembangan Usaha Bawang Goreng



ABSTRACT

IKM Rivana is a food processing industry, with one of its products being fried shallots. Based on sales data, there is a visible upward trend in demand. To seize this opportunity, the owner plans to expand the market beyond Semarang City and Central Java. The feasibility analysis was carried out on seven aspects: market & marketing, technical, financial, management, legal, socio-economic, and environmental aspects. From the market & marketing aspect, the business is feasible to develop based on positive forecasting results, appropriate market segmentation and targeting, and a suitable marketing mix strategy. The technical aspect is also feasible with the note of gradually increasing production capacity. Financially, the calculations show an NPV of IDR 22,973,090 ($NPV > 0$), IRR of 79.8% higher than the MARR of 7.2%, PI of 2.56 ($PI > 1$), a Payback Period (PP) of 4.68 months which is faster than the 5-year analysis period, and a Break Even Point (BEP) at sales of 1,708 kg of red shallots and 2,374 kg of garlic. From the management aspect, the business has a clear organizational structure, task distribution according to the production process, and a transparent compensation system. From the legal aspect, the business is not yet feasible as it does not have the P-IRT certificate, halal certificate, and IUMK. The socio-economic aspect is deemed feasible as it empowers local workers and sources raw materials from local suppliers. The environmental aspect is also feasible as it utilizes former plantation land, is far from residential areas, and manages solid waste, although liquid waste management needs improvement. Overall, the development of IKM Rivana's fried shallot business is feasible to implement, with only one aspect requiring improvement—the legal aspect.

Keywords: Feasibility Analysis, Fried Shallot Business Development, IKM Rivana



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri Kecil dan Menengah (IKM) merupakan salah satu pilar penting bagi pemerintah dalam menciptakan lapangan kerja baru serta mengembangkan ide dan kreativitas untuk menghasilkan produk bernilai jual. Sektor ini memiliki peran strategis dalam perekonomian negara berkembang, termasuk Indonesia, dan menjadi andalan untuk mendorong kewirausahaan yang dapat menyerap tenaga kerja (Tasya, Purnamasari dan Ramdani, 2022). Menurut Kepala Badan Pengembangan Sumber Daya Manusia Industri (BPSDMI) Kementerian Perindustrian, Arus Gunawan (2023), IKM berfungsi sebagai motor pendorong pertumbuhan ekonomi yang berkontribusi besar dalam menciptakan lapangan kerja. Dalam pengembangan IKM daerah, Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan (Penyuluh Perindag) berperan sebagai ujung tombak dan menjadi solusi terpadu bagi IKM, sehingga mendukung pencapaian tujuan pembangunan nasional (BPSDMI Kemenperin, 2023).

Usaha produksi bawang goreng merupakan salah satu jenis industri kecil dan menengah (IKM) yang berpotensi dalam mendukung pertumbuhan ekonomi di sektor daerah. IKM Rivana yang terletak di Jl. Profesor Suharso No.1A, RW.01, Meteseh, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang adalah salah satu contoh usaha yang bergerak di bidang ini, dengan salah satu produknya berupa bawang merah goreng dan bawang putih goreng. IKM Rivana telah memproduksi bawang goreng sejak tahun 2023 dan berkomitmen untuk menghasilkan produk yang tidak hanya lezat, tetapi juga aman dikonsumsi, dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas dan tanpa pengawet. Produk yang dihasilkan memiliki cita rasa yang khas, sehingga mampu bersaing di pasaran dan memenuhi kebutuhan konsumen yang beragam. Gambar 1.1 berikut memperlihatkan produk bawang goreng IKM Rivana.



Gambar 1.1 Produk bawang goreng IKM Rivana

Sumber: dokumentasi pribadi

Menurut Adhianto (2021) bawang goreng menjadi produk yang banyak diminati oleh berbagai kalangan, mulai dari ibu rumah tangga hingga pengusaha warung makan. Kehadiran produk bawang goreng memberikan kemudahan bagi masyarakat, karena mereka tidak perlu repot mengupas, mengiris, dan menggoreng bawang sendiri. Bawang goreng juga kerap dipakai sebagai bumbu tabur yang umum digunakan sebagai garnis atau penyedap untuk berbagai masakan Indonesia. Produk ini semakin diminati dan diandalkan sebagai bahan tambahan dalam beragam hidangan karena memiliki rasa yang khas dan aroma yang menggoda selera. Bahan baku berupa bawang merah dan putih juga mudah ditemukan di pasaran dengan harga yang relatif terjangkau, sehingga menambah potensi keuntungan dari usaha ini.

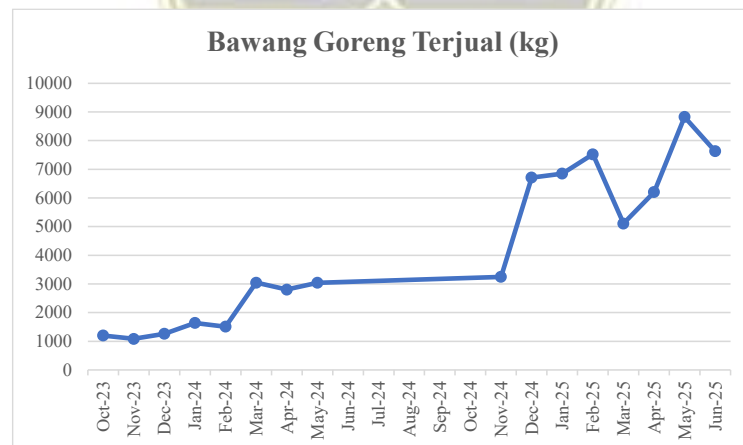
Hal ini mendorong pemilik IKM Rivana untuk terus meningkatkan produksinya. Setiap harinya, IKM Rivana mampu memproduksi sekitar tiga kuintal bawang merah goreng maupun bawang putih goreng. Produk bawang goreng ini dikemas dalam berbagai ukuran, mulai dari 5 kg, 1 kg, 1/2 kg, 1/4 kg, hingga kemasan kecil 70 gram dan 150 gram, dengan daya tahan produk hingga enam bulan. Pemasaran utamanya dilakukan di sekitar Kota Semarang, di mana produk didistribusikan ke pasar-pasar, penjual daging, warung makan, dan UKM. Selain

itu, pemasaran juga telah merambah ke luar daerah, seperti Boyolali, Tangerang, Pemalang, Demak, dan Ungaran, meski masih dalam skala terbatas. Tabel 1.1 menunjukkan data penjualan bawang goreng selama 16 periode dari Oktober 2023 hingga Juni 2025, sedangkan gambar 1.2 menampilkan grafik penjualan bawang goreng pada periode yang sama.

Tabel 1.1 Data Penjualan Oktober 2023 - Juni 2025

Bulan	Bawang Goreng Terjual (Kg)
Oktober 2023	1.199
November 2023	1.085
Desember 2023	1.259
Januari 2024	1.641
Februari 2024	1.511
Maret 2024	3.046
April 2024	2.802
Mei 2024	3.042
November 2024	3.245
Desember 2024	6.713
Januari 2025	6.850
Februari 2025	7.525
Maret 2025	5.110
April 2025	6.205
Mei 2025	8.828
Juni 2025	7.631
Rata-rata	4.231

Sumber: data IKM Rivana



Gambar 1.2 Grafik Penjualan Oktober 2023 – Juni 2025

Berdasarkan grafik di atas, dapat dilihat bahwa penjualan bawang goreng mengalami tren kenaikan. Melihat potensi tersebut, pemilik IKM Rivana bermaksud untuk mengembangkan pasarnya lebih luas lagi, guna memanfaatkan peluang pasar yang menjanjikan. Usaha produksi bawang goreng di IKM Rivana memiliki potensi yang besar untuk berkembang, terutama dalam memasuki pasar di luar Kota Semarang. Pemasaran ke daerah lain sudah mulai berjalan, namun masih terbatas, sehingga diperlukan ekspansi pasar agar penjualan bawang goreng semakin meningkat.

Oleh karena itu, untuk mengatasi tantangan dalam pengembangan usaha bawang goreng ini, diperlukan analisis kelayakan yang bertujuan untuk mengetahui apakah usaha ini layak dikembangkan jika ditinjau dari aspek finansial maupun non-finansial. Karena tanpa analisis yang tepat, usaha berisiko mengalami kerugian, ketidakmampuan bersaing, atau bahkan kegagalan usaha. Selain itu, analisis ini dapat membantu menentukan apakah usaha ini memiliki prospek untuk berkembang dan menghasilkan keuntungan yang lebih besar, serta memastikan bahwa usaha tidak meleset dari hasil yang diharapkan dalam suatu investasi.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, beberapa masalah yang akan dibahas dalam penelitian tugas akhir ini dapat dirumuskan sebagai berikut.

1. Bagaimana kelayakan pengembangan usaha produksi bawang goreng pada IKM Rivana jika dilihat dari aspek finansial?
2. Bagaimana kelayakan pengembangan usaha produksi bawang goreng pada IKM Rivana jika dilihat dari aspek non-finansial, yang meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan?

1.3 Pembatasan Masalah

Agar pembahasan dalam penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari tujuan penelitian, maka penelitian ini dibatasi sebagai berikut.

1. Penelitian ini dilaksanakan di IKM Rivana Kecamatan Tembalang

2. Penelitian ini berfokus pada aspek-aspek yang mempengaruhi kelayakan pengembangan usaha produksi bawang goreng yaitu aspek finansial, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan.
3. Metode yang digunakan dalam perhitungan aspek finansial adalah *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), *Profitability Index* (PI), dan *Break Even Point* (BEP).
4. Jangka waktu analisis ditetapkan selama 1 tahun ke depan untuk mengetahui apakah modal usaha dapat kembali dalam periode tersebut.
5. Kapasitas produksi ditentukan berdasarkan kemampuan sumber daya yang tersedia.
6. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan investasi yang akan dilakukan.

1.4 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha produksi bawang goreng pada IKM Rivana dilihat dari aspek finansial.
2. Untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha produksi bawang goreng pada IKM Rivana dilihat dari aspek non finansial meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan.

1.5 Manfaat

Adapun penelitian tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa
Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman tentang penerapan ilmu analisis kelayakan usaha, membantu mahasiswa dalam memahami proses pengambilan keputusan bisnis, serta meningkatkan

keterampilan dalam merancang strategi pengembangan usaha di sektor industri kecil dan menengah (IKM).

2. Bagi Pemilik Usaha

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang dapat dijadikan landasan bagi pengambilan keputusan strategis dalam mengembangkan usaha produksi bawang goreng.

3. Bagi Universitas

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi akademik untuk penelitian lebih lanjut di bidang analisis kelayakan usaha, serta menambah wawasan mengenai analisis kelayakan usaha.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan penyusunan dan pembahasan yang sistematis dan terarah pada masalah yang ada, laporan tugas akhir ini menggunakan sistem penulisan berikut:

Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang permasalahan yang terdapat pada IKM Rivana, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan dilakukannya penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan penyusunan laporan.

Bab II Tinjauan Pustaka dan Landasan Teori

Bab ini berisi tentang peninjauan dan pengkajian terhadap penelitian - penelitian maupun referensi-referensi yang berkaitan dengan analisis kelayakan usaha, serta konsep dan teori yang diperlukan berkaitan dengan analisis kelayakan usaha untuk memecahkan masalah dalam penelitian yang berasal dari beberapa sumber yang dijadikan landasan pada penelitian ini.

Bab III Metode Penelitian

Bab ini berisi tentang uraian secara rinci mengenai objek penelitian, tahapan penelitian, jenis dan sumber data yang dibutuhkan, metode, serta pendekatan yang digunakan untuk menjawab permasalahan pada penelitian tugas akhir.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini berisi tentang gambaran umum IKM Rivana, serta pembahasan mengenai hasil analisa kelayakan dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan, dan aspek finansial yang dihitung menggunakan *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), *Profitability Index* (PI), dan *Break Even Point* (BEP).

Bab V Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran mengenai hasil analisa kelayakan pengembangan usaha produksi bawang goreng pada IKM Rivana yang ditinjau dari aspek finansial maupun non finansial.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka dalam penelitian ini berisi kumpulan referensi dan teori dari penelitian-penelitian sebelumnya yang digunakan sebagai acuan untuk menyelesaikan permasalahan dalam tugas akhir ini. Berikut adalah ringkasan dari tinjauan pustakanya:

Dalam jurnal ilmiah yang diteliti oleh Wa Ode Hasna, Idrus Salam, dan Fahria Nadiryati (2024) dengan judul “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Bawang Goreng DZ Khas Lande di Desa Gerak Makmur Kecamatan Sampolawa Kabupaten Buton Selatan,” dijelaskan bahwa bawang merah khas Lande memiliki harga yang tinggi. Hal ini disebabkan oleh warna merahnya yang menyerupai delima dan aromanya yang khas, yang membuat petani setempat kesulitan dalam menjual hasil panennya. Berdasarkan fenomena tersebut, pemuda Lande berinisiatif untuk merintis usaha bawang goreng dan perlu melakukan analisis kelayakan usaha guna menentukan kelayakan usaha tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha bawang goreng DZ Khas Lande memiliki prospek pasar yang baik dan memenuhi standar operasional. Secara finansial, usaha ini layak dengan NPV Rp27.722.168, Net B/C 2, IRR 32,27%, dan *Payback Period* 1 tahun 2 bulan. Usaha ini tetap layak dijalankan meskipun terjadi kenaikan biaya input dan penurunan harga output masing-masing sebesar 5%, namun usaha ini tidak layak jika kedua kondisi tersebut terjadi secara bersamaan (Wa Ode Hasna, Idrus Salam, 2024).

Pada jurnal ilmiah yang diteliti oleh Muhammad Deaprama Aydra, Retna Astuti Kuswardani & Mitra Musika Lubis (2020) dengan judul “Analisis Kelayakan Usaha Tahu Mandiri Desa Kotangan Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang” terdapat permasalahan bahwa usaha tahu mandiri milik Bapak Suprianto sudah berdiri selama 10 tahun tetapi belum pernah melakukan studi kelayakan untuk usahanya. Hal ini penting dilakukan untuk mengidentifikasi masalah yang mungkin muncul di masa depan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek hukum, manajemen, dan lingkungan usaha ini belum layak, dikarenakan izin tanah belum

jas, tidak ada pencatatan finansial yang baik, dan limbah dibuang langsung ke kali. Namun, secara finansial, usaha ini layak dengan NPV Rp109.897,985, Net B/C 2,02, IRR 49,26%, dan *payback period* 3 tahun 10 bulan 11 hari pada investasi pertama, serta NPV Rp66.127,532, Net B/C 1,25, IRR 34,06%, dan *payback period* 2 tahun 10 bulan 13 hari pada investasi kedua (Aydra, Kuswardani dan Simanullang, 2020).

Berdasarkan jurnal penelitian yang dilakukan oleh Ni Wayan Ari Sudiartini, Anak Agung Elik Astari, Ni Putu Andini Desiyanti Laksmi, dan Ni Luh Putu Damayanti (2021) berjudul “Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Sari Merta Laundry di Desa Guwang, Kecamatan Sukawati,” dijelaskan bahwa Usaha Sari Merta Laundry menghadapi beberapa kendala. Kendala tersebut antara lain adalah hanya memiliki satu karyawan, masih menggunakan mesin semi otomatis, dan promosi yang terbatas pada metode dari mulut ke mulut, sehingga cakupan pasarnya menjadi kecil. Selain itu, pemilik usaha juga belum melakukan studi kelayakan untuk menilai apakah usaha ini layak untuk dikembangkan. Diperoleh hasil penilitiaan bahwa aspek non finansial dikatakan layak meskipun dengan beberapa kelemahan, sedangkan dari aspek finansial usaha ini juga layak dengan NPV positif sebesar Rp10.244.159, IRR 17,47%, *Payback Period* 3,2 tahun, dan PI 1,18. Analisis SWOT menempatkan usaha ini di Kuadran I, yang mendukung strategi pertumbuhan agresif (Sudiartini *et al.*, 2021).

Penelitian yang dilakukan oleh Yudha Aditya Ramadhana dan Idris (2023) berjudul “Pengembangan Bawang Goreng Dalam Kemasan By Dapoer Sahnaya (Studi Dengan Pendekatan Rencana Bisnis)” menjelaskan bahwa kebutuhan rumah tangga di DKI Jakarta terhadap bawang goreng lebih besar dibandingkan dengan kapasitas produksi para produsen. Untuk itu, usaha bawang goreng dalam kemasan By Dapoer Sahnaya berencana mengembangkan usahanya agar dapat memenuhi permintaan pelanggan dengan strategi yang menarik, yang mempertimbangkan kualitas, harga, dan kemasan. Sebelum melaksanakan pengembangan usaha, perlu dilakukan analisis kelayakan untuk menilai potensi bisnis. Dari hasil penelitian diperoleh NPV sebesar Rp 437.212.437, IRR sebesar 53%, *Payback Period* selama 2 tahun 7 bulan, dan B/C Ratio sebesar 1,88 yang menunjukkan bahwa usaha

Bawang Goreng By Dapoer Sahnaya dapat dikatakan layak untuk dijalankan dan memiliki potensi untuk berkembang (Ramadhana dan Idris, 2023).

Berdasarkan jurnal nasional dengan judul “Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Kuliner Khas Daerah Sumatera Utara Di Jakarta” yang diteliti oleh Nurmita Sari (2021) menjelaskan bahwa usaha Lontong Medan Kede Nusantara yang sudah beroperasi delapan tahun berencana akan mengembangkan usahanya dengan membuka cabang baru. Untuk mendukung rencana ekspansi tersebut, diperlukan studi kelayakan agar dapat memutuskan apakah rencana tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Hasil penelitian didapatkan bahwa NPV bernilai positif pada investasi tahun pertama, lokasi yang strategis dekat dengan keramaian dan akses pasar, kemudahan adopsi teknologi dan efisiensi tata letak produksi, serta didukung struktur manajemen yang baik, memberikan prospek yang menguntungkan dari segi ekonomi, sosial, dan lingkungan. Sehingga usulan pembukaan cabang baru dikatakan layak untuk dijalankan (Sari, 2021).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Rina Trisna Yanti dan Yanto Efendi (2021) yang berjudul “Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Kopi Dangau Datuk Petik Merah Kota Bengkulu” terdapat studi kasus bahwa perusahaan Kopi Dangau Datuk Petik Merah ingin mengembangkan usahanya dengan membuka cabang produksi dan membuka Edu Resto di luar Kota Bengkulu untuk memvariasikan produknya karena permintaan yang semakin meningkat. Untuk menghindari kesalahan investasi modal, diperlukan studi kelayakan dengan tujuan mencegah risiko investasi modal yang berlebihan. Hasil penelitian menunjukkan NPV bernilai positif (Rp 27.137.783), IRR (23%) yang lebih tinggi dari bunga kredit (12%), Gross B/C ratio yang mencapai 2,56, serta periode pengembalian modal 2 tahun 9,6 bulan. Dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha ini dapat dilanjutkan dengan investasi senilai Rp 175.000.000 (Rina Trisna Yanti, 2021).

Pada jurnal penelitian berjudul “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha ‘Laode Galeri’ Di Makassar” yang diteliti oleh Laode Muh Syawal, Muhammad Hidayat, dan Fitriani Latief (2020) menerangkan bahwa pemilik usaha Laode Galeri ingin mengembangkan usahanya di kota Makassar yang mulai menjadi kota metropolitan. Untuk mengetahui keberlanjutannya, diperlukan studi kelayakan agar

tahu sejauh mana bisnisnya dapat berkembang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek non finansial dikatakan layak, sedangkan aspek finansial selama sepuluh tahun kedepan usaha ini memiliki nilai NPV sebesar Rp. 143,465,342.-, PI 27%, IRR 17%, PP 6 tahun 7 bulan, dan rata-rata tingkat pengembalian dalah 26% (Syawal, Hidayat dan Latief, 2020).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Ilham Eka Santang, Roban, Wienike dan Dinar Pratiwi (2023) dengan judul “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Peternakan Sapi Perah (Studi Kasus di Peternakan Sapi Panjalu)” menjelaskan bahwa daerah peternakan sapi perah di Ciamis memiliki prospek yang baik untuk pengembangan usaha jika didirikan usaha sapi perah. Pendirian usaha ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan susu masyarakat, meningkatkan pendapatan di sektor tersebut, serta memberikan lapangan kerja bagi warga sekitar. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis melalui beberapa aspek non finansial dan aspek finansial untuk menentukan kelayakan usaha ini. Hasil penelitian diperoleh bahwa usaha ini layak, dengan IRR sebesar 308,52%, yang lebih besar dari MARR sebesar 7,25% dengan tingkat pengembalian kembali sekitar satu tahun empat bulan. Dari analisis aspek pasar, usaha peternakan sapi perah dinyatakan layak karena memiliki sistem integrasi yang baik antara pertanian dan peternakan, serta segmen pasar yang besar. Aspek teknis dan produksi juga menunjukkan penerapan bioteknologi melalui Inseminasi Buatan (IB), lokasi yang strategis, dan jumlah lahan yang cukup. Pekerja lokal digunakan sebagai sumber daya manusia. Selain itu, aspek legalitas dan lingkungan mendukung pendirian usaha ini (Eka Santang *et al.*, 2023).

Penelitian dengan judul “Analisis Kelayakan Pengembangan Bisnis Waralaba Produk Olahan Pangan Dimsum pada UMKM Gerobak Dimsum Bali” yang diteliti oleh Ni Made Mutiara Sari, Wayan Ardani, dan Ni Made Widani (2022) menerangkan bahwa pemilik UMKM gerobak dimsum Bali yang menjual produk olahan pangan dimsum ingin mengembangkan usahanya melalui sistem waralaba. Oleh karena itu, diperlukan analisis kelayakan untuk menentukan apakah pengembangan usaha ini layak atau tidak. Dari hasil penelitian didapatkan bahwa dari aspek hukum, Gerobak Dimsum Bali tidak memenuhi syarat. Ini karena pemilik tidak tahu tentang izin yang diperlukan dan biaya yang cukup besar untuk

mendapatkan izin, sehingga berdampak pada pendapatan. Gerobak Dimsum Bali juga tidak layak dari aspek manajemen. Namun, dari aspek pemasaran, bisnis ini memenuhi semua persyaratan, dan perusahaan telah memenuhi persyaratan teknis untuk beroperasi. Secara keseluruhan, dikatakan bahwa bisnis dimsum ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Dari aspek finansial, Gerobak Dimsum Bali juga layak karena jangka waktu pengembalian hanya tiga bulan dan nilai NPV positif (Sari, Ardani dan Widani, 2022).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Kholidduja Qomari, Brav Deva Bernadhi, Eli Mas'idah (2019) dengan judul “Analisis Kelayakan Pendirian Usaha Pengolahan Rajungan di Kabupaten Demak Jawa Tengah” menjelaskan bahwa terdapat peluang untuk mendirikan usaha pengolahan rajungan di Kabupaten Demak, sehingga membutuhkan studi kelayakan bisnis untuk menentukan kelayakan usaha yang akan dijalankan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, pendirian usaha ini dikatakan layak jika dilihat dari aspek hukum karena mampu memenuhi persyaratan pendirian IKM. Dari aspek lingkungan, usaha ini tidak memiliki dampak negatif. Dari aspek pasar dan pemasaran, usaha ini dinilai layak karena sudah memiliki target pasar yang baik. Dari aspek teknis, usaha ini dikatakan layak karena mampu mengetahui proses produksi dan kebutuhan pendirian usaha. Dari aspek manajemen sumber daya manusia, usaha ini sudah memiliki job spesifikasi dan job deskripsi yang dibutuhkan oleh perusahaan. Sedangkan dari aspek finansial, dilakukan dengan menggunakan tiga metode yaitu *Payback Period* menghasilkan nilai $1,36 < 4$ tahun, *Net Present Value* Rp. 685.167.661, dan *Profitability Indeks* yaitu $3.001 > 1$ (Qomari, Bernadhi dan Mas'idah, 2019).

Tabel 2.1 berikut menampilkan ringkasan studi literatur dari berbagai penelitian sebelumnya.

Tabel 2.1 Tinjauan Pustaka

No	Penulis	Judul	Sumber	Metode	Permasalahan	Hasil Penelitian
1	Wa Ode Hasna, Idrus Salam (2024)	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Bawang Goreng Dz Khas Lande Di Desa Gerak Makmur Kecamatan Sampolawa Kabupaten Buton Selatan	Jurnal Ilmiah Nusantara (JINU) Vol.1, No.3 Juli 2024	Deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif yang meliputi NPV, Net B/C, IRR dan PP dan analisis sensitivitas.	Pemuda Lande berinisiatif mengolah bawang merah khas Lande menjadi bawang goreng, karena harganya yang tinggi menyulitkan petani untuk menjualnya. Karena usaha ini masih dalam tahap perintisan, perlu dilakukan analisis kelayakan usaha dari aspek finansial dan non-finansial untuk menentukan kelayakan usahanya.	Usaha bawang goreng DZ Khas Lande memiliki prospek pasar yang baik dan memenuhi standar operasional. Secara finansial, usaha ini layak dengan NPV Rp27.722.168, Net B/C 2, IRR 32,27%, dan <i>Payback Period</i> 1 tahun 2 bulan.
2	Aydra, Kuswardani dan Simanullang (2020)	Analisis Kelayakan Usaha Tahu Mandiri Desa Kotangan Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang	Jurnal Ilmiah Pertanian (JIPERTA), 2(1) 2020: 98-108	Analisis kualitatif untuk aspek non finansial dan analisis kuantitatif untuk aspek finansial dengan metode NPV, IRR, <i>Payback Period</i> , <i>Net B/C Ratio</i> .	Usaha tahu mandiri milik bapak Suprianto sudah berdiri selama 10 tahun tetapi belum pernah melakukan studi kelayakan untuk usahanya.	Berdasarkan aspek hukum, manajemen, dan lingkungan belum layak, sedangkan secara finansial usaha ini layak dengan investasi pertama NPV Rp109.897.985, Net B/C 2,02, IRR 49,26%, dan PP 3 tahun 10 bulan 11 hari, serta investasi kedua dengan NPV Rp66.127.532, Net B/C 1,25, IRR 34,06%, dan PP 2 tahun 10 bulan 13 hari.

Tabel 2.1 Tinjauan Pustaka (Lanjutan)

No	Penulis	Judul	Sumber	Metode	Permasalahan	Hasil Penelitian
3	Sudiartini et al. (2021)	Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Sari Merta Laundry Di Desa Guwang Kecamatan Sukawati	Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi (JPENSI) e-ISSN 2621-3168 p-ISSN 2502 – 3764	Kualitatif untuk aspek non finansial, kuantitatif untuk aspek finansial meliputi analisis <i>cashflow</i> , NPV, IRR, PP, PI dan analisis SWOT	Usaha Sari Merta Laundry mengalami beberapa kendala, salah satunya yaitu cakupan pasarnya yang kecil. Pemilik juga belum pernah melakukan studi kelayakan bisnis untuk mengetahui apakah usaha ini layak dikembangkan.	Aspek non-finansial menunjukkan layak meskipun ada beberapa kelemahan. Dari aspek finansial, usaha ini juga layak dengan NPV positif sebesar Rp10.244.159, IRR 17,47%, <i>Payback Period</i> 3,2 tahun, dan PI 1,18.
4	Yudha Aditya Ramadhana, Idris (2023)	Pengembangan Bawang Goreng Dalam Kemasan By Dapoer Sahnaya (Studi Dengan Pendekatan Rencana Bisnis)	Diponegoro <i>Journal Of Management</i> Volume 12, Nomor 1, Tahun 2023, Halaman 1-7 ISSN (Online): 2337-3792	Analisis yang digunakan meliputi aspek non finansial dan aspek finansial yang mencakup <i>Net Present Value</i> (NPV), <i>Internal Rate of Return</i> (IRR), <i>Payback Period</i> dan rasio B/C.	Usaha bawang goreng dalam kemasan By Dapoer Sahnaya berencana mengembangkan usahanya untuk memenuhi permintaan pelanggan. Sebelum pengembangan usaha dilakukan, perlu dilakukan analisis kelayakan untuk menilai potensi bisnis.	Diperoleh nilai <i>Net Present Value</i> (NPV) Rp 437.212.437, <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) 53%, <i>Payback Period</i> (PP) selama 2 tahun 7 bulan, dan B/C Ratio sebesar 1,88. Usaha Bawang Goreng By Dapoer Sahnaya dikatakan layak untuk dijalankan dan memiliki potensi untuk berkembang di masa mendatang.

Tabel 2.1 Tinjauan Pustaka (Lanjutan)

No	Penulis	Judul	Sumber	Metode	Permasalahan	Hasil Penelitian
5	Nurmita Sari (2021)	Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Kuliner Khas Daerah Sumatera Utara Di Jakarta	<i>Journal of Business Administration Economic & Entrepreneurship</i> Vol. 3 No. 2, Oktober 2021	Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif untuk aspek non finansial dan kuantitatif untuk aspek finansial dengan perhitungan NPV	Usaha Lontong Medan Kede Nusantara yang telah beroperasi selama delapan tahun di Bekasi berencana membuka cabang baru. Untuk mendukung rencana ekspansi ini, diperlukan studi kelayakan sebagai dasar keputusan mengenai kelayakan pembukaan cabang.	Diperoleh <i>Net Present Value</i> (NPV) bernilai positif pada tahun pertama investasi. Dengan lokasi yang strategis di area Kemayoran Jakarta Pusat, usulan pembukaan cabang baru di lokasi tersebut layak untuk dijalankan karena memberikan prospek yang menguntungkan dari segi ekonomi, sosial, dan lingkungan.
6	Rina Trisna Yanti, Yanto Efendi (2021)	Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Kopi Dangau Datuk Petik Merah Kota Bengkulu	Jurnal AKTUAL Vol. 19, No. 2, Desember 2021 ISSN : 1693-1688 e-ISSN : 2723-1690	Metode yang digunakan adalah analisis aspek keuangan yang meliputi <i>Net Present Value, Internal Rate Of Return, Gross Benefit Cost Ratio</i> , dan <i>Payback Period</i>	Perusahaan Kopi Dangau Datuk Petik Merah berencana membuka cabang produksi dan Edu Resto di luar Kota Bengkulu akibat meningkatnya permintaan, sehingga diperlukan studi kelayakan untuk mencegah risiko investasi berlebihan.	NPV bernilai positif (Rp 27.137.783), IRR (23%) yang lebih tinggi dari bunga kredit (12%), Gross B/C ratio yang mencapai 2,56, serta periode pengembalian modal dalam waktu 2 tahun 9,6 bulan. Pengembangan usaha Kopi Dangau Datuk Petik Merah Kota Bengkulu dapat dilanjutkan dengan investasi senilai Rp 175.000.000

Tabel 2.1 Tinjauan Pustaka (Lanjutan)

No	Penulis	Judul	Sumber	Metode	Permasalahan	Hasil Penelitian
7	Syawal, Hidayat dan Latief (2020)	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha "Laode Galeri" Di Makassar	Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan Volume 9 Nomor 1 Januari 2020 Hal.18-27 e-ISSN : 2622-0806 & p-ISSN 2252-3073	Metode kualitatif untuk aspek non finansial dan kuantitatif untuk aspek finansial (<i>present value</i> , NPV, PI, PP, IRR, <i>the average rate of return</i>)	Pemilik Usaha Laode Galeri ingin mengembangkan usahanya dengan baik di kota Makassar yang mulai menjadi kota metropolitan. Dari hal itu diperlukan studi kelayakan bisnis untuk mengetahui sejauhmana bisnis tersebut dapat dikembangkan.	Aspek non-finansial Galeri Laode (hukum, sosial-ekonomi, teknis, pasar, pemasaran, dan manajemen) dinilai layak, sementara aspek finansial menunjukkan NPV Rp143.465.342, PI 27%, IRR 17%, PP 6 tahun 7 bulan, dan rata-rata tingkat pengembalian 26% dalam 10 tahun.
8	Eka Santang et al. (2023)	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Peternakan Sapi Perah (Studi Kasus di Peternakan Sapi Panjalu)	Jurnal Media Teknologi Vol. 10 No. 01 September 2023 E-ISSN 2829-3371 P-ISSN 2356-5241	Analisis aspek non finansial dan analisis aspek finansial yang mencakup <i>net present value</i> (NPV), rasio manfaat biaya (Net B/C), <i>internal rate of return</i> (IRR), dan <i>payback period</i> (PP)	Daerah Ciamis memiliki prospek yang baik untuk pengembangan usaha peternakan sapi perah. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis melalui beberapa aspek finansial dan non finansial untuk menentukan kelayakan usaha ini.	Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha ini layak, dengan IRR sebesar 308,52%, yang lebih besar dari MARR sebesar 7,25% dengan tingkat pengembalian kembali sekitar satu tahun empat bulan. Dari segi non finansial usaha ini juga layak karena memiliki segmen pasar yang besar dan lokasi yang strategis.

Tabel 2.1 Tinjauan Pustaka (Lanjutan)

No	Penulis	Judul	Sumber	Metode	Permasalahan	Hasil Penelitian
9	Ni Made Mutiara Sari, Wayan Ardani, Ni Made Widani (2022)	Analisis Kelayakan Pengembangan Bisnis Waralaba Produk Olahan Pangan Dimsum pada UMKM Gerobak Dimsum Bali	Lensa Ilmiah – Jurnal Manajemen dan Sumberdaya (EISSN: 2964-7088) Volume 1, Nomor 1, Agustus, 2022 (38-45)	Deskriptif kualitatif pada aspek non finansial dan kuantitatif pada aspek finansial dengan metode NPV, PI, IRR, ARR.	Pemilik UMKM gerobak dimsum bali yang menjual produk olahan pangan dimsum ingin mengembangkan usahanya melalui sistem waralaba. Untuk memastikan keberlanjutannya, diperlukan analisis kelayakan untuk menentukan apakah pengembangan usaha ini layak atau tidak.	Dilihat dari aspek hukum usaha ini tidak layak karena tidak memiliki izin. Usaha ini juga tidak layak dari aspek manajemen tetapi sudah layak jika dilihat dari aspek pemasaran. Dari aspek finansial, Gerobak Dimsum Bali juga layak karena jangka waktu pengembalian hanya tiga bulan dan nilai NPV positif.
10	Kholidduja Qomari, Brav Deva Bernadhi, Eli Mas'idah (2019)	Analisis Kelayakan Pendirian Usaha Pengolahan Rajungan di Kabupaten Demak Jawa Tengah	Jurnal Prosiding KONFERENSI ILMIAH MAHASISWA UNISSULA (KIMU) 2 Universitas Islam Sultan Agung. ISSN. 2720-9180	Metode kualitatif pada aspek hukum, lingkungan, pasar & pemasaran, teknis, dan manajemen. Metode kuantitatif pada aspek finansial dengan metode PP, NPV, dan PI.	Adanya peluang usaha pengolahan rajungan di Kabupaten Demak karena hasil tangkapan laut yang tinggi, sehingga diperlukan studi kelayakan bisnis untuk menentukan tingkat kelayakannya.	Hasil penelitian menyatakan usaha ini layak, dengan aspek hukum memenuhi syarat IKM, lingkungan tanpa dampak negatif, pasar jelas, teknis teridentifikasi, SDM sesuai, serta finansial layak dengan PP 1,36 tahun, NPV Rp685.167.661, dan PI 3,001.

Dari tinjauan pustaka tersebut, terdapat dua pendekatan yang digunakan dalam analisis kelayakan usaha, yaitu analisis kualitatif yang digunakan untuk menganalisis aspek non-finansial dan analisis kuantitatif yang digunakan untuk menganalisis aspek finansial. Analisis kualitatif sering kali melibatkan metode seperti analisis SWOT, yang membantu dalam mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh suatu usaha. Sementara itu, dalam perhitungan aspek finansial, beberapa metode yang sering digunakan meliputi:

1. *Net Present Value (NPV)*

NPV mengukur selisih antara total nilai sekarang dari semua arus kas masuk proyek dengan nilai sekarang dari investasi awal. Jika NPV positif, proyek dianggap layak dan bisa memberikan keuntungan lebih dari biaya investasi.

2. *Internal Rate of Return (IRR)*

IRR adalah tingkat diskonto yang membuat NPV suatu proyek menjadi nol. Dengan kata lain, IRR adalah tingkat pengembalian yang diharapkan dari suatu investasi. Jika IRR lebih tinggi dari tingkat diskonto yang ditetapkan, proyek atau usaha layak untuk dipertimbangkan.

3. *Payback Period (PP)*

Payback Period adalah waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan total investasi awal dari arus kas masuk proyek. Semakin pendek *payback period*, semakin cepat investasi dapat kembali.

4. *Profitability Index (PI)*

PI adalah rasio antara nilai sekarang dari arus kas masuk bersih dengan nilai sekarang dari investasi awal. Jika PI lebih besar dari 1, proyek dianggap layak dan menguntungkan.

5. *Net B/C Ratio*

Net B/C Ratio membandingkan nilai sekarang dari total manfaat dengan nilai sekarang dari total biaya. Jika rasio ini lebih besar dari 1, maka manfaat yang diperoleh lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan.

6. Analisis *cashflow*

Analisis *cashflow* adalah studi tentang aliran masuk dan keluar uang dalam suatu proyek. Analisis ini penting untuk memahami kondisi keuangan proyek dan memprediksi arus kas di masa depan.

7. *Gross B/C Ratio*

Gross B/C Ratio adalah rasio antara total manfaat dengan total biaya tanpa memperhitungkan nilai waktu uang. Rasio ini memberikan gambaran mengenai efisiensi proyek.

8. *Average Rate of Return (ARR)*

ARR adalah rata-rata keuntungan bersih yang dihasilkan oleh suatu investasi selama periode tertentu, dibagi dengan jumlah investasi awal. ARR memberikan gambaran kasar tentang tingkat pengembalian investasi.

9. *Present value*

Present Value adalah nilai sekarang dari sejumlah uang yang akan diterima di masa depan. Konsep ini penting dalam analisis finansial karena uang yang diterima di masa depan nilainya berbeda dengan uang yang diterima sekarang.

10. Analisis sensitivitas

Analisis sensitivitas digunakan untuk mengukur seberapa besar perubahan pada satu atau beberapa variabel (misalnya, harga jual, biaya produksi) akan mempengaruhi hasil proyek. Analisis ini membantu mengidentifikasi risiko-risiko yang mungkin terjadi.

Berdasarkan tinjauan pustaka, dengan perbandingan beberapa metode yang ada, serta penyesuaian terhadap permasalahan aktual yang dihadapi perusahaan, metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah analisis studi kelayakan dari aspek non finansial dan aspek finansial. Analisis aspek non finansial dilakukan dengan mempertimbangkan aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan. Sedangkan aspek finansial, nilai kelayakan akan diuji menggunakan beberapa metode, yaitu *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Payback Period (PP)*, *Profitability Index (PI)*, dan *Break Even Point (BEP)*. Penggunaan metode-metode

tersebut saling melengkapi satu sama lain. NPV sendiri menghitung nilai bersih dari arus kas proyek di masa depan yang dihitung dalam nilai saat ini, IRR mengukur tingkat pengembalian proyek, PP menghitung waktu yang dibutuhkan dalam pengembalian proyek, PI menghitung rasio antara nilai sekarang dari arus kas masuk dengan investasi awal, dan BEP menghitung titik impas suatu proyek. Karena setiap metode memiliki tujuan yang berbeda, penggunaan satu metode tidak cukup memberikan gambaran tentang kelayakan suatu proyek, sehingga dengan kelima metode ini keputusan yang diambil dapat lebih terukur dan akurat.

2.2 Landasan Teori

Berikut landasan teori yang digunakan dalam tugas akhir penelitian ini.

2.2.1 Pengertian Industri Kecil Menengah (IKM)

Ada banyak pengertian yang berbeda tentang Industri Kecil Menengah (IKM), diantaranya menurut Bank Indonesia (BI), usaha industri kecil atau biasa disebut IKM adalah usaha dengan nilai aset kurang dari Rp600 juta. Menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan, Industri Kecil Menengah (IKM) adalah usaha yang memiliki nilai investasi total antara Rp200 juta dan Rp10 miliar di luar tanah dan gedung yang saat ini digunakan sebagai lokasi bisnis. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), bisnis skala kecil (IKM) memiliki kekayaan bersih maksimal Rp200 juta, tidak termasuk bangunan dan tanah yang digunakan sebagai lokasi bisnis. Berdasarkan ketiga pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa Industri Kecil dan Menengah (IKM) adalah usaha yang dilakukan oleh masyarakat kecil menengah dengan penghasilan hingga Rp200.000.000, tanpa biaya tanah dan bangunan (Hariyanto, 2023).

Untuk mengatur keberlangsungan IKM di Indonesia, terdapat undang-undang dan peraturan yang menjadi dasar hukum bagi pengaturan IKM. Diantaranya adalah Undang-Undang No. 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian, yang mengatur pelaku usaha di sektor industri, termasuk IKM. Selain itu, Peraturan Pemerintah (PP) No. 29 Tahun 2018 mengatur pemberdayaan industri kecil dan menengah, termasuk mengklasifikasikan dan memberikan dukungan kepada perusahaan IKM (Amila, 2024). Sementara itu, dalam artikel yang ditulis oleh (Himma, 2023) mengenai Peraturan Menteri No. 64/M-IND/PER 7/2016, berisi:

- a. Industri adalah seluruh kegiatan ekonomi yang mengolah bahan baku dan memanfaatkan sumber daya industri untuk menghasilkan produk atau barang dengan nilai tambah dan manfaat yang lebih tinggi.
- b. Tenaga kerja adalah tenaga kerja tetap yang secara teratur menerima penghasilan dalam jumlah atau nominal tertentu.
- c. Nilai investasi mencakup tanah, bangunan, mesin, peralatan, saran, dan prasarana, tetapi tidak termasuk modal kerja yang digunakan untuk menghasilkan produk.

Dalam peraturan Industri Kecil Menengah (IKM), kegiatan industri yang dimaksud dibagi menjadi jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan dan nilai investasi yang diterima. IKM biasanya mempekerjakan paling banyak 20 orang dengan nilai investasi di bawah Rp1 miliar.

Menurut Aditya (2016) sektor industri kecil dan menengah secara umum memiliki beberapa karakteristik sebagai berikut:

- a. Pembukuan yang digunakan cenderung sederhana dan seringkali tidak mengikuti standar administrasi yang berlaku. Terkadang, pembukuan tidak diperbarui, sehingga menyulitkan dalam menilai kinerja usaha.
- b. Margin keuntungan yang diperoleh umumnya tipis, disebabkan oleh tingkat persaingan yang sangat ketat.
- c. Modal yang tersedia terbatas.
- d. Pengalaman manajerial dalam pengelolaan perusahaan masih sangat minim.
- e. Skala ekonomi yang kecil membuat sulit untuk mencapai efisiensi biaya dalam jangka panjang.
- f. Kemampuan dalam pemasaran, negosiasi, serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
- g. Akses untuk mendapatkan sumber dana dari pasar modal rendah, karena keterbatasan dalam sistem administrasi yang ada.

2.2.2 Peran IKM dalam Perekonomian Indonesia

Sepanjang tahun 2023, populasi industri kecil dan menengah (IKM) mencapai 4,19 juta unit usaha, atau sebesar 99,7% dari total unit usaha industri di Indonesia, hal ini menunjukkan bahwa IKM masih memainkan peran penting dalam

perekonomian nasional. Direktur Jenderal Industri Kecil, Menengah dan Aneka (IKMA) Kementerian Perindustrian juga mengatakan bahwa IKM berperan penting dalam upaya pemerataan kesejahteraan masyarakat dan pengentasan kemiskinan, karena IKM turut andil terhadap penyerapan tenaga kerja yaitu sebanyak 65,52% dari total tenaga kerja industri nasional serta berkontribusi hingga 21,44% dari total nilai *output* industri (Direktorat Jenderal Industri Kecil dan Menengah , 2024).

Menurut Wahyudi (2022) yang mengutip Kementerian Koperasi (2005), Industri Kecil dan Menengah (IKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia dengan menjalankan beberapa fungsi utama, yaitu sebagai berikut:

- a. Perusahaan menjadi pemain utama di berbagai sektor ekonomi.
- b. Menyediakan banyak kesempatan kerja.
- c. Berperan signifikan dalam pengembangan ekonomi lokal serta pemberdayaan masyarakat setempat.
- d. Bertindak sebagai inovator untuk pasar baru dan sumber inovasi.
- e. Berkontribusi menjaga neraca pembayaran melalui aktivitas ekspor.

2.2.3 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan merupakan sebuah studi atau penelitian yang bertujuan untuk menganalisis apakah rencana pendirian suatu bisnis dapat dianggap layak atau tidak. Kelayakan bisnis tersebut berkaitan dengan manfaat yang akan dihasilkan dari operasional bisnis tersebut (Asman, 2020). Menurut Syahputra *et al.* (2023) studi kelayakan bisnis memiliki peran penting dalam proses pengembangan bisnis, memberikan dasar yang kuat untuk pengambilan keputusan strategis dan perencanaan yang efektif. Penerapan studi kelayakan bisnis dalam praktik melibatkan langkah-langkah sistematis mulai dari penentuan tujuan bisnis, penelitian pasar, evaluasi kelayakan finansial, hingga keterlibatan para pemangku kepentingan. Sebagai kesimpulan, studi kelayakan bisnis merupakan kunci untuk menghadapi ketidakpastian dan tantangan dalam dunia bisnis, memastikan bahwa setiap langkah diambil berdasarkan informasi yang kuat, dan mengarah pada pengembangan bisnis yang berkelanjutan dan sukses.

Menurut buku yang ditulis oleh Hasan *et al.* (2022) ada beberapa keuntungan dari studi kelayakan bisnis antara lain:

- a. Menghindari risiko kerugian
Studi kelayakan bisnis (SKB) membantu pelaku usaha menghindari potensi kerugian. Tanpa SKB, pelaku usaha akan kesulitan menentukan apakah bisnis tersebut akan menguntungkan atau merugikan. Dengan SKB, pelaku usaha dapat menunda atau membatalkan rencana bisnis jika hasil penilaiannya menunjukkan potensi kerugian.
- b. Mempermudah perencanaan bisnis
SKB membantu pelaku usaha merencanakan strategi bisnis dengan lebih baik. Dengan melakukan SKB sebelum memulai usaha, pelaku dapat memahami jenis proyek apa yang akan membawa keuntungan maksimal bagi perusahaan.
- c. Mempermudah pelaksanaan bisnis
SKB membantu pelaku usaha dalam merancang program dan strategi bisnis. Pelaku dapat mengevaluasi pendekatan mana yang akan memberikan manfaat dan mana yang berpotensi merugikan.
- d. Mempermudah pengawasan
SKB mencakup berbagai aspek yang akan membantu pelaku usaha dalam mengawasi kegiatan bisnis. Laporan dari SKB memudahkan manajemen untuk melakukan pengawasan, baik secara internal maupun eksternal.
- e. Mempermudah pengendalian
SKB juga mendukung proses pengendalian di dalam organisasi. Ketika terjadi kendala, pelaku usaha dapat dengan cepat mengidentifikasi penyebab masalah dan mengambil langkah-langkah untuk mengatasinya berdasarkan hasil SKB sebelumnya.

2.2.4 Pengertian Investasi

Menurut Halim (2003) dalam buku yang ditulis Saleh, Ahmad dan Pawennari (2023), investasi dapat diartikan sebagai penanaman modal atau kepemilikan sumber daya dalam jangka panjang yang akan memberikan manfaat di beberapa periode mendatang. Selain itu, investasi juga bisa didefinisikan sebagai penempatan sejumlah dana saat ini dengan harapan untuk mendapatkan keuntungan di masa depan. Dalam bukunya, Saleh, Ahmad dan Pawennari (2023) juga

menyebutkan bahwa investasi dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu investasi pada aset finansial dan aset riil. Investasi pada aset finansial adalah jenis investasi yang dilakukan di pasar uang, seperti sertifikat deposito, *commercial paper*, surat berharga pasar uang, dan sejenisnya. Selain itu, investasi pada aset finansial juga mencakup investasi yang dilakukan di pasar modal, seperti saham, obligasi, waran, opsi, dan lainnya. Sementara itu, investasi pada aset riil direalisasikan melalui pembelian aset produktif, pendirian pabrik, pembukaan tambang, pembukaan perkebunan, dan sebagainya. Dengan kata lain, investasi dapat diartikan sebagai penanaman modal pada suatu entitas dalam kegiatan yang memiliki jangka waktu tertentu dalam bidang usaha.

Berdasarkan jangka waktunya, investasi dapat dikategorikan menjadi dua jenis yaitu jangka pendek dan jangka panjang. Investasi jangka pendek adalah penanaman modal yang berlangsung dalam waktu kurang dari 3 hingga 12 bulan. Dalam periode yang singkat, instrumen investasi dengan risiko rendah dan likuiditas tinggi sangat sesuai untuk mencapai tujuan jangka pendek. Sementara itu, investasi jangka panjang memerlukan investor untuk menahan dan menyimpan investasi selama periode yang lebih lama, yaitu minimal lebih dari satu tahun, sebelum akhirnya mendapatkan return.

2.2.5 Aspek – Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Dalam studi kelayakan bisnis, belum ada kesepakatan pasti mengenai aspek-aspek yang harus diteliti untuk menilai kelayakan suatu bisnis. Oleh karena itu, penting untuk menentukan kelayakan berdasarkan semua aspek yang akan diteliti. Jika hasil penelitian menunjukkan ada aspek yang kurang layak, perlu dilakukan perbaikan agar memenuhi kriteria kelayakan. Namun, jika perbaikan tersebut tidak memungkinkan, disarankan untuk tidak melanjutkan bisnis tersebut. (Asman, 2020). Menurut Adnyana (2020), secara umum terdapat beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan untuk menilai kelayakan suatu bisnis, meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan, dan aspek finansial/keuangan.

2.2.5.1 Aspek Pasar dan Pemasaran

Menurut Adnyana (2020) pasar dapat diartikan sebagai tempat di mana penjual dan pembeli bertemu untuk melakukan transaksi. Namun, dalam praktiknya, pengertian pasar bisa lebih luas. Transaksi tidak selalu mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung di satu lokasi, tetapi dapat dilakukan melalui media elektronik seperti faksimili atau internet. Sedangkan definisi pemasaran menurut Swastha (2009:10) pemasaran adalah sebuah sistem yang mencakup semua kegiatan bisnis atau usaha yang bertujuan untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan, serta mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan pembeli saat ini maupun calon pembeli.

Dalam studi kelayakan bisnis, aspek pasar dan pemasaran dilakukan untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak ditinjau dari segi pasar dan pemasaran. Dengan kata lain, analisis ini bertujuan untuk mengukur seberapa besar potensi pasar untuk produk yang ditawarkan serta seberapa besar pangsa pasar yang telah dikuasai oleh para pesaing saat ini. Selain itu, juga perlu ditentukan strategi pemasaran yang akan diterapkan untuk memanfaatkan peluang pasar yang ada (Adnyana, 2020). Aspek pasar dan pemasaran dapat dikatakan layak apabila potensi pasar cukup besar, permintaan pasar yang meningkat, produk dapat bersaing di pasaran, dan segmentasi pemasaran yang jelas.

Hasan *et al.* (2022) menjelaskan bahwa dalam melakukan pemasaran, diperlukan langkah-langkah agar pemasaran dapat berjalan dengan baik dan lebih efisien, yaitu dengan metode STP (*Segmentation, Targeting, dan Positioning*):

a. Segmentasi Pasar (*Market Segmentation*)

Segmentasi pasar merupakan kegiatan membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda, yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda pula. Dalam melakukan segmentasi pasar, ada beberapa variabel yang perlu diperhatikan agar segmentasi tersebut sesuai dengan target yang diinginkan. Menurut Philip Kotler, variabel utama dalam melakukan segmentasi pasar meliputi:

1. Segmentasi berdasarkan geografis (bangsa, provinsi, kabupaten, kecamatan, iklim)
2. Segmentasi berdasarkan demografis (umur, jenis kelamin, ukuran keluarga, daur hidup keluarga, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras)
3. Segmentasi berdasarkan psikografis (kelas sosial, gaya hidup, karakteristik kepribadian)
4. Segmentasi berdasarkan perilaku (pengetahuan, sikap, kegunaan, tanggap terhadap suatu produk).

b. Pasar Sasaran (*Market Targeting*)

Secara umum, menetapkan pasar sasaran berarti perusahaan mengidentifikasi dan memilih segmen pasar tertentu yang akan menjadi fokus pemasaran mereka. Perusahaan perlu menargetkan segmen di mana mereka dapat memberikan nilai maksimal kepada pelanggan dan mempertahankannya dalam jangka waktu yang panjang.

c. Posisi Pasar (*Market Positioning*)

Langkah selanjutnya adalah menetapkan posisi kompetitif untuk produk dalam suatu pasar. Tujuan dari penetapan posisi pasar (*market positioning*) adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan kompetitif produk kepada konsumen.

Setelah langkah-langkah pemasaran dilaksanakan, tahap berikutnya adalah melakukan strategi bauran pemasaran atau biasa disebut metode 4P, yang meliputi:

1. Strategi Produk (*Product*)

Perusahaan perlu mendefinisikan, memilih, dan merancang produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen yang akan dilayani. Produk bisa berupa barang (benda fisik) atau jasa (tidak berwujud).

2. Strategi Harga (*Price*)

Penetapan harga sangat penting, karena harga merupakan salah satu faktor yang menentukan apakah produk akan terjual atau tidak. Kesalahan dalam menentukan harga dapat berakibat fatal, mengakibatkan produk tidak laku di pasar.

3. Strategi Lokasi (*Place*)

Penentuan lokasi di mana produk dijual dan bagaimana produk tersebut didistribusikan ke konsumen, serta sarana dan prasarana yang mendukung, menjadi sangat penting agar produk mudah diakses oleh target pasar.

4. Strategi Promosi (*Promotion*)

Dalam kegiatan ini, perusahaan berusaha mempromosikan semua produk atau jasa yang dimiliki, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Pada analisis aspek pasar dan pemasaran, juga perlu dilakukan peramalan (*forecasting*) untuk memperkirakan permintaan di masa depan, yang menjadi dasar dalam menentukan target produksi.

a. Definisi Peramalan (*Forecasting*)

Forecasting atau peramalan merupakan metode yang digunakan dalam perencanaan dan pengendalian produksi untuk menghadapi ketidakpastian di masa depan, terutama memprediksi permintaan produk di masa mendatang. Menurut Heizer dan Render (2009:47), peramalan memiliki beberapa tujuan, yaitu:

1. Untuk mengkaji kebijakan perusahaan yang berlaku saat ini dan sebelumnya serta melihat sejauh mana pengaruh pada masa mendatang.
2. *Forecasting* dibutuhkan karena adanya jeda waktu antara penetapan kebijakan perusahaan dan pelaksanaannya.
3. *Forecasting* berperan sebagai landasan untuk menyusun rencana bisnis yang lebih efektif, memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan efektivitas rencana yang telah dibuat.

b. Metode Peramalan

Metode *forecasting* diklasifikasikan menjadi dua, yakni metode kuantitatif dan kualitatif.

1. Metode Kuantitatif

Metode peramalan kuantitatif menggunakan data historis untuk memperkirakan hasil di masa depan. Metode ini bersifat objektif dan sangat efektif ketika tersedia data numerik dari periode sebelumnya. Metode kuantitatif dibedakan menjadi beberapa jenis, diantaranya:

a. Metode *Time Series*

Time series atau deret waktu adalah metode peramalan berdasarkan data historis suatu variabel serta kesalahan yang terjadi di masa lalu yang disusun berdasarkan urutan waktu, seperti harian, mingguan, bulanan, atau tahunan. Ada 4 pola utama yang mempengaruhi pergerakan data *time series*, yaitu sebagai berikut:

– Pola *Trend*

Pola ini terjadi apabila data permintaan menunjukkan kecenderungan pergerakan meningkat atau menurun dalam jangka waktu yang panjang. Secara keseluruhan, pola trend dapat menunjukkan naik, turun, atau stagnan (stabil).

– Pola Musiman

Pola musiman merupakan fluktuasi dari data yang terjadi secara periodik dalam kurun waktu satu tahun, seperti triwulan, kuartalan, bulanan, mingguan, atau harian.

– Pola Siklus (*Cycle*)

Pola ini ditandai oleh fluktuasi bergelombang di sekitar garis tren. Tipe ini menunjukkan pola berulang dalam data yang terjadi setiap beberapa tahun dan disebabkan oleh perubahan kondisi ekonomi yang berulang. Data dapat dikatakan memiliki pola *cycle* apabila terdapat fluktuasi permintaan jangka panjang yang membentuk pola gelombang, mirip dengan kurva sinusoidal.

– Pola Horizontal

Pola ini muncul ketika data berfluktuasi di sekitar nilai rata-rata yang tetap. Pola ini tidak dapat diprediksi dan bersifat acak, namun dapat mempengaruhi fluktuasi data dalam *time series*.

b. Metode Kausal

Metode peramalan kausal adalah model yang menjelaskan hubungan sebab-akibat antara permintaan yang diperkirakan dengan variabel-variabel lain yang dianggap memiliki pengaruh

2. Metode Kualitatif

Metode peramalan kualitatif bergantung pada masukan yang bersifat subjektif. Metode ini sangat berguna ketika data masa lalu tidak tersedia atau tidak relevan. Metode ini didasarkan pada hubungan antara variabel yang diperkirakan dengan variabel lain yang memengaruhinya, tetapi variabel tersebut bukan dalam bentuk waktu.

2.2.5.2 Aspek Teknis

Aspek teknis dalam studi kelayakan bisnis mencakup berbagai hal terkait proses pembangunan dan pengoperasian perusahaan secara teknis setelah perusahaan didirikan. Analisis teknis dilakukan untuk memahami perencanaan awal, estimasi biaya investasi, serta biaya operasional. Aspek ini sering disebut sebagai aspek produksi dan sangat penting untuk dilakukan sebelum perusahaan mulai beroperasi agar terhindar dari potensi masalah atau kegagalan. Jika dari analisis teknis terlihat bahwa bisnis tidak dapat berjalan dengan lancar, maka investasi akan ditunda sementara untuk menghindari risiko kegagalan akibat masalah teknis yang tidak teratasi (Syahputra *et al.*, 2023).

Adnyana (2020) menjelaskan bahwa tujuan analisis aspek teknis adalah untuk mempertimbangkan apakah secara teknis rencana bisnis dapat dikatakan layak atau tidak layak, baik pada saat pembangunan usaha maupun pada saat pengoperasian. Dalam studi kelayakan bisnis, aspek teknis dapat dikatakan layak apabila seluruh komponen produksi, mulai dari bahan baku, mesin, tenaga kerja, hingga proses produksi, berjalan dengan efektif dan efisien sehingga dapat menghasilkan produk atau jasa yang berkualitas dengan biaya yang kompetitif. Selain itu, lokasi usaha juga harus strategis untuk mendukung kelancaran operasional.

Menurut Syahputra *et al.* (2023), ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menganalisis aspek teknis yaitu sebagai berikut.

a. Penentuan lokasi pabrik atau perusahaan

Sebelum memulai operasi produksinya, pemimpin atau pemilik perusahaan perlu menentukan lokasi gedung perusahaan, karena lokasi memiliki peran penting bagi perusahaan dalam mempengaruhi kedudukan perusahaan pada

persaingan dan keberlanjutan perusahaan. Dalam memilih lokasi perusahaan atau pabrik, penting untuk mempertimbangkan peluang ekspansi atau perluasan pabrik di masa mendatang (Adnyana, 2020).

b. Penentuan skala produksi

Dalam menentukan skala produksi berkaitan dengan jumlah *output* yang dihasilkan dalam periode tertentu, berdasarkan kapasitas teknis, peralatan yang ada, serta biaya yang paling efisien. Luas produksi merupakan jumlah atau volume hasil produksi yang dicapai perusahaan dalam satu periode tertentu. Namun, luas perusahaan tidak hanya dilihat dari segi produksi saja, karena luas produksi berbeda dengan luas perusahaan. Luas perusahaan dapat diukur melalui beberapa indikator, yaitu:

1. Bahan baku yang digunakan
2. Produk yang dihasilkan
3. Mesin dan peralatan yang dipakai
4. Jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan

c. Pemilihan kriteria mesin dan peralatan

Pemilihan mesin dan peralatan sangat penting dilakukan, karena kesalahan dalam pemilihan dapat menyebabkan kerugian jangka panjang bagi perusahaan. Beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan dalam memilih mesin dan peralatan adalah sebagai berikut:

1. Kesesuaian mesin dan peralatan dengan teknologi terkini
2. Harga mesin dan peralatan harus sesuai dengan anggaran investasi agar tidak membebani keuangan perusahaan dalam jangka panjang.
3. Kemampuan mesin dan peralatan harus sesuai dengan kapasitas produksi yang direncanakan.
4. Ketersediaan pemasok untuk memastikan tidak ada hambatan dalam pengadaan saat pembangunan dimulai.
5. Ketersediaan suku cadang untuk memudahkan proses perawatan dan perbaikan ketika terjadi kerusakan pada mesin atau peralatan.
6. Kualitas mesin serta kualitas produk yang akan dihasilkan.

7. Umur ekonomis yang sesuai dengan keberlanjutan bisnis yang akan dijalankan.

d. Penentuan *layout* pabrik, bangunan dan fasilitas lainnya

Beberapa kriteria yang dapat digunakan untuk memilih tata letak pabrik meliputi (Adnyana, 2020):

1. Kesesuaian dengan teknologi produksi yang digunakan.
2. Kelancaran aliran produk selama proses produksi.
3. Pemanfaatan ruang secara optimal.
4. Fleksibilitas untuk penyesuaian atau ekspansi di masa depan.
5. Pengurangan biaya produksi dan jaminan keselamatan bagi tenaga kerja.

e. Teknologi yang digunakan

Dalam memilih jenis teknologi dan peralatan yang akan digunakan, beberapa kriteria penting yang perlu diperhatikan antara lain (Adnyana, 2020):

1. Kesesuaian jenis teknologi yang dipilih dengan bahan baku yang digunakan.
2. Keberhasilan penerapan teknologi tersebut di lokasi lain dengan karakteristik yang mirip dengan lokasi proyek.
3. Kemampuan tenaga kerja lokal dalam mengoperasikan teknologi tersebut serta potensi pengembangannya.
4. Pertimbangan terhadap kemungkinan penggunaan teknologi lanjutan terkait risiko keausan dan keusangan.

2.2.5.3 Aspek Manajemen

Aspek manajemen menjelaskan kegiatan manajerial dalam perusahaan yang akan mengelola bisnis tersebut. Dalam dokumen rencana bisnis, perlu diuraikan secara rinci mengenai pihak (organisasi atau individu) yang akan bertanggung jawab dalam pengelolaan bisnis. Suatu bisnis dinilai layak untuk dijalankan atau dikembangkan jika didukung oleh sistem organisasi dan manajemen yang kuat, karena tanpa manajemen yang baik, risiko kegagalan bisnis menjadi lebih besar. Oleh karena itu, dalam rencana bisnis harus dijelaskan setidaknya beberapa aspek,

seperti siapa yang akan menjalankan bisnis, struktur organisasi yang akan digunakan, kebutuhan tenaga kerja di setiap bagian, deskripsi tugas masing-masing elemen dalam organisasi bisnis, proses rekrutmen yang akan dilaksanakan, serta sistem penghargaan yang mencakup gaji, insentif, bonus, dan sebagainya (Syahputra *et al.*, 2023).

Menurut Adnyana (2020) aspek ini menilai para pengelola usaha dan struktur organisasi yang diterapkan. Proyek akan berjalan sukses jika dikelola oleh para profesional yang mampu merencanakan, melaksanakan, dan mengendalikan saat terjadi penyimpangan. Struktur organisasi yang dipilih juga harus disesuaikan dengan bentuk dan tujuan usaha. Syahputra *et al.* (2023) juga menjelaskan bahwa aspek manajemen berfokus pada ketersediaan serta kesiapan tenaga kerja yang diperlukan dalam menjalankan usaha, mencakup kualitas dan kuantitas sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk mengoperasikan bisnis. Aspek manajemen dapat dikatakan layak apabila pembagian tugas dan struktur organisasi yang jelas, sumber daya manusia yang memadai, sistem kompensasi yang adil, serta prosedur yang jelas.

2.2.5.4 Aspek Hukum

Dalam aspek ini, yang akan dibahas adalah terkait kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha hingga izin-izin yang dimiliki. Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting sebagai landasan hukum yang perlu dipegang jika di masa mendatang muncul masalah. Keabsahan serta kesempurnaan dokumen dapat diperoleh melalui pihak-pihak yang berwenang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut (Adnyana, 2020).

Menurut Adnyana (2020), aspek hukum bertujuan untuk memahami persyaratan hukum yang harus dipenuhi sebelum memulai usaha. Ketentuan hukum ini dapat bervariasi tergantung pada jenis dan kompleksitas bisnis, serta dipengaruhi oleh otonomi daerah yang menyebabkan adanya perbedaan peraturan dan perizinan antar daerah. Oleh karena itu, pemahaman yang baik mengenai ketentuan hukum dan perizinan untuk setiap daerah sangat penting dalam analisis kelayakan aspek hukum. Secara khusus, analisis ini mencakup tujuan-tujuan berikut:

- a. Meninjau legalitas dari usaha yang akan dijalankan.

- b. Memastikan kesesuaian badan hukum dengan konsep bisnis yang akan diterapkan.
- c. Menilai kemampuan bisnis dalam memenuhi persyaratan perizinan.
- d. Menganalisis jaminan yang dapat disediakan jika bisnis membutuhkan pendanaan melalui pinjaman.

Aspek hukum dalam studi kelayakan bisnis mencakup segala hal yang berhubungan dengan keabsahan rencana bisnis yang akan dijalankan oleh organisasi. Berdasarkan aspek hukum, suatu bisnis dinyatakan layak apabila telah memenuhi seluruh persyaratan legalitas dan perizinan yang berlaku untuk menjalankan kegiatan usahanya. Hal – hal yang diatur dalam aspek hukum antarlain sebagai berikut (Hasan *et al.*, 2022):

- a. Izin lokasi
- b. Akte pendirian perusahaan dari notaris
- c. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- d. Surat tanda daftar perusahaan
- e. Surat izin tempat usaha dari Pemerintah Daerah setempat
- f. Surat tanda rekanan dari Pemerintah Daerah setempat
- g. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

2.2.5.5 Aspek Sosial Ekonomi

Penelitian dari segi ekonomi bertujuan untuk mengukur sejauh mana pengaruh yang muncul jika suatu proyek atau usaha dijalankan. Fokusnya adalah pada dampaknya terhadap perekonomian secara luas serta efek sosialnya bagi masyarakat secara umum. Dampak ekonomi yang mungkin terjadi mencakup peningkatan pendapatan bagi masyarakat, baik bagi mereka yang bekerja di pabrik maupun masyarakat di luar area pabrik. Selain itu, dampak sosial yang timbul meliputi tersedianya fasilitas umum seperti jalan, jembatan, penerangan, telepon, air bersih, fasilitas kesehatan, pendidikan, sarana olahraga, dan tempat ibadah (Adnyana, 2020).

Berdasarkan aspek sosial ekonomi, suatu proyek dinyatakan layak apabila dapat memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar serta mampu meningkatkan perekonomian di daerah tersebut. Hasan *et al.* (2022) menerangkan bahwa aspek

sosial dan ekonomi dalam studi kelayakan bisnis berkaitan dengan dampak yang ditimbulkan oleh bisnis terhadap wilayah sekitarnya, yang meliputi:

1. Dari sisi sosial, penelitian dalam studi kelayakan bisnis akan menjelaskan bagaimana kehadiran bisnis memengaruhi demografi, norma, adat, atau budaya sosial setempat di area tersebut.
2. Dari sisi ekonomi, penelitian dalam studi kelayakan bisnis akan menjawab apakah keberadaan bisnis tersebut dapat meningkatkan atau menurunkan rata-rata gaji per kapita di wilayah tersebut.

2.2.5.6 Aspek Lingkungan

Lingkungan hidup adalah aspek penting yang perlu dianalisis sebelum memulai investasi atau bisnis. Analisis ini mencakup dampak negatif maupun positif yang mungkin terjadi, baik selama aktivitas usaha berlangsung maupun dalam jangka panjang. Dampak lingkungan yang mungkin muncul mencakup perubahan pada kondisi fisik, kimia, biologi, atau sosial dari lingkungan aslinya. Jika perubahan ini tidak diantisipasi, keseimbangan lingkungan yang ada, termasuk fauna, flora, dan manusia, bisa terganggu. Oleh karena itu, sebelum suatu proyek atau usaha dijalankan, perlu dilakukan studi tentang dampak lingkungan yang akan ditimbulkan. Studi ini bertujuan untuk memahami dan mencari solusi atas potensi dampak lingkungan yang mungkin timbul, yang dikenal sebagai analisis dampak lingkungan atau AMDAL (Adnyana, 2020). Dalam studi kelayakan bisnis, aspek lingkungan dinyatakan layak apabila proyek atau usaha yang dijalankan memberikan dampak positif bagi lingkungan hidup.

AMDAL memiliki peran strategis dalam mencegah dan mengendalikan kerusakan lingkungan. Dengan adanya AMDAL, suatu rencana usaha atau kegiatan telah menunjukkan komitmen terhadap pengelolaan lingkungan. Berikut merupakan beberapa manfaat AMDAL di antaranya:

1. Bagi Pemerintah
 - a. Mencegah pencemaran dan kerusakan lingkungan.
 - b. Menghindari konflik dengan masyarakat.
 - c. Menjaga agar pembangunan selaras dengan prinsip pembangunan berkelanjutan.

- d. Sebagai bentuk tanggung jawab pemerintah dalam pengelolaan lingkungan hidup.
- 2. Bagi Pemrakarsa
 - a. Menjamin kelangsungan usaha.
 - b. Berfungsi sebagai referensi untuk pengajuan kredit.
 - c. Menunjukkan ketaatan hukum dan membangun hubungan baik dengan masyarakat sekitar.
- 3. Bagi Masyarakat
 - a. Memahami dampak kegiatan sejak awal.
 - b. Memiliki kesempatan untuk melakukan kontrol.
 - c. Terlibat dalam proses pengambilan keputusan.

2.2.5.7 Aspek Finansial/Keuangan

Setiap bisnis yang akan dijalankan, baik yang berorientasi pada keuntungan maupun yang tidak, tetap harus memperhatikan aspek keuangan. Dalam studi kelayakan bisnis, aspek keuangan biasanya disusun pada tahap akhir agar sesuai dengan informasi dari aspek-aspek sebelumnya. Aspek ini berfungsi untuk menilai kondisi keuangan secara menyeluruh (Syahputra *et al.*, 2023). Analisis aspek keuangan dilakukan dengan tujuan untuk memperkirakan kebutuhan pendanaan dan arus kas dalam proyek bisnis, sehingga rencana bisnis dapat dinilai layak atau tidaknya. Selain itu, analisis ini juga bertujuan merencanakan investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal awal, serta kemampuan proyek untuk mengembalikan dana dalam jangka waktu yang ditetapkan, sekaligus menilai potensi perkembangan proyek di masa depan (Adnyana, 2020).

Menurut Suliyanto (2010) dalam (Syahputra *et al.*, 2023), tujuan dari analisis keuangan dalam studi kelayakan bisnis adalah sebagai berikut:

- a. Menilai kebutuhan sumber dana yang diperlukan untuk mengoperasikan perusahaan
- b. Mengestimasi total biaya investasi yang dibutuhkan
- c. Menentukan besaran modal kerja yang diperlukan

- d. Memberikan gambaran perkiraan laba dan rugi suatu usaha
- e. Menyajikan proyeksi arus kas proyek
- f. Menampilkan proyeksi neraca
- g. Mengukur tingkat pengembalian investasi dengan berbagai metode evaluasi kelayakan investasi.

A. Kebutuhan Dana dan Sumber Dana

Menurut Adnyana (2020), untuk mewujudkan proyek bisnis diperlukan dana investasi. Secara umum, kebutuhan dana dapat dibedakan berdasarkan tujuannya, yakni dana untuk aktiva tetap dan dana untuk modal kerja. Dalam menyusun rencana dana untuk aktiva tetap, perusahaan perlu mengelompokkan jenis aktiva tetap yang dibutuhkan untuk operasional. Aktiva tetap ini terbagi menjadi dua kategori yaitu sebagai berikut:

1. Aktiva tetap berwujud
 - a. Tanah dan pengembangan lokasi
 - b. Bangunan beserta perlengkapannya
 - c. Pabrik dan mesin
 - d. Aktiva tetap lainnya, seperti peralatan transportasi
2. Aktiva tetap tidak berwujud
 - a. Paten, lisensi, pembayaran lumpsum untuk teknologi, biaya *engineering, goodwill*
 - b. Biaya awal, seperti untuk laporan studi kelayakan, survei pasar, dan biaya hukum
 - c. Biaya pra-operasional, seperti perekrutan tenaga kerja, pelatihan, bunga pinjaman, dan biaya selama produksi uji coba

Untuk mendanai sebuah kegiatan investasi, umumnya dibutuhkan dana yang cukup besar. Dana ini bisa diperoleh dari berbagai sumber, baik dari modal sendiri maupun pinjaman, atau keduanya. Berdasarkan asal sumbernya, modal terbagi menjadi dua jenis, yaitu modal dari sumber internal dan modal dari sumber eksternal.

1. Sumber internal

Modal internal adalah dana yang dibentuk atau dihasilkan secara mandiri di dalam perusahaan. Sumber internal ini termasuk laba ditahan dan penyusutan (depresiasi).

a. Laba Ditahan

Laba ditahan adalah laba bersih yang disimpan dan diakumulasi dalam bisnis setelah dividen dibayarkan. Laba ini juga dikenal sebagai laba yang tidak dibagikan (*undistributed profits*) atau surplus yang dihasilkan (*earned surplus*)

b. Depresiasi

Depresiasi adalah pengalokasian biaya investasi (modal yang ditanamkan) dalam sebuah proyek untuk setiap tahun selama umur ekonomis proyek tersebut. Hal ini bertujuan agar biaya operasional yang dicatat dalam laporan rugi/laba tahunan dapat mencerminkan penggunaan biaya modal.

2. Sumber eksternal

Modal eksternal adalah modal yang diperoleh dari luar perusahaan. Sumber eksternal ini dapat berasal dari supplier, bank, dan pasar modal.

a. Supplier

Supplier menyediakan dana kepada perusahaan dalam bentuk penjualan barang secara kredit, baik untuk jangka pendek (kurang dari 1 tahun) maupun jangka menengah (lebih dari 1 tahun hingga kurang dari 10 tahun).

b. Bank

Bank berfungsi sebagai perantara keuangan antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan, sekaligus memfasilitasi arus pembayaran.

c. Pasar Modal

Pasar modal adalah tempat bertemunya investor yang ingin menanamkan modal dan emiten yang membutuhkan dana untuk jangka

menengah atau panjang, serta menjadi wadah pertemuan antara penawaran dan permintaan dana jangka menengah atau panjang.

Dalam mengelola kebutuhan dana pada studi kelayakan bisnis, perusahaan harus mempertimbangkan berbagai jenis biaya yang akan memengaruhi anggaran dan kelangsungan usaha. Berikut adalah penjelasan mengenai tiga jenis biaya yaitu *fixed cost*, *variable cost*, dan *semi-variable cost*:

- a. *Fixed cost* adalah biaya tetap yang harus dibayar perusahaan dalam situasi apapun. Besarnya biaya ini umumnya stabil dan tidak dipengaruhi oleh volume penjualan. Misalnya, sewa gedung atau fasilitas, gaji karyawan tetap, biaya asuransi, dan penyusutan aset tetap.
- b. *Variable cost* adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan yang jumlahnya tidak tetap dan berubah sesuai dengan aktivitas operasional atau tingkat penjualan. Besarannya akan menyesuaikan dengan kondisi dan aktivitas perusahaan yang berlangsung. Misalnya, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung (upah per jam kerja), biaya pengemasan dan pengiriman, dll.
- c. *Semi-variable cost* adalah biaya yang mengandung komponen biaya tetap dan komponen biaya variable. Misalnya, biaya listrik, gaji dan upah lembur, biaya telepon atau internet, biaya pemeliharaan mesin, dll.

B. Penyusutan (Depresiasi)

Depresiasi, atau yang sering disebut penyusutan, adalah proses perhitungan penurunan nilai aset baru hingga jangka waktu tertentu. Setiap aset akan dinilai sesuai ketentuan yang berlaku. Depresiasi ini merupakan penurunan nilai secara bertahap yang terjadi pada berbagai jenis aset seperti gedung, kendaraan, peralatan kantor, dan inventaris lainnya (Sihombing *et al.*, 2021). Dalam menghitung nilai penyusutan, terdapat dua metode sesuai ketentuan Undang-Undang Nomor 38 Tahun 2008, yaitu:

- a. Metode Garis Lurus atau *Straight Line Method* (SL)

Depresiasi dilakukan dalam jumlah yang sama setiap periode sepanjang masa manfaat aset tersebut. Besarnya depresiasi tahunan dengan metode garis lurus dihitung berdasarkan:

$$D_t = \frac{P-S}{N} \dots \dots \dots (2.1)$$

Dimana:

D_t = besarnya depresiasi pada tahun ke-t

P = ongkos awal dari aset yang bersangkutan

S = nilai sisa dari aset tersebut

N = masa pakai (umur) dari aset tersebut dinyatakan dalam tahun.

b. Metode Saldo Menurun atau *Declining Balance Method* (DB)

Depresiasi dihitung dengan mengurangi nilai buku aset secara bertahap, menggunakan tarif penyusutan yang diterapkan pada nilai sisa buku. Untuk menghitung depresiasi dengan metode saldo menurun, dapat digunakan rumus berikut.

$$D_t = d (1 - d)^{t-1} \times P \dots\dots\dots(2.2)$$

Dimana:

D_t = besarnya depresiasi pada tahun ke-t

D = tingkat penyusutan yang ditetapkan

P = ongkos awal dari aset yang bersangkutan

Harta berwujud berupa bangunan hanya bisa disusutkan dengan metode garis lurus, sementara harta berwujud selain bangunan dapat disusutkan melalui metode garis lurus atau saldo menurun. Penghitungan penyusutan harta berwujud harus mengacu pada masa manfaat dan tarif penyusutan yang dapat dilihat pada tabel 2.2 berikut.

Tabel 2.2 Tarif Penyusutan Benda Berwujud

Kelompok Harta Berwujud		Masa Manfaat	Tarif Depresiasi	
			Garis Lurus	Saldo Menurun
Bukan Bangunan	Kelompok 1	4 tahun	25%	50%
	Kelompok 2	8 tahun	12,5%	25%
	Kelompok 3	16 tahun	6,25%	12,5%
	Kelompok 4	20 tahun	5%	10%
Bangunan	Permanen	20 tahun	5%	-
	Tidak Permanen	10 tahun	10%	-

Sumber: Undang-Undang No. 36 Tahun 2008

Setelah menghitung depresiasi aset, langkah selanjutnya adalah memperhitungkan dampaknya pada pajak penghasilan, karena nilai depresiasi akan

mempengaruhi besarnya pajak yang harus dibayar oleh perusahaan. Pajak Penghasilan (PPh) menurut Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 adalah pajak yang dikenakan kepada subjek pajak, baik perorangan maupun badan perusahaan, berdasarkan penghasilan yang diperoleh atau diterima dalam satu tahun pajak. Besarnya tarif pajak penghasilan berdasarkan Undang–Undang Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 17 Ayat 1 a ditunjukkan pada tabel 2.3 berikut.

Tabel 2.3 Tarif Pajak Penghasilan

Lapisan Penghasilan Kena Pajak	Tarif
Sampai dengan Rp60 juta	5%
Di atas Rp60 juta s.d Rp250jt	15%
Di atas Rp250jt s.d Rp500jt	25%
Di atas Rp500jt s.d Rp5 Miliar	30%
Di atas Rp5 Miliar	35%

Sumber: Pasal 17 (1) a UU PPh

C. Arus Kas

Menurut Ichsan, Nasution dan Sinaga (2019), arus kas adalah laporan yang menyajikan informasi penting mengenai penerimaan dan pengeluaran kas suatu perusahaan dalam periode tertentu, yang dikategorikan berdasarkan aktivitas operasi, pembiayaan, dan investasi. Arus kas terdiri dari tiga komponen antara lain sebagai berikut.

1. Arus Kas Awal

Arus kas awal merupakan pengeluaran kas yang terjadi pada awal proyek, biasanya mencakup biaya investasi awal seperti pembelian aset tetap, instalasi peralatan, dan modal kerja awal. Komponen ini terjadi satu kali di awal periode investasi.

2. Arus Kas Operasional

Arus kas operasional mencerminkan penerimaan dan pengeluaran kas selama masa operasional proyek. Arus kas ini berasal dari aktivitas utama operasional, seperti penjualan produk atau jasa dan pengeluaran rutin seperti biaya produksi, gaji, dan biaya operasional lainnya.

3. Arus Kas Terminal

Arus kas terminal merupakan arus kas yang diterima pada akhir masa proyek. Biasanya terdiri dari nilai sisa (*residual value*) aset tetap, pelepasan modal kerja, atau kas lain yang diperoleh saat proyek dihentikan. Arus kas ini bersifat satu kali dan terjadi pada akhir umur proyek.

D. Penilaian Investasi

Untuk menganalisis kelayakan suatu usaha atau bisnis dari aspek keuangan, terdapat beberapa alat atau metode analisis yang bisa digunakan. Setiap metode ini memiliki keunggulan dan kelemahannya masing-masing. Beberapa metode tersebut antara lain:

1. *Net Present Value* (NPV)

Menurut Hasan *et al.* (2022), *Net Present Value* (NPV) adalah metode penilaian investasi dengan memperhitungkan selisih antara nilai sekarang (*present value*) dari arus kas masuk dengan nilai pengeluaran di masa mendatang dalam jangka waktu tertentu. Secara keseluruhan, NPV merupakan estimasi keuntungan yang diharapkan yang akan diperoleh suatu usaha di masa kini jika dihitung dalam bentuk nilai tunai yang berkelanjutan.

Metode NPV memiliki beberapa kelebihan yaitu sebagai berikut (Adnyana, 2020):

- Mempertimbangkan nilai uang berdasarkan faktor waktu, sehingga lebih realistis terhadap perubahan harga.
- Menghitung arus kas selama masa ekonomis proyek.
- Memperhitungkan nilai sisa proyek di akhir.

Adapun kelemahan dari metode ini antara lain sebagai berikut:

- Menggunakan perhitungan yang lebih sulit
- Tingkat kelayakan dipengaruhi tidak hanya oleh arus kas tetapi juga oleh faktor usia ekonomis proyek.

Berikut merupakan rumus yang digunakan untuk menghitung NPV:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \left(\frac{C_t}{(1+r)^t} \right) - C_0 \dots \dots \dots (2.3)$$

Dimana:

C_t = arus kas bersih tahunan

- r = tingkat diskonto
 t = tahun ke- t (tahun ke-1, dst)
 n = jumlah periode
 C_0 = arus kas awal

Untuk menentukan kelayakan menggunakan metode NPV, kriteria kelayakan yang digunakan meliputi:

- Jika $NPV > 0$, proyek layak dipertimbangkan
- Jika $NPV < 0$, proyek tidak layak dipertimbangkan
- Jika $NPV = 0$, proyek hanya cukup untuk mengembalikan modal awal tanpa keuntungan tambahan.

2. *Internal Rate of Return (IRR)*

IRR adalah metode penilaian investasi dengan mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas saat ini dengan arus kas di masa mendatang. Dengan kata lain, IRR merupakan tingkat keuntungan yang diharapkan dari suatu investasi dengan mempertimbangkan nilai waktu dari uang. Menurut Hasan *et al.* (2022), semakin tinggi nilai IRR, maka semakin besar peluang investasi layak untuk dijalankan. Ini menunjukkan bahwa nilai IRR lebih tinggi daripada modal yang digunakan. Jika nilai IRR lebih rendah dari modal, maka investasi tidak akan terjadi. Nilai IRR bisa dicari dengan *trial and error* atau coba-coba. Untuk mencari nilai IRR dapat menggunakan rumus berikut.

$$IRR = i_1 + \left[\frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \right] (i_2 - i_1) \dots\dots\dots(2.4)$$

Dimana:

- i_1 = tingkat diskonto ke- 1 pada NPV_1
 i_2 = tingkat diskonto ke- 2 pada NPV_2
 NPV_1 = hasil percobaan pertama menghasilkan nilai tertinggi
 NPV_2 = hasil percobaan kedua menghasilkan nilai terendah

Adapun kriteria kelayakan yang digunakan metode IRR adalah sebagai berikut.

- $IRR > \text{Minimum Attractive of Return (MARR)}$, proyek dinilai layak
- $IRR < \text{Minimum Attractive of Return (MARR)}$, proyek dinilai tidak layak

Nilai MARR umumnya ditentukan melalui beberapa pertimbangan dari suatu investasi secara subyektif, diantaranya yaitu suku bunga (i), biaya lain yang dikeluarkan untuk investasi (*Cash flow cost/Cc*), dan faktor resiko investasi (α). Nilai $MARR = i + Cc + \alpha$, jika Cc dan α tidak ada atau nol maka $MARR = i$, sehingga bisa disimpulkan bahwa $MARR \geq i$ dapat dikatakan *feasible*. Kemudian metode IRR juga memiliki beberapa kelebihan dan kekurangan, kelebihan dari metode ini diantaranya sebagai berikut (Adnyana, 2020).

- a. Mempertimbangkan nilai waktu dari uang
- b. Memperhitungkan umur ekonomis proyek
- c. Memperhitungkan nilai sisa proyek
- d. Bank lebih mudah dalam menentukan presentase tingkat suku bunga maksimum

Adapun kekurangan metode IRR adalah proses perhitungannya yang lebih sulit sehingga menghasilkan beberapa nilai IRR yang kompleks. Tetapi kekurangan ini dapat diatasi dengan perhitungan menggunakan komputer.

3. *Profitability Index (PI)*

Profitability Index (PI) adalah metode penilaian investasi dengan membandingkan nilai sekarang (*present value*) dari penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang (*present value*) dari investasi yang telah dilaksanakan. Berikut rumus yang dapat digunakan untuk menghitung *profitability index (PI)*:

$$PI = \frac{\text{Present value kas bersih}}{\text{Present value investasi}} \dots\dots\dots(2.5)$$

Adapun kriteria penilaian dari metode PI adalah sebagai berikut.

- a. $PI > 1$: Proyek dianggap layak.
- b. $PI < 1$: Proyek dianggap tidak layak.

4. *Payback Period (PP)*

Payback Period adalah metode untuk menilai waktu yang diperlukan guna mengembalikan modal investasi dalam suatu usaha dengan menghitung seberapa cepat investasi tersebut dapat kembali (Ichsan, Nasution dan Sinaga, 2019). Menurut Adnyana (2020), metode *payback period* merupakan metode yang paling

sederhana dan mudah digunakan. Namun, metode ini juga memiliki beberapa kelemahan, yaitu:

- a. Mengabaikan nilai waktu dari uang (*time value of money*), di mana uang yang diterima di akhir tahun pertama dianggap memiliki nilai yang sama dengan uang yang diterima di akhir tahun keempat.
- b. Tidak mempertimbangkan arus kas masuk investasi yang diterima setelah *periode payback* tercapai. Oleh karena itu, metode ini lebih mengukur kecepatan pengembalian investasi daripada tingkat profitabilitas.

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung *payback period* adalah sebagai berikut.

$$PP = \frac{\text{Nilai investasi}}{\text{Kas masuk bersih}} \times 1 \text{ tahun} \dots \dots \dots (2.6)$$

Dari perhitungan ini, menunjukkan bahwa lama waktu pengembalian investasi menjadi pertimbangan utama dalam menilai kelayakan suatu investasi. Hal ini berarti bahwa metode ini secara tidak langsung mengharuskan perusahaan memiliki beberapa alternatif investasi pada waktu yang sama. Semakin kecil nilai *payback period* pada proyek yang dijalankan, semakin cepat pula pengembalian investasi yang telah dikeluarkan.

5. *Break Even Point* (BEP)

Menurut Syahputra *et al.* (2023), *Break Even Point* (BEP) adalah kondisi dalam suatu usaha di mana bisnis tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Artinya, karena pendapatan yang diperoleh sama dengan total biaya yang dikeluarkan, maka bisnis tidak menghasilkan laba (pendapatan = total biaya). BEP penting bagi perusahaan karena dapat membantu dalam menentukan strategi operasional dan keuangan. Semakin rendah nilai BEP, semakin mudah bagi perusahaan untuk mencapainya dan mulai memperoleh keuntungan.

Break Even Point (BEP) memiliki beberapa kelebihan dan kelemahan, diantaranya sebagai berikut:

- Kelebihan:
 - a. Menjadi pedoman bagi perusahaan atau pengusaha untuk memberikan nilai investasi yang tepat dan menutupi biaya produksinya.

- b. Menjadi alat analisis bagi perusahaan untuk memahami nilai transaksi atau perdagangan saham, serta untuk memperkirakan kondisi keuangan dan merencanakan anggarannya.
 - c. Menjadi acuan dalam menentukan margin.
 - d. Membantu pengusaha menjadi lebih peka terhadap bidang usahanya dan terus berinovasi agar dapat terus berkembang.
- Kelemahan:
- a. Harga jual per unit atau biaya variabel per unit dipengaruhi oleh volume penjualan yang dilakukan.
 - b. Klasifikasi biaya menjadi sulit karena terdapat biaya semi-variabel yang tetap pada tingkat tertentu, tetapi akan berubah setelah mencapai batas tertentu.
 - c. Penggunaan titik impas (*break even point*) biasanya terbatas, umumnya diterapkan untuk membuat proyeksi operasional dalam satu tahun.

Adapun rumus perhitungan BEP dapat dihitung menggunakan dua rumus yaitu sebagai berikut:

- a. *Break even point* dalam satuan uang penjualan

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\alpha}{1 - \left[\frac{b}{p}\right]} \dots\dots\dots(2.7)$$

- b. *Break even point* dalam unit produk

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\alpha}{p-b} \dots\dots\dots(2.8)$$

Keterangan:

- p = Harga jual per unit produk
a = Total Biaya Tetap
b = Biaya variabel setiap unit produk

2.3 Hipotesis dan Kerangka Teoritis

Berikut merupakan hipotesis dan kerangka teoritis pada penelitian tugas akhir ini yaitu sebagai berikut.

2.3.1 Hipotesis

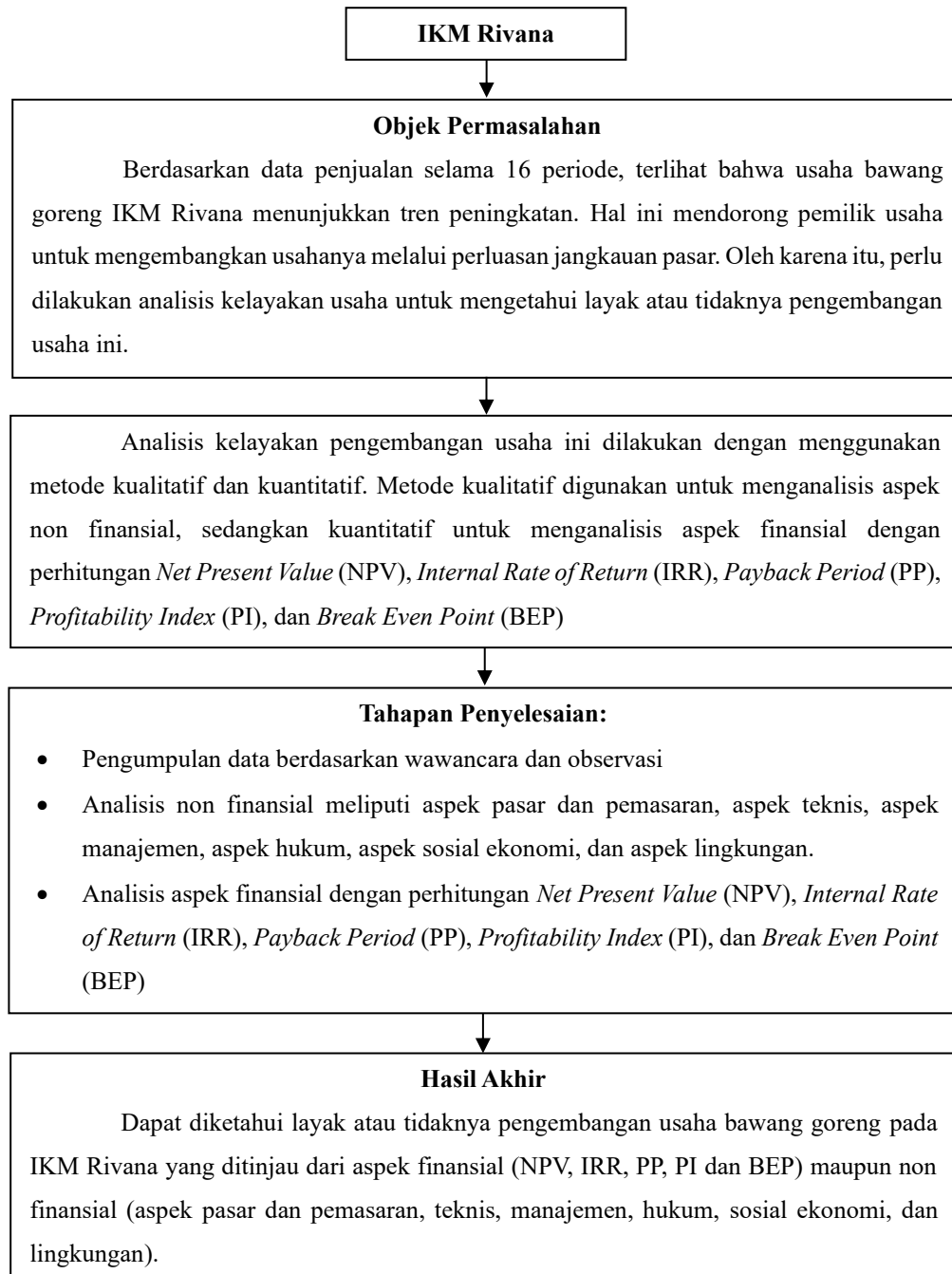
Pengembangan suatu usaha perlu dilakukan agar usaha yang dijalankan dapat berkembang lebih pesat, sehingga pendapatan atau keuntungan yang

diperoleh pemilik usaha dapat meningkat. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan memperluas jangkauan pasar, agar produk yang dihasilkan dapat menjangkau lebih banyak konsumen dan meningkatkan penjualan produk. Selain itu, melakukan diversifikasi produk juga merupakan salah satu upaya dalam mengembangkan usaha. Dengan mengembangkan variasi produk baru, dapat menarik minat konsumen dan memunculkan pangsa pasar baru. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian tentang analisis kelayakan pengembangan usaha untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha ini, dan juga agar usaha yang dijalankan menghasilkan profit sesuai yang diharapkan oleh pemilik usaha.

Berdasarkan studi pustaka dan studi literatur yang peneliti pelajari, dapat diketahui bahwa metode kualitatif dan kuantitatif dapat digunakan untuk menganalisis kelayakan pengembangan usaha. Metode kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek non finansial dalam studi kelayakan, seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan. Sedangkan metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek finansial melalui perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), *Profitability Index* (PI), dan *Break Even Point* (BEP). Setelah kelayakan dinilai dari berbagai aspek, diharapkan penelitian ini dapat memberikan masukan bagi pemilik usaha.

2.3.2 Kerangka Teoritis

Penelitian ini membahas tentang Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Produksi Bawang Goreng pada IKM Rivana di Kecamatan Tembalang, gambar 2.1 berikut merupakan kerangka teoritis pada penelitian ini:



Gambar 2.1 Kerangka Teoritis

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan prosedur, tata cara, atau langkah-langkah ilmiah yang digunakan untuk memperoleh data dengan tujuan tertentu yang dilakukan dalam penelitian. Penyusunan langkah-langkah ini bertujuan untuk mempermudah memecahkan masalah dalam suatu penelitian. Berikut merupakan metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian tugas akhir ini.

3.1 Pengumpulan Data

Data yang dibutuhkan pada penelitian ini mencakup data kuantitatif dan kualitatif, yang diperoleh dari sumber data primer dan sekunder. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh dari observasi dan wawancara yang dilakukan secara langsung dari objek penelitian yaitu IKM Rivana. Sedangkan data sekunder merupakan data yang diperoleh dari perusahaan sebagai data pelengkap dalam penelitian. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data yang berkaitan dengan aspek pasar dan pemasaran, seperti data permintaan pasar, proyeksi penjualan.
2. Data yang berkaitan dengan aspek teknis, seperti lokasi usaha, proses produksi, bahan baku dan peralatan, rencana produksi
3. Data yang berkaitan dengan aspek finansial, seperti besarnya modal investasi IKM Rivana, aliran kas, harga bahan baku dan peralatan, dll.
4. Data yang berkaitan dengan aspek manajemen, seperti kepemilikan, tenaga kerja, deskripsi pekerjaan, dan sistem kompensasi.
5. Data yang berkaitan dengan hukum, yaitu perizinan usaha
6. Data yang berkaitan dengan aspek sosial ekonomi dengan melihat seberapa besar kontribusi usaha terhadap kehidupan sosial dan ekonomi di lingkungan tempat usaha didirikan.
7. Data yang berkaitan dengan lingkungan, seperti dampak yang dihasilkan dari sisa produksi.

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Berikut ini merupakan teknik-teknik yang digunakan untuk memperoleh data yang dibutuhkan pada penelitian ini, yaitu:

3.2.1 Studi Lapangan

Kondisi nyata yang ada di lapangan digunakan untuk menentukan masalah dalam penelitian. Studi lapangan pada penelitian ini dilakukan pada rantai produksi pembuatan bawang goreng di IKM Rivana. Pada tahap ini dilakukan dengan observasi dan wawancara dengan pemilik usaha.

1. **Observasi**

Yaitu melakukan pencatatan dan pengamatan secara langsung pada obyek penelitian untuk mendapatkan data serta informasi yang dibutuhkan. Dalam hal ini adalah terkait pengamatan secara langsung terhadap kegiatan usaha produksi bawang goreng di IKM Rivana seperti cara kerja dan hasilnya, jumlah karyawan, data penjualan, data pendapatan, dan modal yang diperlukan.

2. **Wawancara**

Yaitu metode pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab atau wawancara secara langsung dengan pemilik dan karyawan usaha IKM Rivana tentang masalah yang berkaitan dengan penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan.

3.2.2 Studi Literatur

Studi literatur dilakukan dengan mencari berbagai sumber tertulis, seperti buku, arsip, majalah, artikel, jurnal, atau dokumen yang relevan dengan masalah yang diteliti. Tujuan dari studi literatur ini adalah untuk mendapatkan informasi yang dapat digunakan sebagai rujukan untuk mendukung argumen. Studi literatur ini dilakukan setelah topik penelitian dan rumusan masalah ditentukan, serta sebelum pengumpulan data lapangan di perusahaan.

3.2.3 Perumusan Masalah

Proses penelitian dimulai dengan studi lapangan dan studi literatur, kemudian data yang diperoleh dianalisis dan masalah penelitian dipersempit untuk

merumuskan pertanyaan penelitian yang lebih spesifik. Tahap ini penting dilakukan karena akan menjadi panduan dalam seluruh proses penelitian.

3.2.4 Penentuan Batasan Masalah dan Tujuan

Batasan masalah berfungsi sebagai kerangka yang membatasi ruang lingkup penelitian. Dengan adanya batasan masalah, penelitian dapat difokuskan pada aspek-aspek yang relevan dan menghindari pembahasan yang terlalu luas. Setelah batasan masalah ditetapkan, langkah selanjutnya yaitu merumuskan tujuan penelitian. Tujuan penelitian merupakan pernyataan yang jelas tentang apa yang ingin dicapai melalui penelitian.

3.3 Pengujian Hipotesa

Pengujian hipotesis bertujuan untuk mengkonfirmasi apakah hasil penelitian sesuai dengan dugaan awal peneliti. Dengan membandingkan data yang diperoleh dengan hipotesis yang diajukan, peneliti dapat menilai apakah hasil penelitian dapat diterima atau tidak dan mengidentifikasi bagian yang perlu diperbaiki.

3.4 Metode Analisis

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan menggunakan metode kualitatif untuk aspek non finansial dan metode kuantitatif untuk aspek finansial, selanjutnya akan dilakukan uji kelayakan untuk mengetahui layak atau tidaknya pengembangan usaha bawang goreng pada IKM Rivana. Kemudian hasil tersebut akan dilakukan analisa dengan pengujian hipotesa.

3.5 Pembahasan

Setelah mendapatkan semua data yang diperlukan, pembahasan akan dilakukan untuk mengidentifikasi masalah yang ada di IKM Rivana. Berikut ini adalah langkah-langkah yang perlu dilakukan:

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Pada aspek pasar dan pemasaran, perlu dilakukan peramalan penjualan bawang goreng pada periode mendatang berdasarkan total penjualan

bawang goreng di IKM Rivana. Sebelum melakukan peramalan terlebih dahulu menganalisis pola data penjualan, kemudian menentukan metode yang sesuai berdasarkan pola tersebut. Selain itu, pada aspek ini juga perlu dilakukan analisis menggunakan metode STP dan bauran pemasaran untuk mengembangkan strategi pemasaran yang tepat.

2. Aspek teknis

Pada aspek teknis menganalisis beberapa hal diantaranya seperti lokasi usaha, proses produksi, rencana produksi, peralatan dan bahan baku, *layout* pabrik, biaya produksi.

3. Aspek Finansial

Pada aspek finansial menganalisis beberapa hal diantaranya sebagai berikut:

- a. Perhitungan arus kas yang terdiri dari pendapatan total, biaya pengeluaran dan penyusutan
- b. Melakukan penilaian investasi menggunakan metode *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Profitability Index*, *Payback Period*, dan *Break Even Point*.

4. Aspek Manajemen

Analisis pada aspek manajemen berkaitan dengan struktur organisasi, kepemilikan, deskripsi pekerjaan, dan sistem penggajian.

5. Aspek Hukum

Analisis pada aspek hukum berkaitan dengan dengan perizinan dan legalitas badan hukum usaha.

6. Aspek Sosial Ekonomi

Penilaian pada aspek sosial ekonomi dilihat dari seberapa besar kontribusi usaha terhadap kehidupan sosial dan ekonomi di lingkungan sekitar.

7. Aspek Lingkungan

Penilaian pada aspek lingkungan dilihat berdasarkan dampak yang dihasilkan dari sisa produksi.

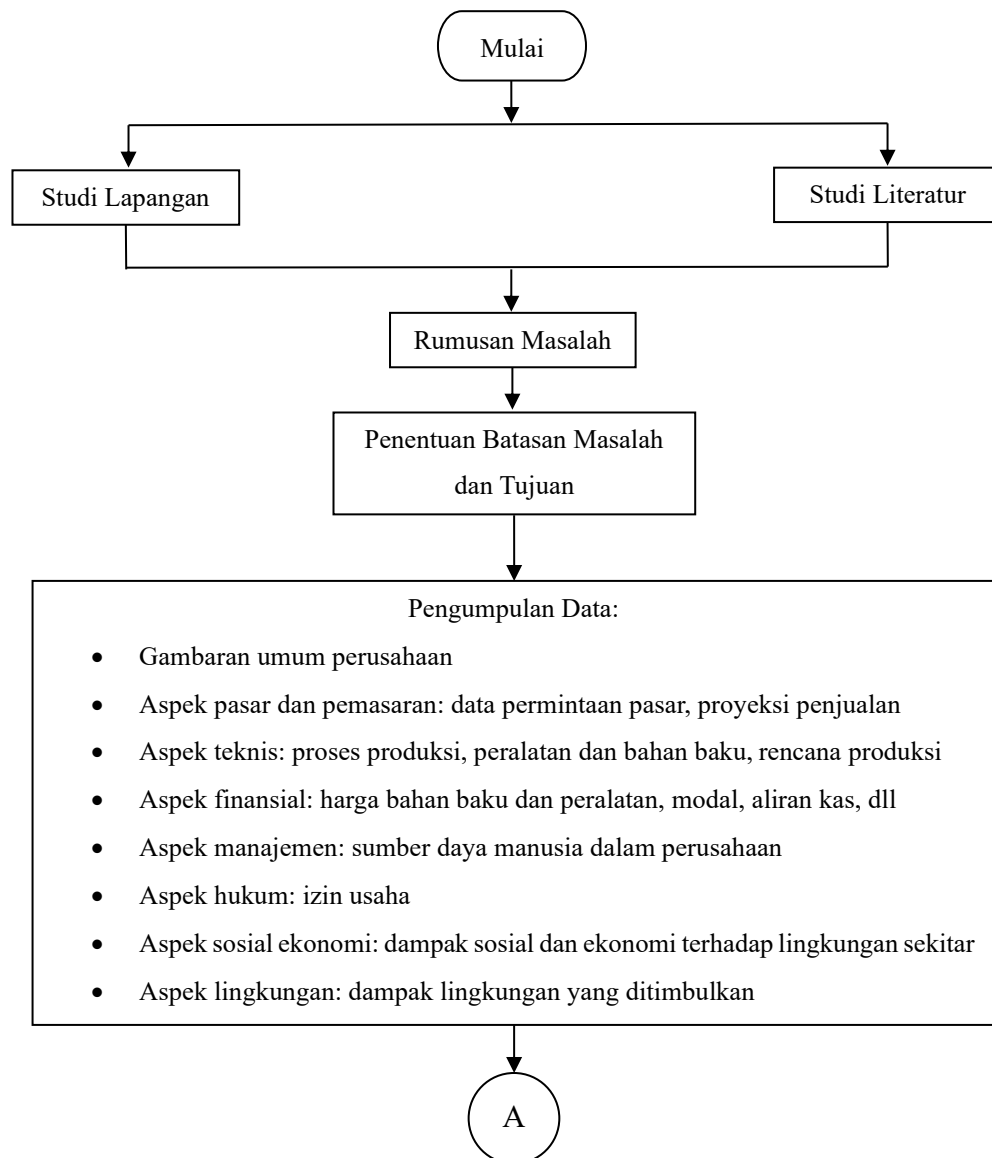
3.6 Penarikan Kesimpulan

Hasil dari pengolahan data, pembahasan, dan analisis dapat digunakan untuk menghasilkan kesimpulan mengenai kelayakan pengembangan usaha produksi bawang goreng pada IKM Rivana. Selain penarikan kesimpulan, diberikan juga rekomendasi atau saran yang dapat digunakan pemilik usaha dalam mengambil keputusan yang tepat dan juga sebagai referensi untuk peneliti selanjutnya.

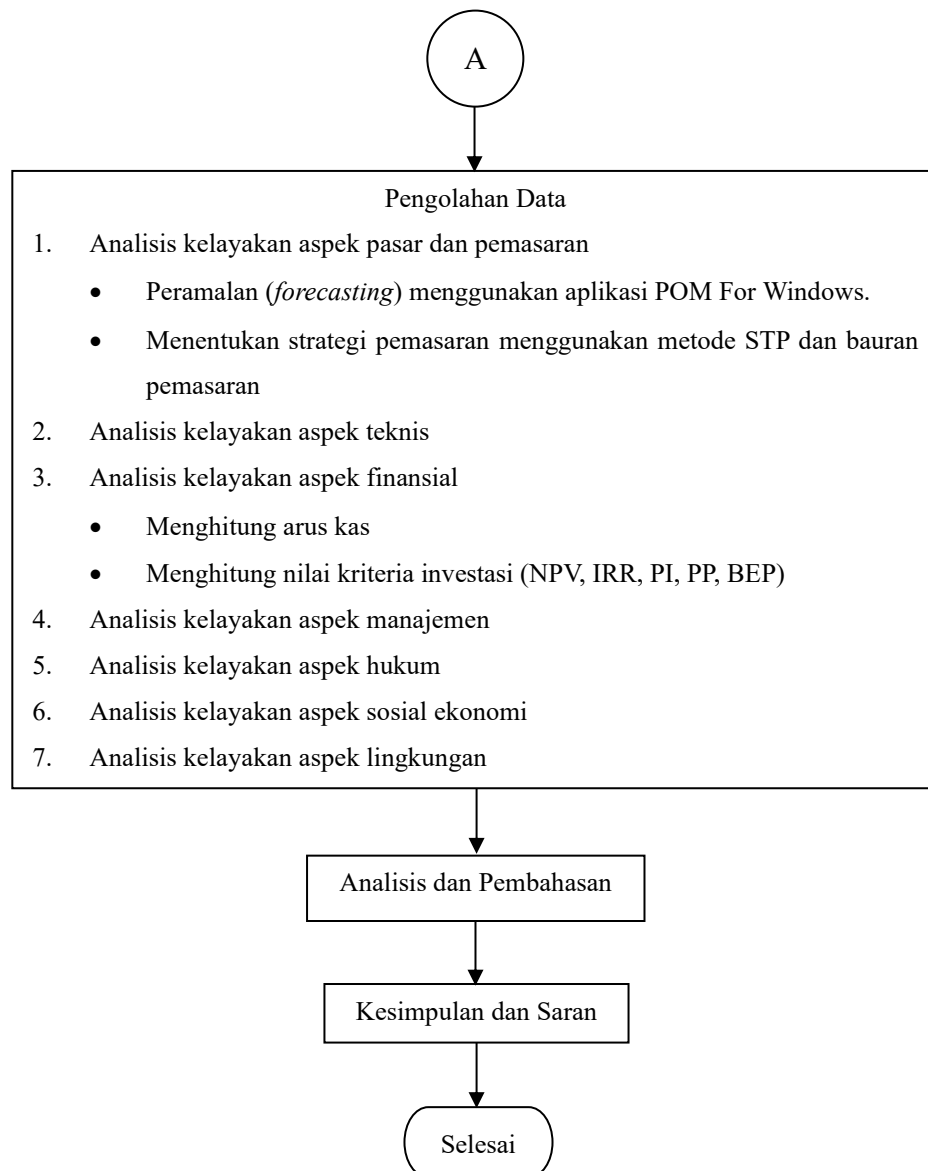
3.7 Diagram Alir

Diagram alir penelitian digunakan untuk merencanakan tahap-tahap penelitian, gambar 3.1 berikut menunjukkan diagram alir pada penelitian ini:





Gambar 3.1 Diagram Alir



Gambar 3.1 Diagram Alir (Lanjutan)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Pengumpulan Data

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

IKM Rivana merupakan sebuah industri kecil menengah yang bergerak dalam bidang produksi makanan. Industri ini memproduksi beberapa jenis makanan seperti *snack* dan *catering*. Produk-produk dari IKM Rivana mencakup berbagai jenis camilan ringan, seperti kue kering, kue basah, makanan tradisional, serta layanan katering untuk acara kecil hingga menengah. Selain itu, IKM Rivana juga memproduksi bawang goreng, yang merupakan produk terbaru dari IKM Rivana.

IKM Rivana didirikan pada tahun 2016 oleh Ibu Tegowati, sementara produk bawang goreng mulai diluncurkan pada tahun 2023. Dengan lokasi usaha yang bertempat di Jl. Profesor Suharso No.1A, RW.01, Meteseh, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang ini telah terdaftar dalam NIB dengan nomor 2911230024881. IKM Rivana merupakan usaha yang dikelola secara mandiri oleh pemilik dengan struktur manajemen yang masih sederhana. Sebagai industri makanan, IKM Rivana selalu berusaha untuk menjaga kualitas produk yang dihasilkan dengan menggunakan bahan baku terbaik yang diperoleh langsung dari supplier bawang di sekitar wilayah Semarang.

Wilayah pemasaran dari produk bawang goreng IKM Rivana ini sudah meliputi Kota Semarang dan sekitarnya, dengan distribusi melalui pesanan langsung dan juga *platform online* agar bisa menjangkau lebih banyak konsumen di berbagai daerah. Meskipun masih tergolong dalam kategori industri kecil, IKM Rivana telah berhasil menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dalam jumlah produksi dan penjualan bawang goreng. Melihat peluang yang ada, IKM Rivana berencana untuk mengembangkan usaha bawang gorengnya agar bisa menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk ke wilayah di luar Kota Semarang. Hal ini bertujuan agar IKM Rivana mampu bersaing dengan kompetitor dan tumbuh menjadi industri yang lebih besar.

4.1.2 Data Aspek Pasar dan Pemasaran

Tabel 4.1 berikut merupakan data penjualan bawang merah goreng dan bawang putih goreng dalam 16 periode, namun beberapa bulan tidak tercatat karena data penjualannya tidak direkap oleh pemilik IKM.

Tabel 4.1 Data Penjualan Oktober 2023 - Juni 2025

Periode	Bulan	Bawang Merah Goreng (Kg)	Bawang Putih Goreng (Kg)	Total Penjualan
1	Oktober 2023	14	1.185	1.199
2	November 2023	35	1.050	1.085
3	Desember 2023	18	1.241	1.259
4	Januari 2024	84	1.557	1.641
5	Februari 2024	45	1.466	1.511
6	Maret 2024	16	3.030	3.046
7	April 2024	10	2.792	2.802
8	Mei 2024	222	2.820	3.042
9	November 2024	585	2.660	3.245
10	Desember 2024	2.975	3.738	6.713
11	Januari 2025	2.095	4.755	6.850
12	Februari 2025	2.990	4.535	7.525
13	Maret 2025	1.790	3.320	5.110
14	April 2025	3.395	2.810	6.205
15	Mei 2025	6.260	2.568	8.828
16	Juni 2025	4.510	3.121	7.631
Jumlah		25.044	42.648	67.692
Rata-rata		1.565	2.666	4.231

Sumber: data IKM Rivana

Tabel 4.1 di atas merupakan data penjualan bawang merah goreng maupun bawang putih goreng dari Oktober 2023 hingga Juni 2025 (dalam kg) yang menunjukkan adanya tren peningkatan. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penurunan jumlah penjualan, namun secara umum angka penjualan bawang merah goreng maupun bawang putih goreng cenderung meningkat. Selain menunjukkan tren peningkatan, hasil observasi berdasarkan data penjualan memperlihatkan bahwa selama periode Oktober 2023 hingga Juni 2025 usaha mampu menjaga

kestabilan produksi. Data permintaan pelanggan secara spesifik tidak tersedia, sehingga analisis dilakukan menggunakan data penjualan aktual.

Meskipun pada data penjualan tidak terlihat adanya jumlah penjualan yang melebihi kapasitas produksi, bukan berarti proses produksi tidak pernah dilakukan di luar jam kerja normal. Hal ini disebabkan karena dalam praktiknya, terdapat hari-hari tertentu di mana pesanan konsumen melebihi kapasitas produksi harian, sehingga diperlukan penambahan jam kerja untuk memenuhinya. Selain itu, proses produksi juga tidak dilakukan setiap hari dalam satu bulan penuh, sehingga secara total bulanan data penjualan terlihat masih berada di bawah kapasitas produksi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik IKM, total kapasitas produksi bawang goreng yang dapat dicapai adalah sebesar 300 kg per hari. Tabel 4.2 berikut merupakan tabel kapasitas produksi maksimal bawang goreng per bulannya.

Tabel 4.2 Kapasitas Produksi Maksimal Bawang Goreng per Bulan

Bawang Goreng (BG)	Kapasitas Maksimal (kg/bulan)	Total Kapasitas Keseluruhan (kg/bulan)
BG Merah	150 kg x 30 hari = 4.500 kg	9.000 kg
BG Putih	150 kg x 30 hari = 4.500 kg	

Sumber: data IKM Rivana

4.1.3 Data Aspek Teknis

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan dengan pemilik IKM Rivana, diperoleh beberapa informasi yang dapat digunakan untuk menentukan kelayakan usaha dari segi aspek teknis.

1. Lokasi Pendirian Usaha

Lokasi usaha bawang goreng IKM Rivana terletak di Kelurahan Meteseh, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang. Pemilihan lokasi tersebut berdasarkan pertimbangan beberapa hal, diantaranya dikarenakan di daerah Semarang minim pelaku usaha bawang goreng, akses bahan baku yang mudah diperoleh, serta lahan dan gedung produksi milik pribadi sehingga tidak perlu biaya sewa. Luas gedung produksi usaha bawang goreng ini sendiri yaitu 280 m² dengan panjang 14 meter dan lebar 20 meter.

2. Proses Produksi

Bagan alur proses produksi bawang goreng dapat dilihat pada gambar 4.1 berikut ini.



Gambar 4.1 Bagan Alur Proses Produksi Bawang Goreng

Adapun penjelasan dari gambar 4.1 mengenai alur proses produksi bawang goreng IKM Rivana adalah sebagai berikut.

- Kupas bawang merah dan bawang putih untuk menghilangkan kulit luar yang tidak digunakan menggunakan mesin pengupas.
- Cuci hingga bersih bawang merah dan bawang putih yang telah dikupas untuk menghilangkan kotoran dan sisa kulit.
- Bawang merah yang telah dicuci ditiriskan terlebih dahulu menggunakan mesin peniris untuk mengurangi kadar air. Sedangkan bawang putih tidak perlu ditiriskan terlebih dahulu dan bisa langsung dirajang.
- Sebelum dicampur dengan tepung, bawang merah maupun bawang putih dirajang tipis menggunakan alat perajang.
- Langkah selanjutnya yaitu pencampuran dengan tepung. Bawang merah dan putih dicampur dengan tepung untuk menghasilkan tekstur

renyah setelah digoreng. Proses ini dilakukan secara manual menggunakan tangan.

- f. Setelah tercampur merata dengan tepung, bawang merah dan bawang putih siap digoreng ke dalam minyak panas dan tunggu hingga matang merata.
- g. Bawang goreng yang telah matang kemudian ditiriskan menggunakan *spinner* untuk mengurangi kadar minyak.
- h. Jika sudah dingin dan kering, bawang goreng ditimbang dan dikemas dalam wadah tertutup untuk menjaga kerenyahan dan daya tahan produk.

3. Kebutuhan Bahan Baku

Hasil wawancara dengan pemilik menunjukkan bahwa kapasitas produksi IKM Rivana setiap bulannya mencapai 4.500 kg untuk bawang merah goreng dan 4.500 kg untuk bawang putih goreng. Dalam proses pembuatan bawang goreng perlu diketahui bahwa bawang merah maupun bawang putih mengalami penyusutan berat setelah melalui proses penggorengan. Bawang merah mengalami penyusutan sekitar 40%, sedangkan bawang putih mengalami penyusutan sebesar 10% setelah proses penggorengan berlangsung. Tabel 4.3 berikut menunjukkan kebutuhan bahan baku untuk proses produksi bawang merah goreng maupun bawang putih goreng yang disusun berdasarkan kapasitas produksi per bulan.

Tabel 4.3 Kebutuhan Bahan Baku Pembuatan Bawang Goreng

Item	Estimasi Kebutuhan (per bulan)	Harga	Total Biaya
Bawang Merah	7.500 kg	Rp. 18.000	Rp. 135.000.000
Bawang Putih	5.000 kg	Rp. 40.000	Rp. 200.000.000
Tepung	4.700 kg	Rp. 6.800	Rp. 31.960.000
Minyak Goreng	2.000 kg	Rp. 18.125	Rp. 36.250.000
Kemasan	19 roll	Rp. 275.000	Rp. 5.225.000
Kayu Bakar	13 pickup	Rp. 500.000	Rp. 6.500.000

Sumber: Wawancara dengan *owner* IKM Rivana

Keterangan:

Untuk menghasilkan 4.500 kg bawang merah goreng dengan asumsi penyusutan 40% dan hasil jadi bawang goreng sebesar 60%, maka diperlukan $\frac{4.500}{0,6} = 7.500$ kg bawang merah mentah. Sedangkan untuk menghasilkan 4.500 kg bawang putih goreng dengan asumsi penyusutan 10% dan hasil jadi bawang goreng sebesar 90%, maka diperlukan $\frac{4.500}{0,9} = 5.000$ kg bawang putih mentah.

4. Kebutuhan Peralatan

Kebutuhan peralatan dalam proses pembuatan bawang goreng dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut.

Tabel 4.4 Kebutuhan Peralatan

Item	Jumlah	Harga Satuan	Total biaya
Wajan	4 unit	Rp. 2.400.000	Rp. 9.600.000
Mesin Peniris/ <i>Spinner</i>	3 unit	Rp. 400.000	Rp. 1.200.000
Mesin Perajang	1 unit	Rp. 1.000.000	Rp. 1.000.000
Mesin Pengupas	1 unit	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000
Blower Api	4 unit	Rp. 250.000	Rp. 1.000.000
Kipas	12 unit	Rp. 180.000	Rp. 2.160.000
Timbangan	2 unit	Rp. 800.000	Rp. 1.600.000
Ember	10 unit	Rp. 30.000	Rp. 300.000
Ember Minyak	10 unit	Rp. 20.000	Rp. 200.000
Meja	2 unit	Rp. 500.000	Rp. 1.000.000
Serok Besar	4 unit	Rp. 70.000	Rp. 280.000
Serok Kecil	20 unit	Rp. 12.000	Rp. 240.000
Pipa Blower	4 unit	Rp. 200.000	Rp. 800.000
Sanyo	1 unit	Rp. 600.000	Rp. 600.000
Gergaji Mesin	1 unit	Rp. 5.000.000	Rp. 5.000.000
Total	-	Rp. 12.962.000	Rp. 26.480.000

Sumber: Wawancara dengan *owner* IKM Rivana

4.1.4 Data Aspek Finansial

Berikut merupakan data-data yang diperlukan untuk menilai kelayakan aspek finansial pada usaha produk bawang goreng IKM Rivana.

1. Biaya Peralatan

Tabel 4.5 berikut merupakan biaya peralatan yang diperlukan pada pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana.

Tabel 4.5 Biaya Peralatan

Item	Jumlah	Harga Satuan	Total biaya
Wajan	2 unit	Rp. 2.400.000	Rp 4.800.000
Mesin Peniris/ <i>Spinner</i>	1 unit	Rp. 400.000	Rp 400.000
Mesin Perajang	1 unit	Rp. 1.000.000	Rp 1.000.000
Mesin Pengupas	1 unit	Rp. 1.500.000	Rp 1.500.000
Blower Api	2 unit	Rp. 250.000	Rp 500.000
Kipas	4 unit	Rp. 180.000	Rp 720.000
Timbangan	1 unit	Rp. 800.000	Rp 800.000
Ember	3 unit	Rp. 30.000	Rp 90.000
Ember Minyak	3 unit	Rp. 20.000	Rp 60.000
Meja	1 unit	Rp. 500.000	Rp 500.000
Serok Besar	2 unit	Rp. 70.000	Rp 140.000
Serok Kecil	6 unit	Rp. 12.000	Rp 72.000
Pipa Blower	2 unit	Rp. 200.000	Rp 400.000
Sanyo	1 unit	Rp. 600.000	Rp 600.000
Gergaji Mesin	1 unit	Rp. 5.000.000	Rp 5.000.000
Total	-	Rp. 12.962.000	Rp 16.582.000

Sumber: Wawancara dengan owner IKM Rivana

2. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Secara umum, biaya tetap atau *fixed cost* memiliki nilai yang cenderung tetap dan tidak dipengaruhi oleh besarnya volume penjualan. Tabel 4.6 berikut menunjukkan komponen biaya tetap pada usaha bawang goreng IKM Rivana.

Tabel 4.6 Komponen Biaya Tetap

Komponen Biaya Tetap	Harga/satuan	Kebutuhan/bulan	Total/bulan	Total/tahun
Listrik	Rp. 286	3500 VA	Rp. 1.000.000	Rp 12.000.000
Wifi	Rp. 11.350	20 Mbps	Rp. 227.000	Rp 2.724.000
<i>Maintenance</i> Alat	Rp. 1.000.000	1 bulan	Rp. 1.000.000	Rp 12.000.000

Gaji Tenaga Kerja harian (Penggoreng)	Rp. 200.000	3 orang	Rp 18.000.000	Rp 216.000.000
---------------------------------------	-------------	---------	---------------	----------------

Tabel 4.6 Komponen Biaya Tetap (Lanjutan)

Komponen Biaya Tetap	Harga/satuan	Kebutuhan/bulan	Total/bulan	Total/tahun
Gaji Tenaga Kerja harian (Nyuci & Ngupas, Pengaduk Adonan, & Pengapian)	Rp.180.000	3 orang	Rp 16.200.000	Rp 194.400.000
Gaji Sopir mingguan	Rp. 500.000	1 orang	Rp 2.000.000	Rp 24.000.000
Total	Rp. 1.891.636	-	Rp 38.427.000	Rp 461.124.000

Sumber: Wawancara dengan *owner* IKM Rivana

3. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya tidak tetap dan berubah sesuai dengan aktivitas operasional atau tingkat penjualan. Tabel 4.7 berikut merupakan biaya variabel yang diperlukan dalam pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana.

Tabel 4.7 Komponen Biaya Variabel

Item	Estimasi Kebutuhan	Harga	Total Biaya
Bawang Merah	$21.776 : 60\% = 36.293 \text{ kg}$	Rp. 18.000	Rp 653.280.000
Bawang Putih	$7.693 : 90\% = 8.548 \text{ kg}$	Rp. 40.000	Rp 341.911.111
Tepung	16.825 kg	Rp. 6.800	Rp 114.410.000
Minyak Goreng	7.168 kg	Rp. 18.125	Rp 129.920.000
Kemasan	67 roll	Rp. 275.000	Rp 18.496.958
Kayu Bakar	45 pickup	Rp. 500.000	Rp 22.420.556
Biaya logistik	1 kali kirim	Rp. 500.000	Rp 500.000

Sumber: Wawancara dengan *owner* IKM Rivana

4. Depresiasi (Penyusutan)

Depresiasi atau penyusutan merupakan proses perhitungan penurunan nilai aset baru hingga jangka waktu tertentu. Tabel 4.8 berikut merupakan biaya depresiasi pada usaha bawang goreng IKM Rivana.

Tabel 4.8 Komponen Biaya Depresiasi

Item	Harga Satuan	Umur Ekonomis	Nilai Sisa (%)	Nilai Sisa
Wajan	Rp. 2.400.000	3 tahun	5	Rp. 120.000

Tabel 4.8 Komponen Biaya Depresiasi (Lanjutan)

Item	Harga Satuan	Umur Ekonomis	Nilai Sisa (%)	Nilai Sisa
Mesin Peniris/ <i>Spinner</i>	Rp. 400.000	5 tahun	10	Rp. 40.000
Mesin Perajang	Rp. 1.000.000	5 tahun	10	Rp. 100.000
Mesin Pengupas	Rp. 1.500.000	5 tahun	10	Rp. 150.000
Blower Api	Rp. 250.000	5 tahun	10	Rp. 25.000
Kipas	Rp. 180.000	3 tahun	5	Rp. 9.000
Timbangan	Rp. 800.000	5 tahun	10	Rp. 80.000
Ember	Rp. 30.000	2 tahun	0	Rp. 0
Ember Minyak	Rp. 20.000	2 tahun	0	Rp. 0
Meja	Rp. 500.000	5 tahun	10	Rp. 50.000
Serok Besar	Rp. 70.000	2 tahun	0	Rp. 0
Serok Kecil	Rp. 12.000	2 tahun	0	Rp. 0
Pipa Blower	Rp. 200.000	5 tahun	10	Rp. 20.000
Sanyo	Rp. 600.000	5 tahun	10	Rp. 60.000
Gergaji Mesin	Rp. 5.000.000	5 tahun	10	Rp. 500.000
Total	Rp12.962.000	-	-	Rp1.154.000

Sumber: Wawancara dengan *owner* IKM Rivana

4.1.5 Data Aspek Manajemen

Berikut adalah data yang digunakan untuk pengolahan dalam analisis kelayakan aspek manajemen.

1. Sumber Daya Manusia

a. Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, kebutuhan tenaga kerja yang diperlukan dalam proses produksi bawang goreng dapat dilihat pada tabel 4.9 berikut.

Tabel 4.9 Kebutuhan Tenaga Kerja

Jabatan	Jumlah
<i>Owner</i>	2
Tenaga Kerja Penggoreng	3
Tenaga Kerja Ngupas & Nyuci	1

Tabel 4.9 Kebutuhan Tenaga Kerja (Lanjutan)

Jabatan	Jumlah
Tenaga Kerja Pengaduk Adonan	1
Tenaga Kerja Pengapian	1
Sopir	1

Sumber: Wawancara dengan *owner* IKM Rivana

Dari tabel 4.9 diatas, dapat dilihat bahwa total keseluruhan tenaga kerja produksi bawang goreng IKM Rivana adalah 9 orang.

b. *Job Description*

Adapun tugas dari masing-masing tenaga kerja adalah sebagai berikut.

1. *Owner*/Pemilik Usaha
 - Merencanakan dan mengawasi seluruh operasional produksi
 - Menentukan standar kualitas produk
 - Mengatur distribusi dan pemasaran
 - Melakukan pengawasan keuangan
 - Membuat keputusan strategis
2. Tenaga Kerja Penggoreng
 - Mengatur suhu minyak goreng
 - Menggoreng dan meniriskan bawang goreng dengan benar untuk mendapatkan hasil yang renyah
 - Memastikan konsistensi warna dan tekstur
 - Melakukan penggantian minyak secara berkala
3. Tenaga Kerja Ngupas & Nyuci
 - Memilih bawang merah yang berkualitas
 - Mengupas kulit bawang dan mencuci bawang hingga bersih

- Mengiris bawang dengan ketebalan seragam menggunakan mesin perajang
4. Tenaga Kerja Pengaduk Adonan
 - Mencampur bawang dengan tepung secara merata
 - Mengatur komposisi tepung
 - Memastikan konsistensi adonan
 - Menjaga kebersihan alat pengaduk
 - Mengontrol waktu pengadukan
 5. Tenaga Kerja Pengapian
 - Mengatur suhu api untuk penggorengan
 - Memastikan pasokan bahan bakar, seperti kayu
 - Membersihkan tungku pembakaran
 - Mengontrol asap pembakaran
 - Melakukan perawatan peralatan pengapian
 6. Sopir
 - Mendistribusikan produk jadi ke konsumen
 - Memastikan keamanan barang selama pengiriman
2. Gaji Tenaga Kerja

Upah tenaga kerja diberikan secara harian, namun hanya pada hari ketika proses produksi dilakukan, karena dalam satu bulan produksi tidak dilakukan setiap hari. Jam kerja dimulai dari pukul 09.00 pagi hingga 17.00 sore. Tenaga kerja penggoreng mendapatkan upah sebesar 200.000 per hari. Sedangkan tenaga kerja nyuci & ngupas, pengaduk adonan, dan pengapian mendapatkan upah sebesar 180.000 per hari. Untuk sopir akan menerima upah sebesar Rp 500.000 per minggu, dengan ketentuan pengiriman hanya mencakup wilayah Semarang, sedangkan pengiriman luar kota dilakukan melalui jasa ekspedisi.

4.1.6 Data Aspek Hukum

Dalam menentukan kelayakan aspek hukum pada usaha bawang goreng IKM Rivana, akan dibahas beberapa hal terkait kelengkapan dan keabsahan

dokumen perusahaan meliputi bentuk badan usaha hingga perizinan atau legalitas usaha. Bentuk badan usaha ini adalah perorangan, dimana seluruh kepemilikan dan tanggung jawab berada di tangan individu. Meskipun usaha ini masih berskala kecil, legalitas atau perizinan usaha tetap harus diurus dengan baik. Usaha bawang goreng ini telah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) yang telah diterbitkan melalui sistem *Online Single Submission* (OSS). Hal ini menunjukkan bahwa usaha ini telah terdaftar secara resmi di pemerintah dan dapat menjalankan kegiatan usahanya secara sah. Selain itu, usaha bawang goreng ini juga telah memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) sebagai identitas perpajakan dan bentuk kepatuhan terhadap kewajiban pajak. Untuk memenuhi standarisasi produk, usaha IKM Rivana telah memiliki sertifikasi halal sebagai bukti pemenuhan standar kehalalan. Namun, khusus untuk produk bawang goreng, saat ini belum memiliki sertifikasi halal.

4.1.7 Data Aspek Sosial Ekonomi

Dalam aspek sosial ekonomi, akan dilihat sejauh mana peran dan dampak usaha terhadap kondisi sosial dan perekonomian masyarakat di sekitar lokasi usaha. Dari sisi sosial, usaha bawang goreng IKM Rivana mampu membuka peluang kesempatan kerja dan turut memberdayakan tenaga kerja lokal, seperti saudara dan tetangga dari lingkungan sekitar. Dengan keberadaan usaha ini juga dapat membantu pemerintah daerah dalam mengurangi tingkat pengangguran meskipun dalam skala kecil. Dari segi ekonomi, usaha bawang goreng IKM Rivana turut mendukung aktivitas perekonomian lokal, terutama melalui pembelian bahan baku dari pemasok lokal. Aktivitas pembelian bahan baku secara rutin memberikan nilai tambah bagi petani, khususnya petani bawang, pedagang pasar serta pelaku logistik yang terlibat. Dengan ini, usaha bawang goreng IKM Rivana menunjukkan bahwa usaha ini mampu tumbuh dengan memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar, baik dalam aspek sosial maupun ekonomi.

4.1.8 Data Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan merupakan salah satu aspek penting yang perlu dipertimbangkan sebelum memulai suatu usaha. Dalam menjalankan proses produksinya, IKM Rivana juga memperhatikan dampak yang ditimbulkan terhadap lingkungan sekitar. Lokasi usaha produksi bawang goreng IKM Rivana ini dibangun di atas lahan kosong bekas perkebunan, sehingga tidak perlu pembebasan lahan yang dapat mengganggu ekosistem sekitar. Pemilihan lokasi yang jauh dari pemukiman warga dilakukan dengan tujuan agar tidak menimbulkan gangguan bagi masyarakat sekitar. Selama proses produksi, usaha bawang goreng IKM Rivana menghasilkan beberapa limbah diantaranya kulit bawang, air bekas cucian bawang, tepung sisa penggorengan, dan abu dari proses pembakaran. Selain itu, proses penggorengan bawang goreng juga menghasilkan asap dan bau menyengat. Namun karena jarak lokasi produksi jauh dari area pemukiman sehingga dampak negatif seperti polusi udara dan bau tidak sedap tidak dirasakan langsung oleh warga sekitar.

4.2 Pengolahan Data

4.2.1 Aspek Pasar dan Pemasaran

A. Permintaan

Berdasarkan data penjualan pada tabel 4.1 menunjukkan bahwa pola data permintaan produk bawang goreng baik merah maupun putih adalah pola data tren, yang artinya permintaan bawang merah goreng dan bawang putih goreng selama 16 periode cenderung meningkat. Grafik permintaan selama periode tersebut dapat dilihat pada gambar 4.2 berikut.



Gambar 4.2 Pola Tren Jumlah Permintaan Bawang Goreng

Berdasarkan data permintaan diatas, maka dapat dilakukan peramalan untuk permintaan 12 periode mendatang. Peramalan dilakukan dengan menggunakan metode *Trend Analysis*, *Multiplicative Decomposition*, dan *Additive Decomposition* dengan memilih module *Forecasting* pada software POM for Windows. Kriteria yang digunakan mencakup nilai *Mean Absolute Deviation* (MAD), *Mean Squared Error* (MSE), dan *Mean Absolute Percent Error* (MAPE) terkecil. Berdasarkan hasil perhitungan peramalan yang telah dilakukan (Lampiran I), nilai MAD, MSE, dan MAPE untuk setiap metode pada bawang merah goreng maupun putih dapat dilihat pada tabel 4.10 berikut ini.

Tabel 4.10 Nilai MAD, MSE, dan MAPE Untuk Setiap Metode

Metode	Parameter	Produk	MAD	MSE	MAPE
<i>Trend Analysis</i>		BM Goreng	767,13	930376,5	17,75
		BP Goreng	646,38	604847,2	0,26
<i>Multiplicative Decomposition</i>	n = 3	BM Goreng	768,99	781953,6	17,97
		BP Goreng	651,69	617225,9	0,26
<i>Multiplicative Decomposition</i>	n = 4	BM Goreng	633,33	626193,5	16,51
		BP Goreng	656,41	608770,2	0,26
<i>Multiplicative Decomposition</i>	n = 6	BM Goreng	675,92	753908,4	10,12
		BP Goreng	479,98	353958,7	0,19
<i>Additive Decomposition</i>	n = 3	BM Goreng	729,93	897421,6	17,73
		BP Goreng	645,53	603604,9	0,26
<i>Additive Decomposition</i>	n = 4	BM Goreng	712,89	899276,7	20,22

		BP Goreng	656,69	600888,1	0,27
<i>Additive Decomposition</i>	n = 6	BM Goreng	808,94	1092122	19,63
		BP Goreng	513,92	366286,2	0,21

Sumber: Pengolahan data

Berdasarkan tabel 4.10 di atas, maka metode peramalan yang digunakan adalah *Multiplicative Decomposition* dengan parameter $n=4$ untuk bawang merah goreng dan *Multiplicative Decomposition* dengan parameter $n=6$ untuk bawang putih goreng. Hal ini dikarenakan metode *Multiplicative Decomposition* memiliki nilai MAD, MSE, dan MAPE terkecil. Hasil peramalan penjualan bawang merah goreng dan bawang putih goreng dapat dilihat pada tabel 4.11 berikut.

Tabel 4.11 Hasil Peramalan Penjualan untuk 12 Periode Mendatang

Periode	Peramalan Penjualan Bawang Goreng (Kg)		Total Penjualan
	BM Goreng	BP Goreng	
17	1.701	4.283	5.984
18	4.827	5.657	10.484
19	6.745	4.591	11.336
20	6.693	4.408	11.101
21	2.216	3.809	6.025
22	6.184	4.937	11.121
23	8.516	5.357	13.873
24	8.343	7.019	15.362
25	2.730	5.653	8.383
26	7.541	5.390	12.931
27	10.288	4.627	14.915
28	9.992	5.962	15.954
Total/tahun	75.776	61.693	137.469
Rata-rata	6.315	5.141	11.456

Sumber: Pengolahan data

Secara historis, penjualan bawang putih goreng lebih tinggi dibanding penjualan bawang merah goreng. Namun, hasil peramalan menunjukkan adanya kenaikan tren pada bawang merah goreng. Hal ini dikarenakan metode peramalan yang digunakan lebih menekankan pada pola data terbaru. Dengan kata lain, peningkatan penjualan bawang merah goreng dalam beberapa periode terakhir menyebabkan proyeksi penjualannya menjadi lebih tinggi.

Dari hasil perhitungan pada tabel 4.11 diatas, diperoleh target penjualan berdasarkan hasil peramalan sebesar 75.776 kg untuk bawang merah goreng dan 61.693 kg untuk bawang putih goreng. Peramalan penjualan ini dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai potensi permintaan di masa mendatang yang dapat dimanfaatkan oleh pemilik usaha dalam merencanakan kebutuhan bahan baku, memperkirakan pendapatan, serta menyusun strategi pemasaran. Selain itu, hasil peramalan ini juga dapat menjadi acuan dalam menilai potensi pertumbuhan usaha dan kelayakan bisnis secara keseluruhan.

B. Target Penambahan Produksi

Kapasitas produksi bulanan usaha bawang goreng IKM Rivana sebesar 4.500 kg per bulan, baik untuk bawang merah goreng maupun bawang putih goreng. Karena perhitungan dilakukan untuk periode satu tahun, maka nilai kapasitas produksi bawang goreng dikalikan dengan 12 bulan. Sehingga didapatkan nilai: bawang merah goreng ($4.500 \times 12 = 54.000$ kg) dan bawang putih goreng ($4.500 \times 12 = 54.000$ kg). Target penambahan produksi pada pengembangan usaha bawang goreng ini ditetapkan berdasarkan kekurangan produksi yang diperoleh dari hasil peramalan permintaan dapat dilihat pada tabel 4.12 berikut ini.

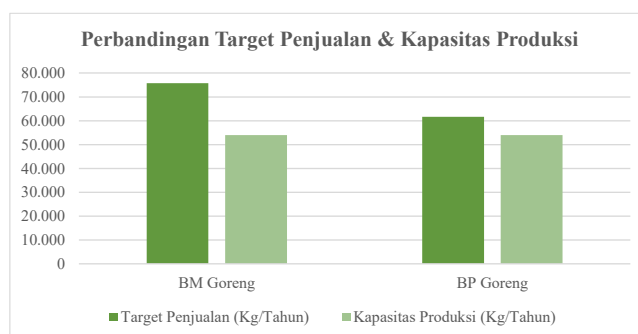
Tabel 4.12 Target Penambahan Produksi Bawang Goreng

Produk	Target Penjualan (Kg/Tahun) [A]	Kapasitas Produksi (Kg/Tahun) [B]	Target Penambahan Produksi (Kg/Tahun) [A-B]
BM Goreng	75.776	54.000	21.776
BP Goreng	61.693	54.000	7.693
Jumlah	137.469	108.000	29.469

Sumber: Pengolahan data

Perhitungan target penambahan produksi pada pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana bertujuan untuk mengetahui jumlah tambahan produksi yang diperlukan guna memenuhi kekurangan antara hasil peramalan penjualan dan kapasitas produksi perusahaan. Dengan mengetahui besarnya kekurangan tersebut, perusahaan dapat menyusun strategi seperti penambahan alat produksi, tenaga kerja, atau peningkatan efisiensi proses produksi, guna mencapai target penjualan tahunan secara optimal. Berdasarkan perbandingan antara target penjualan selama 12 periode ke depan dengan kapasitas produksi saat ini, terdapat

kekurangan produksi pada bawang merah goreng sebesar 21.776 kg/tahun. Sedangkan pada bawang putih goreng terdapat kekurangan produksi sebesar 7.693 kg/tahun. Gambar 4.3 berikut menunjukkan grafik perbandingan antara target penjualan selama 12 periode ke depan dengan kapasitas produksi saat ini.



Gambar 4.3 Grafik Perbandingan Target Penjualan & Kapasitas Produksi

C. Pemasaran

Pemasaran merupakan kegiatan bisnis atau usaha yang bertujuan untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan, serta mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan pembeli saat ini maupun calon pembeli. Agar pemasaran dapat berjalan dengan baik dan efisien, pemasaran dapat dilakukan melalui metode STP (*Segmentation, Targeting, dan Positioning*) serta strategi bauran pemasaran atau 4P (*Product, Price, Place, dan Promotion*).

1. STP (*Segmentation, Targeting, dan Positioning*)

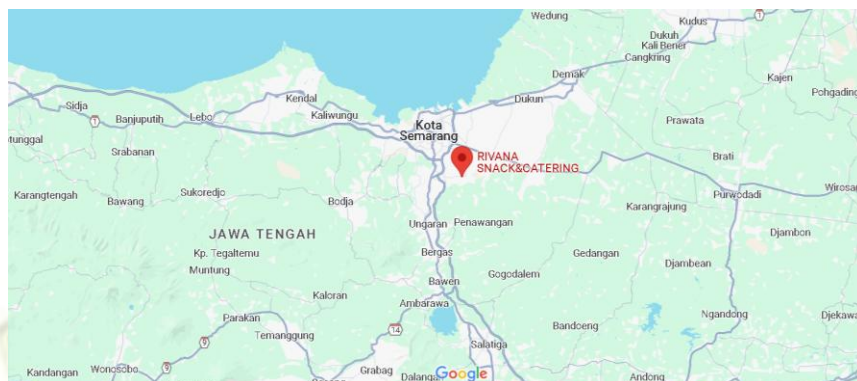
a. *Segmentation* (Segmentasi)

Ada beberapa kriteria dalam menentukan segmentasi pasar diantaranya sebagai berikut.

- Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis dari produk bawang goreng IKM Rivana menargetkan pada konsumen yang berlokasi di daerah Semarang dan sekitarnya, dikarenakan usaha bawang goreng ini terletak di Kota Semarang tepatnya di Jl. Profesor Suharso No.1A RT 01, RW 01, Meteseh, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang. Seiring berkembangnya usaha, jangkauan pemasaran produk bawang goreng ini tidak hanya terbatas di Kota Semarang, tetapi juga telah meluas ke beberapa daerah luar Semarang seperti Boyolali, Pemasang,

Demak, Ungaran, Magelang dan lainnya. Berdasarkan hasil peramalan, penjualan menunjukkan tren positif dengan angka yang stabil bahkan cenderung meningkat. Kondisi ini menjadi peluang bagi IKM Rivana untuk melakukan ekspansi pasar dengan menargetkan konsumen di luar wilayah Jawa Tengah. Upaya ini diharapkan mampu meningkatkan penjualan sekaligus mempertahankan loyalitas pelanggan melalui kualitas produk yang terjaga. Gambar 4.4 berikut menunjukkan lokasi IKM Rivana yang dilihat melalui google maps.



Gambar 4.4 Lokasi IKM Rivana

- **Segmentasi Demografis**

Dalam segmentasi demografis, kelompok konsumen yang dituju oleh IKM Rivana menyesuaikan karakteristik berbagai jenis konsumen berdasarkan jenis usaha dan kebutuhan pembelian. Sebagian besar konsumen produk bawang goreng IKM Rivana adalah pedagang atau distributor yang membeli dalam kemasan kiloan untuk dijual kembali, serta pemilik usaha kuliner yang juga membeli dalam kemasan kiloan sebagai bahan pelengkap dalam sajian makanan. Sedangkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen rumah tangga dan pelanggan individu, IKM Rivana juga menyediakan produk dalam kemasan kecil atau rencengan yang lebih ekonomis dan praktis, yang kemudian dijual di toko klontong dan pasar tradisional. Selain itu, IKM Rivana menawarkan bawang goreng dalam kemasan toples yang biasanya diminati oleh

konsumen pada saat momen tertentu seperti lebaran, untuk dijadikan parcel atau hampers. Dengan strategi ini, diharapkan IKM Rivana mampu menjangkau kelompok konsumen yang lebih luas dengan menyesuaikan kebutuhan masing-masing segmen di pasaran. Gambar 4.5 dibawah ini menunjukkan produk bawang goreng IKM Rivana.



Gambar 4.5 Produk bawang goreng IKM Rivana

Sumber: dokumentasi pribadi

- **Segmentasi Psikografis**

Segmentasi psikografis pada produk bawang goreng IKM Rivana dikelompokkan berdasarkan gaya hidup, minat, dan preferensi penggunaan produk. Konsumen utama IKM Rivana adalah pedagang dan pemilik usaha kuliner yang membeli bawang goreng dalam jumlah besar untuk menjaga ketersediaan bahan tambahan di usaha mereka secara praktis dan hemat waktu. Sementara itu, konsumen rumah tangga lebih memilih kemasan kecil atau rencengan untuk kebutuhan konsumsi sehari-hari yang lebih praktis dan mudah digunakan. Selain itu, pada momen spesial menjelang lebaran terdapat segmen konsumen yang memiliki kebiasaan memberikan hadiah atau parcel. Dalam hal ini, konsumen tertarik menjadikan bawang goreng kemasan toples sebagai parcel atau hampers karena lebih menarik dibanding kemasan plastik.

- Segmen Perilaku

Pada segmentasi perilaku, IKM Rivana mengklasifikasikan konsumen berdasarkan pola pembelian, manfaat yang dicari, serta tingkat loyalitas terhadap produk. Konsumen yang membeli bawang goreng kemasan kiloan menunjukkan perilaku pembelian rutin dan dalam skala besar karena digunakan untuk kebutuhan usaha atau dijual kembali. Mereka mencari manfaat berupa harga yang bersaing, ketersediaan produk secara konsisten, serta kualitas rasa yang stabil. Sementara itu, konsumen individu yang membeli bawang goreng kemasan kecil atau rencengan memperlihatkan perilaku pembelian yang lebih situasional, seperti untuk keperluan memasak sehari-hari atau konsumsi rumah tangga dalam jumlah kecil. Untuk konsumen yang membeli bawang goreng dalam kemasan toples, perilaku pembelian biasanya terjadi secara musiman, terutama menjelang hari besar seperti lebaran, di mana mereka mencari produk yang praktis namun tetap memiliki tampilan menarik sebagai hadiah. IKM Rivana juga berfokus membangun loyalitas konsumen dengan menjaga kualitas produk serta memastikan kemudahan dalam mendapatkan produk di berbagai saluran distribusi.

- b. *Targeting* (Sasaran)

Berdasarkan segmentasi yang telah dilakukan, target pasar IKM Rivana dibagi menjadi dua, yaitu target pasar utama dan target pasar sekunder. Target pasar utama mencakup pedagang atau distributor, warung makan, toko klontong, dan pedagang bahan makanan yang membutuhkan bawang goreng dalam jumlah besar untuk dijual kembali. Konsumen ini biasanya mencari produk yang berkualitas dengan harga kompetitif dan ketersediaan yang stabil. Sementara itu, target pasar sekunder terdiri atas konsumen individu seperti ibu rumah tangga yang membutuhkan bawang goreng kemasan kecil (rencengan) untuk kebutuhan dapur sehari-hari, serta konsumen

musiman yang membutuhkan bawang goreng dalam kemasan toples premium untuk keperluan parcel atau bingkisan, terutama pada momen hari raya. Berdasarkan hasil peramalan yang menunjukkan tren penjualan positif, IKM Rivana juga berpeluang memperluas sasarannya ke toko-toko besar seperti supermarket dan minimarket, sehingga produk dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan meningkatkan volume penjualan.

c. *Positioning (Posisi)*

IKM Rivana memposisikan dirinya sebagai produsen bawang goreng berkualitas yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen dari berbagai segmen, mulai dari kebutuhan usaha hingga konsumsi pribadi. Produk bawang goreng IKM Rivana dikenal dengan keunggulan rasa yang gurih, tekstur renyah, kualitas bahan baku yang terjaga, serta variasi kemasan yang sesuai dengan berbagai kebutuhan pasar. Dalam benak konsumen, IKM Rivana ingin membangun citra sebagai pilihan utama untuk bawang goreng yang praktis, terpercaya, dan terjangkau. Untuk pelaku usaha, IKM Rivana menawarkan solusi penyediaan bawang goreng dalam jumlah besar dengan kualitas stabil. Sementara untuk konsumen rumah tangga dan musiman, IKM Rivana memberikan produk yang siap pakai dengan kemasan praktis dan menarik. Melalui segmen ini, IKM Rivana berusaha memperkuat posisinya di pasar sebagai produsen bawang goreng yang mampu memenuhi kebutuhan fungsional sekaligus emosional konsumen, yaitu kemudahan penggunaan, kepercayaan terhadap kualitas, dan kepuasan saat menggunakan produk.

2. Bauran Pemasaran *Product, Price, Place, Promotion* (4P)

a. *Product* (Produk)

Salah satu produk yang dihasilkan IKM Rivana adalah bawang merah goreng dan bawang putih goreng. Bawang goreng IKM Rivana terdiri dari kemasan kiloan (1 kg dan 5 kg), kemasan kecil

atau rencengan (70 gram), dan kemasan toples (150 gram). Produk bawang goreng IKM Rivana selalu mengutamakan kualitas dengan menggunakan bahan baku pilihan dan menerapkan proses produksi yang sesuai standar, sehingga menghasilkan bawang goreng yang unggul dan layak dikonsumsi. Selain produk utama, IKM Rivana juga menjual produk hasil sampingan seperti bawang goreng yang tidak lolos standar (*defect*), serta sisa tepung/rontokan. Produk ini tetap aman dikonsumsi dan ditawarkan dengan harga yang lebih murah untuk segmen pasar yang sensitif terhadap harga. Terkait keamanan pangan, masyarakat tidak perlu khawatir karena produk bawang goreng IKM Rivana diolah secara bersih, terkontrol, dan sesuai prosedur, sehingga aman untuk dikonsumsi. Produk bawang goreng ini dipasarkan dengan merek dagang “Duta Bawang”, dan telah memiliki logo yang dapat dilihat pada gambar 4.6 berikut ini.



Gambar 4.6 Logo Produk bawang goreng IKM Rivana

b. *Price* (Harga)

Berdasarkan hasil observasi (bulan Mei 2025), harga bawang goreng IKM Rivana adalah sebagai berikut:

1. Harga bawang merah 1kg = Rp 63.000
2. Harga bawang putih 1kg = Rp 68.000
3. Harga bawang merah 150 gr = Rp 20.000
4. Harga bawang putih 150 gr = Rp 25.000
5. Harga bawang merah 70 gr = Rp 5.000
6. Harga bawang putih 70 gr = Rp 10.000

IKM Rivana menetapkan harga bawang goreng dengan mempertimbangkan kualitas bahan baku yang digunakan serta

proses produksi yang sesuai standar. Penetapan harga bawang goreng ini juga dipengaruhi oleh kenaikan dan penurunan harga bahan baku yang sewaktu-waktu dapat menyebabkan perubahan harga jual.

c. *Place* (Tempat)

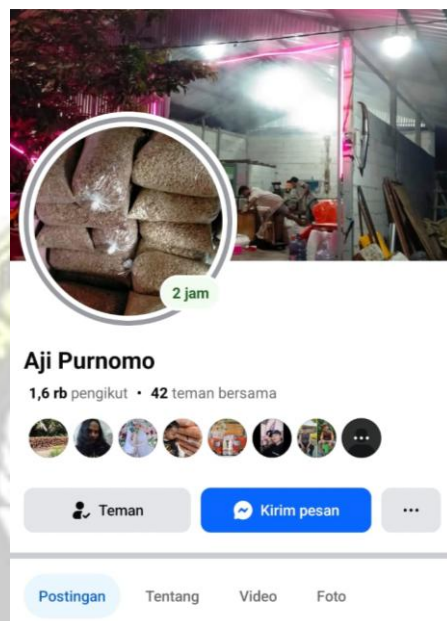
Lokasi produksi bawang goreng IKM Rivana yang terletak di Kota Semarang, Jawa Tengah, dipilih berdasarkan pertimbangan strategis yang mendukung kelancaran proses produksi serta efisiensi operasional secara keseluruhan. Salah satu faktor utama pemilihan lokasi ini adalah kemudahan akses terhadap bahan baku utama, seperti bawang merah dan bawang putih, yang merupakan komponen penting dalam produksi bawang goreng. Bawang merah diperoleh dari Pasar Johar Semarang sebagai pusat perdagangan besar yang menyediakan pasokan bahan secara rutin, sedangkan bawang putih dipasok dari daerah Sawah Besar dan Ungaran. Selain kedekatan dengan sumber bahan baku, lokasi ini juga memberikan kemudahan dalam aspek ketersediaan tenaga kerja. IKM Rivana mempekerjakan tenaga kerja dari lingkungan sekitar seperti saudara dan tetangga, yang tidak hanya membantu menekan biaya tenaga kerja, tetapi juga mempererat hubungan sosial serta memberdayakan komunitas lokal. Dengan menggunakan jaringan kerja yang dekat dan terpercaya, IKM Rivana dapat menjaga stabilitas proses produksi dan fleksibilitas kerja yang tinggi. Letaknya yang berada di ibu kota provinsi juga memberikan keuntungan dari segi akses distribusi. Kota Semarang memiliki infrastruktur transportasi yang baik dan terhubung langsung dengan berbagai daerah di dalam maupun luar Jawa Tengah, seperti Kudus, Demak, Pati, hingga Magelang dan kota-kota lainnya. Hal ini memudahkan IKM Rivana dalam menjangkau pasar yang lebih luas dan memperluas jaringan distribusi produk bawang goreng secara efisien dan cepat. Kedekatan dengan pasar, supplier, dan jalur distribusi utama

menjadikan Semarang sebagai lokasi yang strategis bagi pengembangan usaha IKM Rivana ke depannya.

d. *Promotion* (Promosi)

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, metode promosi produk bawang goreng IKM Rivana adalah promosi dari mulut ke mulut. Metode ini mampu membangun kepercayaan pelanggan karena informasi yang disampaikan berasal dari pengalaman langsung konsumen sebelumnya. Pelanggan yang merasa puas dengan kualitas produk bawang goreng IKM Rivana cenderung merekomendasikannya kepada orang lain, sehingga dapat membantu memperluas jangkauan pasar. Selain itu, jaringan pertemanan dan kenalan juga dimanfaatkan sebagai media promosi IKM Rivana terutama pada tahap awal pengembangan usaha. Promosi melalui metode ini memberikan dampak positif karena didukung oleh relasi yang sudah terjalin, sehingga potensi terjadinya transaksi lebih besar dan loyalitas konsumen lebih tinggi. IKM Rivana juga mulai memanfaatkan media sosial, khususnya *Facebook*, untuk memasarkan produknya secara digital. Melalui platform ini, memungkinkan IKM Rivana untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, tidak terbatas hanya pada lingkungan sekitar, tetapi juga ke luar daerah. Selain itu, promosi juga berpotensi dikembangkan melalui *marketplace online* seperti Tokopedia, Shopee, atau Lazada, sehingga produk dapat diakses oleh konsumen di berbagai wilayah tanpa batasan lokasi. Hasil peramalan yang menunjukkan tren penjualan positif menjadi dorongan bagi IKM Rivana untuk mengoptimalkan strategi promosi digital dan *marketplace* ini, dengan harapan mampu mempertahankan pertumbuhan penjualan sekaligus memperluas pasar secara berkelanjutan. Keunggulan produk bawang goreng IKM Rivana seperti rasa gurih alami, tekstur renyah, dan kemasan higienis menjadi nilai tambah yang mendukung keberhasilan promosi. Ke depan, IKM Rivana

berencana memperluas strategi promosi dengan memanfaatkan iklan berbayar di media sosial serta menjalin kerja sama dengan reseller atau influencer kuliner agar produk lebih dikenal luas. Dengan konsistensi promosi yang terarah, diharapkan IKM Rivana mampu meningkatkan daya saing sekaligus membangun *brand image* yang kuat. Akun *Facebook* yang digunakan untuk promosi produk bawang goreng IKM Rivana memiliki *username* 'Aji Purnomo', sebagaimana ditunjukkan pada gambar 4.7 berikut.



Gambar 4.7 Akun *facebook* IKM Rivana

4.2.2 Aspek Teknis

Dalam menentukan kelayakan usaha dari segi aspek teknik, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan yaitu sebagai berikut.

A. Lokasi Usaha/Bisnis

Lokasi usaha bawang goreng IKM Rivana terletak di Kelurahan Meteseh, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang. Pemilihan lokasi tersebut berdasarkan pertimbangan beberapa hal, diantaranya dikarenakan di daerah Semarang minim pelaku usaha bawang goreng sehingga bisa membuka peluang bagi IKM Rivana untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, alasan lain yang menjadi pertimbangan pemilihan lokasi tersebut karena wilayah Semarang dan sekitarnya

memiliki akses bahan baku yang mudah diperoleh, sehingga memudahkan proses produksi dan mampu menekan biaya distribusi. Adapun pemasok bawang putih biasanya berasal dari daerah Sawah Besar dan Ungaran, sedangkan untuk bawang merah diperoleh dari Pasar Johar.

Lahan dan gedung produksi yang tidak menyewa juga menjadi faktor yang mendorong pendirian usaha bawang goreng di lokasi tersebut. Untuk luas lokasi usaha ini yaitu 280 m² dengan panjang 14 meter dan lebar 20 meter. Fasilitas produksi yang digunakan untuk proses produksi bawang goreng juga merupakan milik pribadi, sehingga dapat menekan biaya operasional dan memberikan keuntungan dari sisi modal. Faktor lain yang menjadi pertimbangan pendirian usaha di lokasi ini adalah kemudahan dalam memperoleh tenaga kerja dari lingkungan sekitar, seperti kerabat dan tetangga pemilik usaha. Kemudian dari segi transportasi, infrastruktur di sekitar lokasi usaha sangat menunjang dengan adanya jalan raya yang memudahkan proses pendistribusian produk ke konsumen.

B. Proses Produksi & Teknologi yang Digunakan

Berdasarkan alur proses produksi yang telah dijelaskan sebelumnya, diketahui bahwa proses produksi bawang goreng pada IKM Rivana sudah menggunakan beberapa teknologi pendukung seperti mesin perajang, peniris, dan pengupas. Namun, beberapa tahapan masih dilakukan secara manual menggunakan tenaga manusia, terutama pada proses pencampuran bawang dengan tepung. Proses yang masih manual ini dapat menyebabkan ketidakkonsistenan hasil dan memperlambat kapasitas produksi saat permintaan meningkat. Selain itu, proses pencampuran manual juga membutuhkan waktu yang lebih lama sehingga dapat menimbulkan kelelahan pada pekerja, yang secara tidak langsung dapat memengaruhi efektivitas kerja. Alat-alat produksi yang digunakan dalam proses produksi bawang goreng IKM Rivana dapat dilihat pada gambar 4.8 berikut.



Gambar 4.8 Alat Produksi

Sumber: dokumentasi pribadi

Selanjutnya, tahapan penirisan dan penggorengan juga menjadi faktor penentu dalam menjaga kualitas produk. Penirisan bawang merah bertujuan untuk mengurangi kadar air, apabila tahapan ini tidak dilakukan dengan optimal maka hasil gorengan bisa berminyak, kurang renyah, dan cepat tengik. Sementara itu, bawang putih yang tidak ditiriskan memerlukan pengaturan suhu dan waktu yang lebih tepat saat digoreng. Proses penggorengan yang masih manual juga menyebabkan hasil yang kurang seragam, baik dari warna maupun tekstur bawang goreng.

Untuk mencapai target produksi dalam jumlah besar, diperlukan alur kerja yang cepat, stabil dan minim gangguan. Selain itu, teknologi yang digunakan juga perlu ditingkatkan untuk mendukung pencapaian target produksi. Oleh karena itu, metode produksi yang digunakan saat ini perlu dilakukan evaluasi agar proses produksi dapat mencapai target dan kualitas produk tetap terjaga. Berikut beberapa rekomendasi yang dapat diterapkan adalah:

1. Proses pencampuran manual diganti dengan mesin mixer makanan untuk meningkatkan konsistensi adonan.
 2. Menambah mesin peniris otomatis untuk mengurangi kadar minyak dan efisiensi waktu.
 3. Melakukan standarisasi waktu dan suhu penggorengan agar kualitas bawang goreng lebih seragam.
- C. Rencana Produksi dan Bahan Baku

Rencana produksi disusun berdasarkan kebutuhan penambahan produksi untuk memenuhi kekurangan produksi agar target penjualan dapat tercapai. Berdasarkan hasil peramalan menggunakan *software POM for Windows*, ditetapkan target penjualan selama 12 periode ke depan untuk bawang merah goreng sebesar 75.776 kg dan bawang putih goreng sebesar 61.693 kg. Adapun kapasitas produksi saat ini untuk bawang merah goreng sebesar 54.000 kg, sehingga diperlukan penambahan produksi sebesar 21.776 kg agar dapat memenuhi target pasar. Sedangkan kapasitas produksi bawang putih goreng sebesar 54.000 kg sehingga diperlukan penambahan produksi sebesar 7.693 kg.

Berdasarkan catatan produksi dari pemilik IKM, diketahui bahwa selama proses penggorengan terjadi penyusutan sekitar 40% untuk bawang merah dan 10% untuk bawang putih. Artinya, persentase hasil akhir dari bawang merah adalah sekitar 60%, sedangkan untuk bawang putih mencapai 90%. Persentase ini digunakan sebagai acuan dalam menghitung kebutuhan bahan baku mentah yang diperlukan untuk memenuhi target penambahan produksi khususnya pada bawang merah goreng. Tabel 4.13 berikut menunjukkan perhitungan kebutuhan bawang mentah.

Tabel 4.13 Perhitungan Kebutuhan Bawang Mentah

Produk	Rencana Produksi (Kg)	Persentase Hasil Akhir	Kebutuhan Bawang Mentah (Kg)
BM Goreng	21.776	60%	$21.776 : 60\% = 36.293$
BP Goreng	7.693	90%	$7.693 : 90\% = 8.548$

Sumber: Pengolahan data

Rincian estimasi kebutuhan bahan baku dan total biaya dapat dilihat pada tabel 4.14 berikut.

Tabel 4.14 Kebutuhan Bahan Baku Bawang Goreng untuk Rencana Produksi

Item	Estimasi Kebutuhan (per tahun)	Harga satuan	Total Harga
Bawang Merah	36.293 kg	Rp 18.000	Rp 653.280.000
Bawang Putih	8.548 kg	Rp 40.000	Rp 341.911.111
Tepung	16.825 kg	Rp. 6.800	Rp 114.410.000
Minyak Goreng	7.168 kg	Rp. 18.125	Rp 129.920.000
Kemasan	67 roll	Rp. 275.000	Rp 18.496.958

Kayu Bakar	45 pickup	Rp 500.000	Rp 22.420.556
Total			Rp 1.280.438.625

Sumber: Pengolahan data

Berdasarkan tabel 4.14 diatas, dapat diketahui bahwa total biaya bahan baku yang dibutuhkan untuk rencana produksi pada pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana selama 12 periode ke depan adalah sebesar Rp 1.280.438.625.

D. Kebutuhan Peralatan

Untuk mendukung kelancaran proses produksi bawang goreng diperlukan beberapa peralatan produksi. Dengan peralatan saat ini, IKM Rivana mampu memproduksi bawang merah goreng sebanyak 4.500 kg per bulannya atau jika ditotal per tahun sebesar 54.000 kg, produksi bawang putih goreng juga mencapai 4.500 kg per bulan atau 54.000 kg per tahunnya. Berdasarkan hasil peramalan, permintaan bawang merah goreng mencapai 75.776 kg dan bawang putih goreng mencapai 61.693 kg. Permintaan terhadap produk bawang merah goreng dan bawang putih goreng tercatat melebihi kapasitas produksi perusahaan, yang hanya sebesar 54.000 kg per tahun untuk masing-masing produk. Oleh karena itu, diperlukan penambahan peralatan agar target penambahan produksi pada bawang merah goreng maupun bawang putih goreng dapat terpenuhi.

Berdasarkan penjelasan di atas, diketahui bahwa total kapasitas produksi bawang merah goreng dan bawang putih goreng saat ini sebesar 108.000 kg per tahun, sementara total target penjualannya mencapai 137.469 kg per tahun. Sehingga rasio peningkatan kapasitas produksi dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\frac{137.469}{108.000} = 1,27$$

Selanjutnya, nilai rasio tersebut dikalikan dengan jumlah peralatan yang saat ini digunakan, sebagaimana ditunjukkan pada tabel 4.15 berikut.

Tabel 4.15 Perhitungan Kebutuhan Peralatan Tambahan untuk Pengembangan

Item	Jumlah Saat Ini [A]	Kebutuhan (x1,27) [B]	Tambahan Diperlukan [B-A]
Wajan	4	5,1	1,1
Mesin Peniris/ <i>Spinner</i>	3	3,8	0,8

Mesin Perajang	1	1,3	0,3
Mesin Pengupas	1	1,3	0,3
Blower Api	4	5,1	1,1
Kipas	12	15,3	3,3
Timbangan	2	2,5	0,5
Ember	10	12,7	2,7
Ember Minyak	10	12,7	2,7
Meja	2	2,5	0,5

Tabel 4.15 Perhitungan Kebutuhan Peralatan Tambahan untuk Pengembangan (Lanjutan)

Serok Besar	4	5,1	1,1
Serok Kecil	20	25,5	5,5
Pipa Blower	4	5,1	1,1
Sanyo	1	1,3	0,3
Gergaji Mesin	1	1,3	0,3

Sumber: Pengolahan data

Pada tabel 4.16 berikut ditampilkan kebutuhan peralatan tambahan beserta total biaya yang digunakan untuk pengembangan usaha bawang goreng.

Tabel 4.16 Kebutuhan Peralatan Tambahan untuk Pengembangan

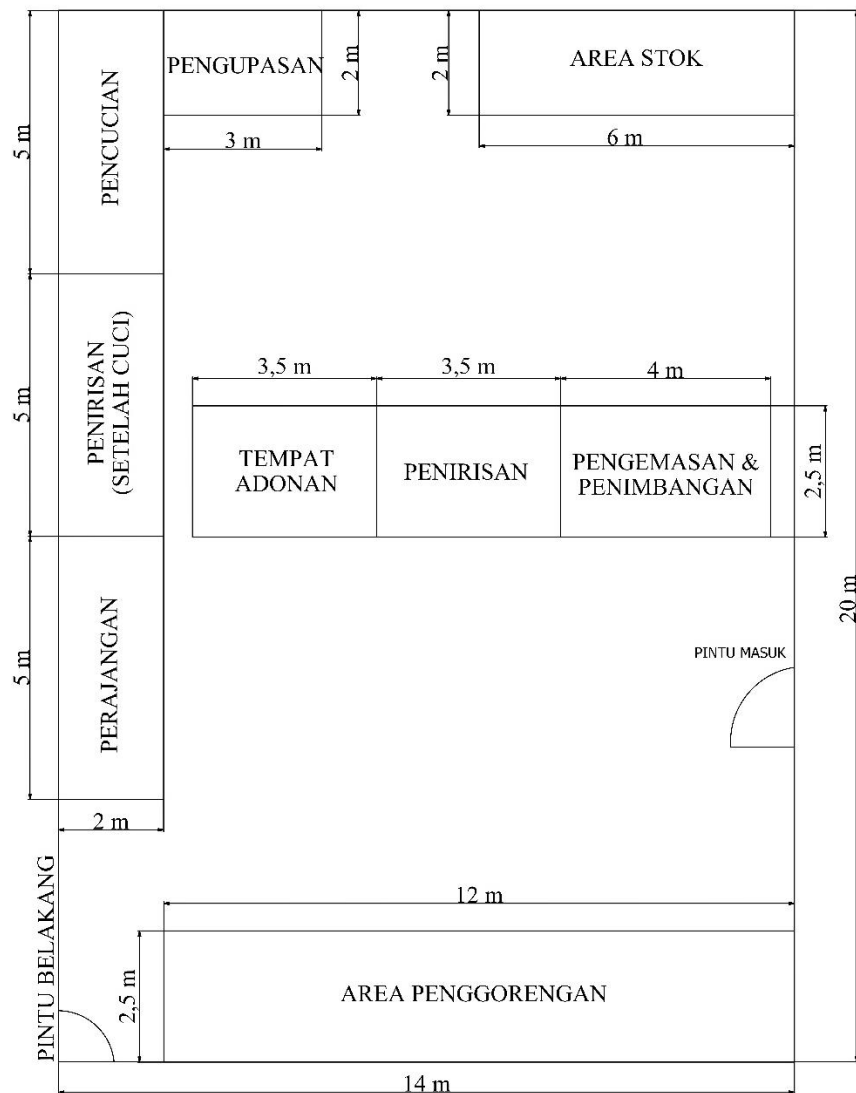
Item	Harga Satuan	Jumlah	Total Biaya
Wajan	Rp 2.400.000	2	Rp 4.800.000
Mesin Peniris/Spinner	Rp 400.000	1	Rp 400.000
Mesin Perajang	Rp 1.000.000	1	Rp 1.000.000
Mesin Pengupas	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
Blower Api	Rp 250.000	2	Rp 500.000
Kipas	Rp 180.000	4	Rp 720.000
Timbangan	Rp 800.000	1	Rp 800.000
Ember	Rp 30.000	3	Rp 90.000
Ember Minyak	Rp 20.000	3	Rp 60.000
Meja	Rp 500.000	1	Rp 500.000
Serok Besar	Rp 70.000	2	Rp 140.000
Serok Kecil	Rp 12.000	6	Rp 72.000
Pipa Blower	Rp 200.000	2	Rp 400.000
Sanyo	Rp 600.000	1	Rp 600.000
Gergaji Mesin	Rp 5.000.000	1	Rp 5.000.000
Total	Rp 12.962.000		Rp 16.582.000

Sumber: Pengolahan data

E. *Layout* Area Produksi

Dalam aspek teknis, dilakukan analisis terhadap tata letak fasilitas produksi guna menilai efisiensi alur proses yang berjalan saat ini. Berdasarkan *layout* asli, diketahui bahwa area penggorengan terletak dekat dengan pintu masuk, sementara area pengemasan dan penimbangan berada di bagian tengah ruang, berdampingan dengan proses lain seperti tempat adonan dan penirisan. Penempatan ini menyebabkan alur proses menjadi kurang efisien, karena pekerja dan bahan harus berpindah arah secara tidak beraturan dari satu titik ke titik lain, sehingga meningkatkan waktu perpindahan dan potensi terjadinya lalu lintas silang antara proses masuk dan keluar. Gambar 4.9 berikut merupakan *layout* proses produksi bawang goreng IKM Rivana yang digunakan saat ini.





Gambar 4.9 *Layout Area Produksi*

Untuk mengatasi hal tersebut, pada pengembangan usaha ini dilakukan perancangan *layout* usulan menggunakan *Blocplan* dengan langkah-langkah sebagai berikut.

1. Menyiapkan Data Departemen
Menentukan jumlah departemen, nama, dan luas masing-masing area kerja berdasarkan kebutuhan proses produksi.
2. Memasukkan Data ke *Blocplan*
Data departemen dan luas area dimasukkan ke sistem *Blocplan*, termasuk peta hubungan antar departemen berdasarkan *Activity Relationship Chart* (ARC).

3. Mengatur Bobot Hubungan (*Code Score*)

Setiap hubungan diberi nilai: A = 10000, E = 1000, I = 100, O = 10, U = 1, dan X = -10000, untuk menentukan tingkat kedekatan antar departemen.

4. Menentukan Ukuran Lahan

Memasukkan dimensi lahan produksi (14 x 20 meter) sebagai dasar *layout*.

5. Menjalankan Algoritma *Blocplan*

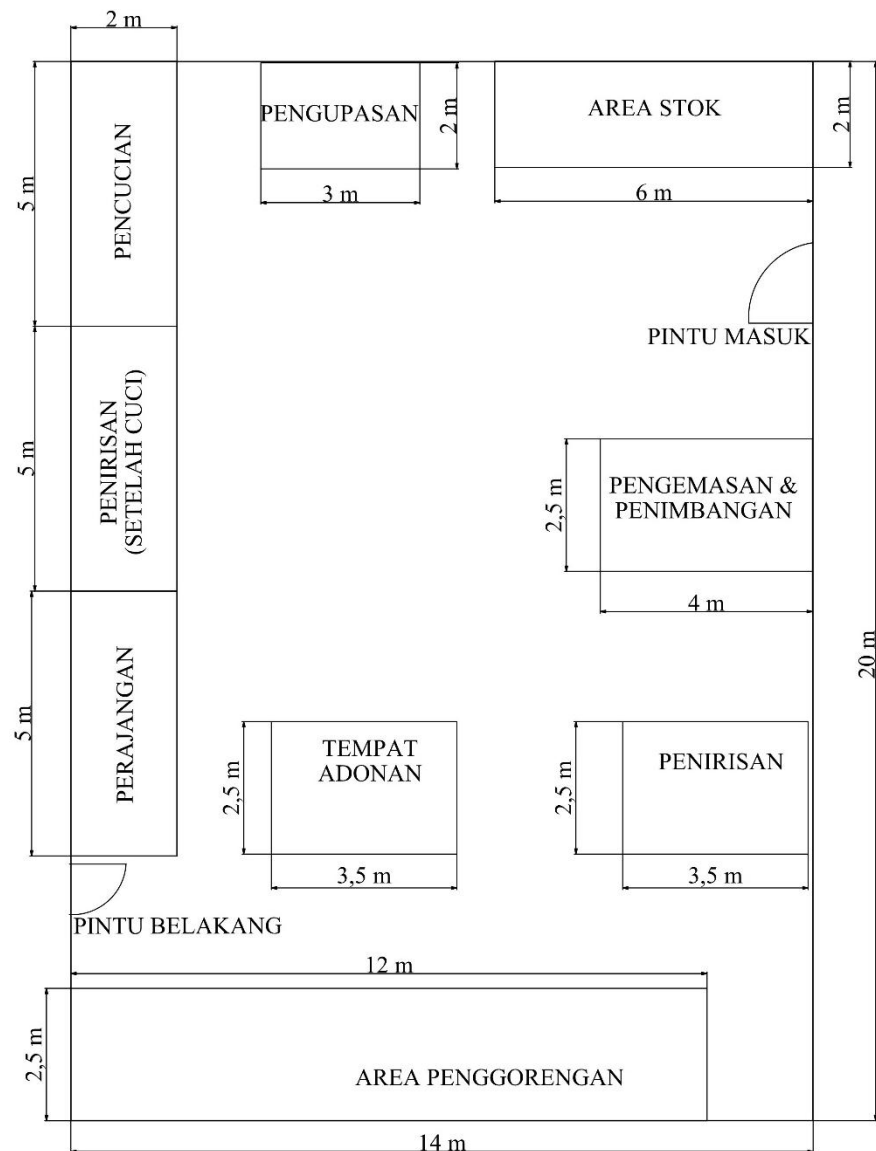
Blocplan menghasilkan 20 alternatif *layout* berdasarkan efisiensi perpindahan. Program kemudian menghitung nilai efisiensi (*R Score*) untuk setiap alternatif.

6. Memilih *Layout* Terbaik

Dari hasil yang diperoleh, dipilih *layout* ke-2 karena memiliki nilai *R Score* tertinggi sebesar 0,87, yang menunjukkan efisiensi tertinggi dalam tata letak ruangan.

Adapun langkah-langkah lengkap pembuatan *layout* menggunakan *Blocplan* dapat dilihat pada Lampiran II untuk memberikan gambaran yang lebih detail terkait proses perancangan tata letak. Dalam *layout* usulan ini, penataan ulang ruang dilakukan berdasarkan urutan proses kerja yang lebih efisien, dimulai dari penerimaan bahan baku (area stok), dilanjutkan ke pengupasan, pencucian, penirisan, perajangan, pencampuran adonan, penggorengan, penirisan akhir, hingga pengemasan dan penimbangan. Jalur alur produksi disusun mengalir dari sisi atas ruangan ke bagian bawah secara teratur, sehingga meminimalkan perpindahan yang tidak perlu dan menghindari lalu lintas silang.

Selain itu, dalam *layout* usulan ini, pintu masuk dan pintu keluar dimanfaatkan secara fungsional agar memisahkan jalur bahan masuk dan produk keluar, serta meningkatkan kebersihan. Dengan desain yang lebih sistematis ini, diharapkan proses produksi dapat berjalan lebih lancar, efisien, dan mendukung peningkatan kapasitas produksi secara keseluruhan. Gambar 4.10 berikut merupakan *layout* usulan pada pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana.



Gambar 4.10 Layout Usulan

Untuk mendukung analisis efisiensi dari *layout* usulan, dilakukan pula perbandingan total jarak perpindahan material antara *layout* saat ini dan *layout* usulan. Perhitungan ini bertujuan untuk menilai sejauh mana rancangan *layout* baru dapat meminimalkan jarak tempuh material selama proses produksi berlangsung. Dengan adanya penghitungan ini, diharapkan terlihat perbedaan signifikan yang menunjukkan peningkatan efisiensi alur kerja dalam *layout* usulan dibandingkan dengan kondisi sebelumnya. Perhitungan total jarak perpindahan material *layout* saat ini (*layout* awal) dapat dilihat pada tabel 4.17 berikut.

Tabel 4.17 Perhitungan Total Jarak *Layout* Awal

Aliran Material		Jarak (m)	Frekuensi/hari	Total Jarak (m/hari)
Area Stok	Pengupasan	3,16	17	53,72
Pengupasan	Pencucian	1,58	16	25,28
Pencucian	Penirisan awal	0	16	0
Penirisan awal	Perajangan	0	16	0
Perajangan	Tempat adonan	3	16	48
Tempat adonan	Penggorengan	7,07	105	742,35
Penggorengan	Penirisan minyak	4,51	75	338,25
Penirisan minyak	Pengemasan	0,24	60	14,4
Total				1222

Sumber: Pengolahan data

Adapun perhitungan total jarak perpindahan material pada *layout* usulan dapat dilihat pada tabel 4.18 berikut.

Tabel 4.18 Perhitungan Total Jarak *Layout* Usulan

Aliran Material		Jarak (m)	Frekuensi/hari	Total Jarak (m/hari)
Area Stok	Pengupasan	1,24	17	21,08
Pengupasan	Pencucian	2,51	16	40,16
Pencucian	Penirisan awal	0	16	0
Penirisan awal	Perajangan	0	16	0
Perajangan	Tempat adonan	1,5	16	24
Tempat adonan	Penggorengan	6,12	105	642,6
Penggorengan	Penirisan minyak	2,79	75	209,25
Penirisan minyak	Pengemasan	2,35	60	141
Total				1078,09

Sumber: Pengolahan data

Perbandingan total jarak perpindahan material antara *layout* awal dan *layout* usulan ditunjukkan pada tabel 4.19 berikut.

Tabel 4.19 Perbandingan Total Jarak antara *Layout* Awal dan *Layout* Usulan

No	<i>Layout</i>	Total Jarak (m)	Persentase Penghematan Jarak	Selisih (m)
1	<i>Layout</i> Awal	1222	0%	143,91
2	<i>Layout</i> Usulan	1078,09	11,78%	

Sumber: Pengolahan data

Keterangan:

$$\begin{aligned}
 \text{Layout usulan} &= \frac{\text{Layout awal} - \text{Layout usulan}}{\text{Layout awal}} \times 100\% \\
 &= \frac{1222 - 1078,09}{1222} \times 100\% \\
 &= \frac{143,91}{1222} \times 100\% \\
 &= 11,78\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan tabel 4.19, total jarak perpindahan pada *layout* awal adalah 1.222 meter, sedangkan pada *layout* usulan menurun menjadi 1.078,09 meter. Hal ini menunjukkan adanya penghematan jarak sebesar 143,91 meter. Jika dihitung dalam persentase, penghematan jarak yang diperoleh mencapai 11,78% dari total jarak pada *layout* awal. Meskipun persentase penghematan terlihat kecil, perubahan ini tetap memberikan kontribusi positif dalam efisiensi tata letak, karena dapat mengurangi waktu tempuh, beban kerja operator, dan potensi kelelahan, sehingga secara keseluruhan dapat meningkatkan produktivitas kerja.

4.2.3 Aspek Finansial

Berikut merupakan hasil pengolahan data untuk menilai kelayakan aspek finansial pada usaha produk bawang goreng IKM Rivana.

A. Perkiraan Total Pendapatan

Perkiraan total pendapatan disusun berdasarkan rencana pengembangan usaha bawang goreng. Hal ini dikarenakan hasil analisis menunjukkan bahwa target penjualan bawang merah goreng maupun bawang putih goreng melebihi kapasitas produksi saat ini, sehingga diperlukan penambahan produksi untuk memenuhi permintaan pasar. Perkiraan total pendapatan pada pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana selama 12 periode ke depan dapat dilihat pada tabel 4.20 berikut.

Tabel 4.20 Perkiraan Total Pendapatan 12 Periode ke Depan

Item	Target Penambahan Produksi/Tahun	Harga/Kg	Pendapatan/Tahun
BM Goreng	21.776 Kg	Rp 63.000	Rp 1.371.888.000
BP Goreng	7.693 Kg	Rp 68.000	Rp 523.124.000
Jumlah			Rp 1.895.012.000

Sumber: Pengolahan data

B. Penyusutan (Depresiasi)

Penyusutan dihitung menggunakan metode Garis Lurus atau *Straight Line Method* (SL) dengan rumus sebagai berikut:

$$D_t = \frac{P-S}{N}$$

Dimana:

D_t = besarnya depresiasi pada tahun ke-t

P = ongkos awal dari aset yang bersangkutan

S = nilai sisa dari aset tersebut

N = umur ekonomis

Sebagai contoh perhitungan penyusutan pada wajan:

Diketahui:

Biaya wajan (P) = Rp. 4.800.000

Nilai sisa (S) = Rp. 240.000

Umur ekonomis (N) = 3 tahun

Maka:

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan/tahun} &= \frac{P-S}{N} \\ &= \frac{\text{Rp } 4.800.000 - \text{Rp } 240.000}{3} \\ &= \text{Rp } 1.520.000 \end{aligned}$$

Begitupun untuk perhitungan modal kerja lainnya dapat dilihat pada tabel 4.21 berikut.

Tabel 4.21 Nilai Depresiasi untuk Pengembangan

Item	Harga Satuan	Jml	Total Harga	Umur Ekonomis	Nilai Sisa Total	Total Penyusutan (per tahun)
Wajan	Rp. 2.400.000	2	Rp 4.800.000	3 tahun	Rp 240.000	Rp 1.520.000
Mesin Peniris/ <i>Spinner</i>	Rp. 400.000	1	Rp 400.000	5 tahun	Rp 40.000	Rp 72.000
Mesin Perajang	Rp. 1.000.000	1	Rp 1.000.000	5 tahun	Rp 100.000	Rp 180.000
Mesin Pengupas	Rp. 1.500.000	1	Rp 1.500.000	5 tahun	Rp 150.000	Rp 270.000
Blower Api	Rp. 250.000	2	Rp 500.000	5 tahun	Rp 50.000	Rp 90.000
Kipas	Rp. 180.000	4	Rp 720.000	3 tahun	Rp 36.000	Rp 228.000
Timbangan	Rp. 800.000	1	Rp 800.000	5 tahun	Rp 80.000	Rp 144.000

Tabel 4.21 Nilai Depresiasi untuk Pengembangan (Lanjutan)

Item	Harga Satuan	Jml	Total Harga	Umur Ekonomis	Nilai Sisa Total	Total Penyusutan (per tahun)
Ember	Rp. 30.000	3	Rp 90.000	2 tahun	-	Rp 45.000
Ember Minyak	Rp. 20.000	3	Rp 60.000	2 tahun	-	Rp 30.000
Meja	Rp. 500.000	1	Rp 500.000	5 tahun	Rp 50.000	Rp 90.000
Serok Besar	Rp. 70.000	2	Rp 140.000	2 tahun	-	Rp 70.000
Serok Kecil	Rp. 12.000	6	Rp 72.000	2 tahun	-	Rp 36.000
Pipa Blower	Rp. 200.000	2	Rp 400.000	5 tahun	Rp 40.000	Rp 72.000
Sanyo	Rp. 600.000	1	Rp 600.000	5 tahun	Rp 60.000	Rp 108.000
Gergaji Mesin	Rp. 5.000.000	1	Rp 5.000.000	5 tahun	Rp 500.000	Rp 900.000
Total	Rp12.962.000		Rp 16.582.000		Rp 1.346.000	Rp 3.855.000

Sumber: Pengolahan data

C. Arus Kas

1. Arus Kas Awal

Arus kas awal adalah pengeluaran kas di awal proyek, meliputi biaya investasi seperti pembelian aset, instalasi, dan modal kerja. Karena bangunan yang digunakan merupakan milik sendiri dan tidak menimbulkan pengeluaran kas, maka tidak dicantumkan dalam komponen arus kas awal. Tabel 4.22 berikut merupakan pengeluaran atau arus kas awal pada pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana.

Tabel 4.22 Arus Kas Awal

Modal Kerja	Biaya
Wajan	Rp 4.800.000
Mesin Peniris/ <i>Spinner</i>	Rp 400.000
Mesin Perajang	Rp 1.000.000
Mesin Pengupas	Rp 1.500.000
Blower Api	Rp 500.000
Kipas	Rp 720.000
Timbangan	Rp 800.000
Ember	Rp 90.000
Ember Minyak	Rp 60.000
Meja	Rp 500.000

Tabel 4.22 Arus Kas Awal (Lanjutan)

Modal Kerja	Biaya
Serok Besar	Rp 140.000
Serok Kecil	Rp72.000
Pipa Blower	Rp 400.000
Sanyo	Rp 600.000
Gergaji Mesin	Rp 5.000.000
Total	Rp 16.582.000

Sumber: Pengolahan data

2. Arus Kas Operasional

Arus kas operasional merupakan hasil perhitungan antara pemasukan dan pengeluaran yang berasal dari aktivitas operasional, seperti pendapatan dan biaya operasional sehari-hari.

a. Pendapatan

Total pendapatan yang dihasilkan dari rencana pengembangan usaha bawang goreng, khususnya pada produk bawang merah goreng, diperkirakan sebesar Rp 1.895.012.000/tahun.

b. Biaya operasional

Biaya operasional mencakup seluruh pengeluaran perusahaan, terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Tabel 4.23 berikut merupakan biaya operasional yang dikeluarkan oleh IKM Rivana.

Tabel 4.23 Biaya Operasional

Item	Biaya/Tahun	Asumsi Kenaikan Harga (%)	Total Biaya/Tahun
a. Biaya Tetap			
Listrik	Rp 12.000.000	2%	Rp 12.240.000
Wifi	Rp 2.724.000	1%	Rp 2.751.240
<i>Maintenance</i> Alat	Rp 12.000.000	2%	Rp 12.240.000
Gaji Tenaga Kerja (Penggoreng)	Rp 216.000.000	2,5%	Rp 221.400.000
Gaji Tenaga Kerja (Nyuci & Ngupas, Pengaduk Adonan, & Pengapian)	Rp 194.400.000	2,5%	Rp 199.260.000

Tabel 4.23 Biaya Operasional (Lanjutan)

Item	Biaya/Tahun	Asumsi Kenaikan Harga (%)	Total Biaya/Tahun
Gaji Sopir	Rp 24.000.000	2,5%	Rp 24.600.000
Total	Rp 461.124.000	-	Rp 472.491.240
b. Biaya Variabel			
Bawang Merah	Rp 653.280.000	8%	Rp 705.542.400
Bawang Putih	Rp 341.911.111	8%	Rp 369.264.000
Tepung	Rp 114.410.000	7%	Rp 122.418.700
Minyak Goreng	Rp 129.920.000	5%	Rp 136.416.000
Kemasan	Rp 18.496.958	2%	Rp 18.866.898
Kayu Bakar	Rp 22.420.556	2%	Rp 22.868.967
Total	Rp 1.280.438.625	-	Rp 1.375.376.964
Total Keseluruhan	Rp 1.741.562.625	-	Rp 1.847.868.204

Sumber: Pengolahan data

3. Arus Kas Terminal

Arus kas terminal terdiri atas nilai sisa dari modal kerja yang dapat direalisasikan kembali pada akhir periode proyek.

1. Nilai Sisa Modal Kerja

Besarnya nilai sisa ekonomis dari semua peralatan adalah Rp. 1.346.000.

2. Pajak Nilai Sisa Modal Kerja

Perhitungan pajak atas nilai sisa dilakukan sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam Undang-Undang Pajak Penghasilan (UU PPh) Pasal 17. Rincian perhitungan pajak atas nilai sisa disajikan pada tabel 4.24 berikut.

Tabel 4.24 Pajak Nilai Sisa Modal Kerja

Keterangan	Jumlah
Nilai sisa modal kerja	Rp 1.346.000
Pajak (5%)	Rp 67.300

Sumber: Pengolahan data

Dari hasil perhitungan arus kas di atas, dapat disusun tabulasi arus kas yang ditampilkan dalam tabel 4.25 berikut.

Tabel 4.25 Proyeksi Aliran Kas Bersih 12 Periode ke Depan

Tahun Ke	0	1
	2025 (Rp)	Periode ke-1 – Periode ke-12 (Rp)
a. Arus Kas Awal		
Modal Kerja	-16.582.000	
b. Kas Operasional		
Pendapatan		1.895.012.000
Biaya Operasional		-1.847.868.204
Depresiasi		-3.855.000
Laba sebelum pajak		43.288.796
Pajak Penghasilan (5%)		-2.164.440
Laba setelah pajak		41.124.356
c. Kas Terminal		
Nilai sisa modal kerja		1.346.000
Pajak nilai sisa		-67.300
Sub Total		1.278.700
Kas Bersih	-16.582.000	42.403.056

Sumber: Pengolahan data

D. Kriteria Penilaian Investasi

Penilaian kelayakan investasi dari aspek finansial dilakukan dengan menggunakan lima metode, antara lain *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), *Payback Period* (PP), dan *Break Even Point* (BEP).

1. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) merupakan metode penilaian investasi dengan memperhitungkan selisih antara nilai sekarang (*present value*) dari arus kas masuk dengan nilai pengeluaran di masa mendatang dalam jangka waktu tertentu. Modal investasi usaha ini berasal dari dana pinjaman bank melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan suku bunga sebesar 0,6% per bulan atau setara dengan 7,2% per tahun. Suku bunga ini selanjutnya digunakan sebagai faktor diskonto dalam analisis kelayakan finansial usaha. *Net Present Value* (NPV) dapat dihitung menggunakan rumus berikut.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \left(\frac{C_t}{(1+r)^t} \right) - C_0$$

Dimana:

- C_t = arus kas bersih tahunan
 r = tingkat diskonto
 t = tahun ke- t (tahun ke-1, dst)
 n = jumlah periode
 C_0 = arus kas awal

Perhitungan *Net Present Value* (NPV) dapat dilihat pada tabel 4.26 berikut.

Tabel 4.26 Perhitungan NPV

Tahun Ke	Aliran Kas Bersih	Faktor Diskonto $\frac{1}{1 + r^t}$	NPV
1	Rp 42.403.056	0,93	Rp 39.555.090
PV Kas Masuk			Rp 39.555.090
PV Investasi			Rp 16.582.000
NPV			Rp 22.973.090

Sumber: Pengolahan data

Berdasarkan tabel 4.26, diperoleh nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp 22.973.090. Nilai NPV yang positif ($NPV > 0$) menunjukkan bahwa pengembangan usaha bawang goreng oleh IKM Rivana dengan tingkat diskonto sebesar 7,2% menghasilkan keuntungan bersih yang signifikan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa rencana pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana layak dipertimbangkan untuk dijalankan.

2. *Internal Rate of Return* (IRR)

IRR merupakan metode penilaian investasi dengan mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas saat ini dengan arus kas di masa mendatang. Dengan kata lain, IRR mencerminkan tingkat pengembalian yang diharapkan dari suatu investasi dengan memperhitungkan nilai waktu uang. Nilai IRR biasanya ditentukan melalui pendekatan coba-coba (*trial and error*), dan dapat dihitung menggunakan rumus berikut.

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

Dimana:

- i_1 = tingkat diskonto ke- 1 pada NPV_1
 i_2 = tingkat diskonto ke- 2 pada NPV_2

NPV_1 = hasil percobaan pertama menghasilkan nilai tertinggi

NPV_2 = hasil percobaan kedua menghasilkan nilai terendah

Berikut adalah perhitungan IRR dengan menggunakan metode coba-coba sesuai dengan rumus diatas. Tabel 4.27 berikut merupakan perhitungan NPV dengan faktor diskonto sebesar 7,2%.

Tabel 4.27 NPV Faktor Diskonto 7,2%

Tahun Ke	Aliran Kas Bersih	Faktor Diskonto $\frac{1}{1 + r^t}$	NPV
0	-Rp 16.582.000		-Rp 16.582.000
1	Rp 42.403.056	0,93	Rp 39.555.090
NPV			Rp 22.973.090

Sumber: Pengolahan data

Tabel 4.28 berikut merupakan perhitungan NPV dengan faktor diskonto sebesar 25%.

Tabel 4.28 NPV Faktor Diskonto 25%

Tahun Ke	Aliran Kas Bersih	Faktor Diskonto $\frac{1}{1 + r^t}$	NPV
0	-Rp 16.582.000		-Rp 16.582.000
1	Rp 42.403.056	0,80	Rp 33.922.445
NPV			Rp 17.340.445

Sumber: Pengolahan data

Tingkat diskonto pada IRR usaha ini yaitu berada di antara 7,2% dan 25%. Untuk mengetahui nilai IRR yang tepat maka dilakukan interpolasi dengan perhitungan sebagai berikut.

$$\begin{aligned}
 IRR &= i_1 + \left[\frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \right] (i_2 - i_1) \\
 &= 0,072 + \left[\frac{22.973.090}{22.973.090 - 17.340.445} \right] (0,25 - 0,072) \\
 &= 0,072 + \left[\frac{22.973.090}{5.632.645} \right] (0,25 - 0,072) \\
 &= 0,072 + (4,08) (0,178) \\
 &= 0,798 \\
 &= 79,8\%
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa IRR lebih besar dari MARR (*Minimum Attractive Rate of Return*), yaitu $79,8\% > 7,2\%$. Oleh karena itu, usulan untuk pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana dapat dinyatakan layak untuk dipertimbangkan.

3. *Profitability Index* (PI)

Profitability Index (PI) adalah metode penilaian investasi yang dilakukan dengan membandingkan nilai saat ini (*present value*) dari arus kas bersih yang akan diterima di masa depan dengan nilai saat ini dari total investasi yang telah dikeluarkan. Rumus berikut digunakan untuk menghitung nilai PI:

$$PI = \frac{\text{Present value kas bersih}}{\text{Present value investasi}}$$

Berikut merupakan perhitungan *Profitability Index* (PI):

Present value kas bersih = Rp 42.403.056

Present value investasi = Rp 16.582.000

$$\begin{aligned} PI &= \frac{\text{Present value kas bersih}}{\text{Present value investasi}} \\ &= \frac{42.403.056}{16.582.000} \\ &= 2,56 \end{aligned}$$

Dalam pengembangan usaha bawang goreng ini, nilai *Profitability Index* (PI) mencapai 2,56 ($PI \geq 1$). Artinya, setiap investasi sebesar Rp 16.582.000 berpotensi menghasilkan penerimaan sebesar 2,56 kali dari nilai investasinya. Dengan demikian, rencana pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana layak untuk dipertimbangkan.

4. *Payback Period* (PP)

Payback Period merupakan metode yang digunakan untuk menghitung berapa lama waktu yang dibutuhkan agar dana investasi dalam suatu usaha dapat kembali melalui aliran kas yang dihasilkan. Rumus yang digunakan untuk menghitung *payback period* adalah sebagai berikut.

$$PP = \frac{\text{Nilai investasi}}{\text{Kas masuk bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

Di bawah ini adalah hasil perhitungan *payback period*:

$$PP = \frac{\text{Nilai investasi}}{\text{Kas masuk bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{16.582.000}{42.403.056} \times 1 \text{ tahun} \\
&= 0,39 \text{ tahun} \\
&= 4,68 \text{ bulan}
\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, modal dapat kembali dalam waktu 4,68 bulan atau sekitar 4 bulan 20 hari (± 140 hari). Artinya, tanpa mempertimbangkan tingkat bunga, investasi atau modal usaha dapat diperoleh kembali dalam jangka waktu tersebut. Nilai *payback period* yang diperoleh lebih singkat dibandingkan periode analisis selama 5 tahun, sehingga pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana dinilai layak karena mampu memberikan pengembalian lebih cepat dari jangka waktu analisis.

5. Break Even Point (BEP)

Break Even Point adalah kondisi saat pendapatan yang diperoleh dari suatu investasi atau usaha sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga tidak terjadi laba maupun rugi. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dapat dilakukan dengan dua rumus, yaitu sebagai berikut:

- *Break even point* dalam satuan uang penjualan

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\alpha}{1 - \left[\frac{b}{p} \right]}$$

- *Break even point* dalam unit produk

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{BEP Rupiah}}{\text{Harga jual per unit}}$$

Keterangan:

p = Total pendapatan/bulan

a = Total biaya tetap/bulan

b = Biaya variabel setiap unit produk

Berdasarkan dari pengumpulan dan pengolahan data sebelumnya dapat diketahui bahwa:

a.	Biaya tetap/bulan	= Rp 38.427.000
	Penyusutan/tahun	= Rp 3.855.000
	Penyusutan/bulan	= Rp 3.855.000 : 12
		= Rp 321.250

- Total biaya tetap/bulan = Rp 38.427.000 + Rp 321.250
= Rp 38.748.250
- b. Biaya variabel BM Goreng/bulan = Rp 73.678.972
Biaya variabel BP Goreng/bulan = Rp 33.010.080
- c. Total pendapatan BM Goreng/tahun = Rp 1.371.888.000
Total pendapatan BM Goreng/bulan = Rp 1.371.888.000 : 12
= Rp 114.324.000
Total pendapatan BP Goreng/tahun = Rp 523.124.000
Total pendapatan BP Goreng/bulan = Rp 523.124.000 : 12
= Rp 43.593.667
- d. Harga jual per kg BM Goreng = Rp 63.000
Harga jual per kg BP Goreng = Rp 68.000

Berikut merupakan hasil dari perhitungan *Break Even Point* (BEP):

- *Break even point* dalam satuan uang penjualan

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah) BM Goreng} &= \frac{\alpha}{1 - \left[\frac{b}{p} \right]} \\ &= \frac{38.748.250}{1 - \left[\frac{73.678.972}{114.324.000} \right]} \\ &= \frac{38.748.250}{1 - [0,64]} \\ &= \frac{38.748.250}{0,36} \\ &= \text{Rp } 107.634.028 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah) BP Goreng} &= \frac{\alpha}{1 - \left[\frac{b}{p} \right]} \\ &= \frac{38.748.250}{1 - \left[\frac{33.010.080}{43.593.667} \right]} \\ &= \frac{38.748.250}{1 - [0,76]} \\ &= \frac{38.748.250}{0,24} \\ &= \text{Rp } 161.451.042 \end{aligned}$$

- *Break even point* dalam unit produk

$$\text{BEP (Unit) BM Goreng} = \frac{\text{BEP Rupiah}}{\text{Harga jual per unit}}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{107.634.028}{63.000} \\
 &= 1708 \text{ Kg} \\
 \text{BEP (Unit) BP Goreng} &= \frac{\text{BEP Rupiah}}{\text{Harga jual per unit}} \\
 &= \frac{161.451.042}{68.000} \\
 &= 2374 \text{ Kg}
 \end{aligned}$$

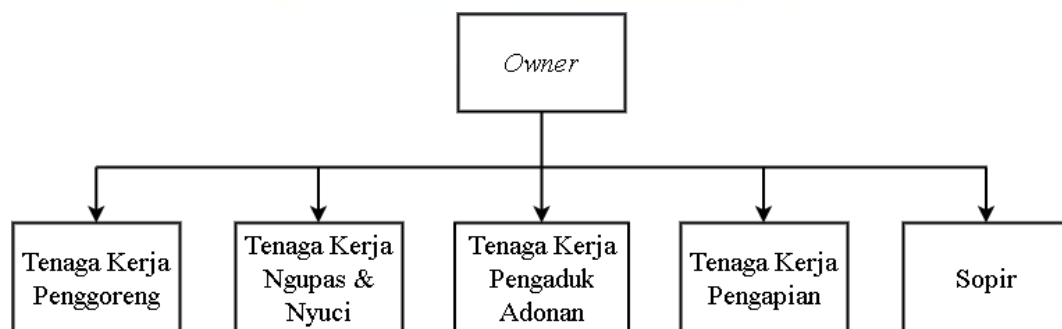
Berdasarkan perhitungan BEP, dapat disimpulkan bahwa titik impas untuk bawang merah goreng tercapai jika perusahaan memperoleh penjualan sebesar Rp 107.634.028 atau setara dengan 1.708 kg produk. Sementara itu, titik impas untuk bawang putih goreng tercapai pada penjualan sebesar Rp 161.451.042 atau 2.374 kg produk. Apabila penjualan melebihi angka tersebut, perusahaan akan memperoleh keuntungan. Sebaliknya, jika penjualan berada di bawah titik impas, maka perusahaan akan mengalami kerugian.

4.2.4 Aspek Manajemen

Pada aspek manajemen, analisis kelayakan pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana mencakup unsur-unsur seperti struktur organisasi, sumber daya manusia, dan sistem kompensasi.

A. Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada usaha bawang goreng IKM Rivana masih sangat sederhana. Sebagian besar fungsi manajerial dijalankan langsung oleh pemilik usaha atau *owner* yang juga bertindak sebagai pimpinan. Gambar 4.11 berikut merupakan struktur organisasi pada usaha bawang goreng IKM Rivana.



Gambar 4.11 Struktur Organisasi

B. Sumber Daya Manusia

1. Penambahan Jumlah Tenaga Kerja

Pemilik usaha secara langsung membawahi tujuh karyawan untuk memproduksi bawang merah goreng sebanyak 4.500 kg per bulan atau 54.000 kg per tahun, dan bawang putih goreng dalam jumlah yang sama. Adapun deskripsi masing-masing karyawan adalah sebagai berikut:

- a. Tenaga kerja penggoreng 3 orang
- b. Tenaga kerja ngupas dan nyuci 1 orang
- c. Tenaga kerja pengaduk adonan 1 orang
- d. Tenaga kerja pengapian 1 orang
- e. Sopir 1 orang

Penentuan jumlah tenaga kerja tambahan dilakukan dengan membandingkan kebutuhan produksi tambahan dengan produktivitas rata-rata tenaga kerja yang ada. Dalam pengembangan usaha ini, terdapat kekurangan produksi bawang merah goreng sebesar 21.776 kg/tahun dan bawang putih goreng sebesar 7.693 kg/tahun, sehingga total kekurangan produksi mencapai 29.469 kg/tahun. Saat ini, IKM Rivana mampu memproduksi bawang goreng sebesar 108.000 kg per tahun dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 7 orang, sehingga produktivitas rata-rata per tenaga kerja adalah:

$$\begin{aligned} \text{Produktivitas per tenaga kerja} &= \frac{108.000 \text{ kg}}{7 \text{ orang}} \\ &= 15.429 \text{ kg/orang/tahun} \end{aligned}$$

Dengan demikian, jumlah tenaga kerja tambahan yang dibutuhkan dapat dihitung dengan rumus:

$$\begin{aligned} \text{Tambahan tenaga kerja} &= \frac{\text{Kebutuhan penambahan produksi}}{\text{Produktivitas per tenaga kerja}} \\ &= \frac{29.469 \text{ kg}}{15.429 \text{ kg/orang/tahun}} \\ &= 1,91 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa untuk menutupi kekurangan produksi tersebut diperlukan tambahan sekitar 2 orang tenaga kerja.

2. *Job Description*

Pembagian tugas tenaga kerja pada proses produksi bawang goreng dilakukan berdasarkan fungsi dan tahapan kerja masing-masing, sehingga setiap pekerja memiliki peran spesifik sesuai alur produksi. Tenaga kerja penggorengan bertugas menggoreng bahan makanan sesuai standar kematangan dan kebersihan, memastikan hasil gorengan matang merata tanpa gosong. Tenaga kerja pengupas dan pencuci bertanggung jawab dalam mengupas serta mencuci bahan baku hingga bersih sebelum diproses lebih lanjut. Tenaga kerja pengaduk adonan memiliki peran mencampur bahan dan bumbu dengan takaran yang tepat agar adonan merata dan siap digunakan. Tenaga kerja pengapian bertugas menjaga kestabilan api pada tungku atau kompor selama proses produksi agar suhu sesuai kebutuhan. Sementara itu, sopir bertanggung jawab mengantarkan produk jadi ke tujuan distribusi dengan tepat waktu, menjaga kondisi produk selama perjalanan, serta memastikan kendaraan operasional dalam keadaan baik.

C. Sistem Kompensasi

Usaha bawang goreng IKM Rivana menerapkan sistem gaji harian dan hanya diberikan pada hari ketika proses produksi berlangsung, karena dalam satu bulan tidak selalu dilakukan produksi setiap hari. Adapun jam kerja ditetapkan mulai pukul 09.00 pagi hingga 17.00 sore, menyesuaikan dengan kebutuhan proses produksi harian. Besaran gaji yang diberikan kepada tenaga kerja bervariasi, tergantung pada tingkat kesulitan tugas yang dijalankan di masing-masing bagian. Tenaga kerja yang bertugas pada proses penggorengan menerima upah harian sebesar Rp 200.000, mengingat proses ini membutuhkan ketelitian tinggi dan pengawasan terhadap suhu minyak selama produksi. Sementara itu, tenaga kerja yang bertanggung jawab pada bagian pencucian dan pengupasan bahan, pengadukan adonan, serta pengapian menerima upah harian sebesar Rp 180.000, sesuai dengan beban kerja dan durasi aktivitas masing-masing. Untuk distribusi produk, IKM Rivana mempekerjakan seorang sopir yang menerima upah mingguan

sebesar Rp 500.000. Tugas sopir terbatas pada pengiriman produk ke wilayah Semarang dan sekitarnya. Sedangkan untuk pengiriman ke luar kota, usaha ini menggunakan layanan jasa ekspedisi pihak ketiga. Sistem kompensasi ini dinilai adil dan sesuai dengan beban kerja tiap posisi, serta mempertimbangkan efisiensi biaya operasional.

4.2.5 Aspek Hukum

Aspek hukum dalam studi kelayakan bisnis berkaitan dengan segala hal yang menyangkut legalitas dari rencana usaha yang akan dijalankan. Suatu bisnis dianggap layak secara hukum apabila telah memenuhi semua ketentuan perizinan dan legalitas yang diwajibkan untuk operasional usahanya. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik IKM, diketahui bahwa IKM Rivana telah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dengan nomor 2911230024881 dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), namun untuk NPWP pemilik IKM tidak memberikan izin untuk mempublikasikannya karena bersifat rahasia. Kedua dokumen ini sebagai bukti bahwa IKM Rivana telah memiliki identitas hukum dasar dan telah terdaftar secara resmi sebagai subjek pajak. Legalitas ini menjadi fondasi penting dalam menjalankan usaha karena memberikan kepastian hukum serta perlindungan terhadap aktivitas bisnis yang dilakukan. Dengan adanya NIB dan NPWP, IKM Rivana tidak hanya diakui secara resmi oleh pemerintah, tetapi juga memiliki peluang lebih besar untuk mengembangkan usaha melalui kerja sama dengan pihak lain maupun mengikuti program pemberdayaan dari instansi terkait. Selain itu, legalitas yang dimiliki menjadi nilai tambah bagi konsumen karena menunjukkan bahwa produk bawang goreng Rivana diproduksi oleh pelaku usaha yang telah terdaftar secara sah. Ke depan, IKM Rivana juga berencana melengkapi aspek hukum lain seperti sertifikasi halal dan izin edar PIRT/MD untuk memperkuat kepercayaan konsumen serta memperluas pasar. Gambar 4.12 berikut menampilkan dokumen bukti kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB) oleh IKM Rivana.



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

**PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2911230024881**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- | | |
|--|--|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : AJI PURNOMO |
| 2. Alamat | : METESEH RT 1 RW 1, Desa/Kelurahan Meteseh, Kec. Tembalang, Kota Semarang, Provinsi Jawa Tengah |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : +6281212204403 |
| Email | : ajiipumama84@gmail.com |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran |
| 5. Skala Usaha | : Usaha Mikro |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepabeanaan, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Laport Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 29 November 2023

**Menteri Investasi dan Hilirisasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 21 Januari 2025

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSI-E-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Gambar 4.12 NIB IKM Rivana



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2911230024881

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Jenis	Status	Keterangan
1	10772	Industri Bumbu Masak Dan Penyedap Masakan	Jalan Profesor Soeharso, Desa/Kelurahan Meteseh, Kec. Tembalang, Kota Semarang, Provinsi Jawa Tengah Kode Pos: 50271 Usaha Mikro berjalan sejak: Januari 2022	Rendah	NIB	Terbit	-

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

Gambar 4.12 NIB IKM Rivana (Lanjutan)

Namun, sesuai dengan peraturan yang berlaku, IKM Rivana sebaiknya juga memiliki dokumen legal lainnya seperti Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) untuk produk olahan makanan, sertifikat halal, Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK), serta izin lainnya sesuai dengan jenis usaha yang dijalankan. Ketiadaan dokumen legal lainnya dapat menjadi kendala dalam pengembangan usaha, khususnya dalam hal pemasaran produk ke pasar modern seperti retail, supermarket, atau ekspor. Selain itu, produk juga berisiko ditarik dari peredaran jika tidak memenuhi ketentuan keamanan pangan dan labelisasi. Oleh karena itu, pemenuhan aspek legal tambahan seperti P-IRT dan sertifikasi halal sangat disarankan agar usaha mampu meningkatkan kepercayaan konsumen serta membuka peluang pasar yang lebih luas.

4.2.6 Aspek Sosial Ekonomi

Berdasarkan aspek sosial ekonomi, sebuah bisnis atau usaha dianggap layak apabila mampu memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar dan berkontribusi dalam peningkatan kondisi ekonomi di wilayah tersebut. Pendirian

usaha bawang goreng IKM Rivana dinilai mampu memberikan dampak positif dari segi sosial maupun ekonomi yang dijelaskan sebagai berikut.

1. Dari sisi sosial

Usaha bawang goreng IKM Rivana turut memberdayakan tenaga kerja lokal dengan melibatkan saudara dan tetangga yang berjumlah 9 orang. Usaha ini mampu membuka peluang kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar dan mengurangi angka pengangguran di lingkungan setempat meskipun dalam skala kecil. Dengan menyerap tenaga kerja dari lingkungan sekitar, tercipta hubungan sosial yang erat antarwarga melalui kerja sama dan rasa saling membutuhkan dalam menjalankan usaha. Selain itu, usaha ini juga memberi peluang kerja bagi masyarakat yang tidak memiliki latar belakang pendidikan atau keterampilan khusus, sehingga dapat menumbuhkan rasa percaya diri dan produktivitas mereka. Tidak hanya itu, keberadaan usaha ini juga berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar, karena pendapatan yang diperoleh dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Dengan demikian, usaha bawang goreng ini secara tidak langsung turut membantu mengurangi tingkat kemiskinan di lingkungan setempat.

2. Dari sisi ekonomi

Penggunaan bahan baku yang diperoleh dari pemasok lokal, usaha bawang goreng IKM Rivana turut mendukung aktivitas perekonomian lokal dan memperkuat jaringan pemasok di dalam negeri. Aktivitas pembelian bahan baku dari pedagang lokal memberikan dampak ekonomi positif berupa peningkatan pendapatan dan kestabilan permintaan bagi para pemasok. Sumber bahan baku yang relatif dekat dengan lokasi usaha dapat membantu mengurangi biaya transportasi, mempercepat waktu produksi, serta meningkatkan efisiensi usaha secara keseluruhan.

4.2.7 Aspek Lingkungan

Analisis aspek lingkungan pada pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana mencakup dampak negatif maupun positif yang mungkin terjadi, baik selama aktivitas usaha berlangsung maupun dalam jangka panjang. Dalam

pengembangan usahanya, IKM Rivana memperhatikan dampak lingkungan yang mungkin ditimbulkan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Lokasi produksi dibangun di atas lahan kosong bekas perkebunan, sehingga tidak memerlukan pembebasan lahan yang dapat merusak ekosistem atau mengganggu keseimbangan lingkungan alam sekitar. Selain itu, lokasi yang dipilih letaknya cukup terpisah dari rumah-rumah warga karena dikelilingi oleh lahan kosong, guna meminimalkan potensi gangguan lingkungan bagi masyarakat, terutama yang berkaitan dengan polusi udara dan bau menyengat dari proses penggorengan.

Selama proses produksi, terdapat beberapa jenis limbah yang dihasilkan. Namun, sebagian besar limbah tersebut telah dikelola dan dimanfaatkan kembali secara efisien. Seperti limbah kulit bawang yang dimanfaatkan sebagai bahan bakar dalam proses pengapian, sehingga mengurangi kebutuhan bahan bakar tambahan dan mendukung efisiensi energi. Sisa tepung dari penggorengan yang tidak digunakan kembali dalam produksi utama, tetap memiliki nilai ekonomi karena dapat dijual kepada konsumen tertentu yang memintanya.

Sementara itu, limbah cair berupa air bekas cucian bawang saat ini masih dibuang secara langsung. Meskipun limbah ini tergolong domestik dan tidak berbahaya, perlu dipertimbangkan sistem pembuangan yang sesuai agar tidak mencemari lingkungan sekitar, terutama bila volume produksi meningkat. Oleh karena itu, disarankan agar IKM Rivana mempertimbangkan pembuatan saluran drainase khusus atau instalasi sederhana seperti biofilter untuk pengolahan awal limbah cair.

Secara keseluruhan, pengelolaan aspek lingkungan pada IKM Rivana sudah menunjukkan kepedulian terhadap prinsip keberlanjutan, terutama melalui pemanfaatan limbah padat yang bernilai guna. Untuk ke depannya, peningkatan pengelolaan limbah cair dan penerapan sistem monitoring lingkungan secara berkala menjadi langkah penting guna memastikan bahwa kegiatan produksi tidak memberikan dampak negatif terhadap lingkungan di sekitarnya.

Berdasarkan uraian tersebut, analisis aspek lingkungan pada pengembangan usaha IKM Rivana dapat ditinjau lebih rinci melalui empat kategori utama, yaitu kondisi fisik, kimia, biologi, dan sosial masyarakat. Pembagian ini bertujuan untuk

mempermudah identifikasi dampak positif maupun negatif yang ditimbulkan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang, sehingga strategi pengelolaan lingkungan dapat disesuaikan secara tepat. Adapun hasil analisisnya dapat dilihat pada tabel 4.29 berikut.

Tabel 4.29 Tabel Analisis Aspek Lingkungan

Aspek	Dampak Positif	Dampak Negatif
Fisik	– Lokasi di lahan kosong bekas perkebunan sehingga tidak merusak ekosistem asli. – Lokasi jauh dari pemukiman sehingga mengurangi gangguan kebisingan dan bau.	– Potensi polusi udara dari asap penggorengan bila tanpa pengendalian emisi. – Potensi genangan atau pencemaran tanah jika limbah cair tidak dikelola dengan baik.
Kimia	– Pemanfaatan kulit bawang sebagai bahan bakar mengurangi penggunaan bahan bakar kimia tambahan.	– Air limbah cucian bawang mengandung senyawa organik yang dapat mengubah kualitas air tanah atau permukaan jika dibuang langsung tanpa pengolahan.
Biologi	– Tidak ada kerusakan tumbuhan asli karena lahan tersebut sebelumnya sudah digunakan untuk perkebunan. – Pemanfaatan limbah padat mengurangi potensi pembusukan yang memicu hama.	– Limbah cair yang dibuang langsung berpotensi meningkatkan populasi mikroorganisme berlebih dan menimbulkan bau.
Sosial Masyarakat	– Minim gangguan bagi warga karena lokasi produksi cukup jauh dari rumah penduduk. – Pemanfaatan limbah bernilai ekonomi dapat memberikan manfaat tambahan bagi masyarakat tertentu.	– Potensi keluhan masyarakat jika limbah cair mencemari sumber air di masa depan.

4.2.8 Rekapitulasi Keseluruhan Aspek

Tabel 4.30 berikut merupakan rekapitulasi dari tujuh aspek kelayakan pada pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana.

Tabel 4.30 Rekapitulasi Aspek Kelayakan Usaha

Aspek	Unsur pada Setiap Aspek Kelayakan	Ketersediaan	Keterangan
Pasar & Pemasaran	a. STP 1. Segmentasi • Geografis	Target utama konsumen di Kota Semarang dan sekitarnya, pemasaran meluas ke beberapa daerah luar kota, rencana ekspansi ke luar Jawa Tengah.	Memenuhi
	• Demografis	Kelompok konsumen yang dituju oleh IKM Rivana menyesuaikan karakteristik berbagai jenis konsumen berdasarkan jenis usaha dan kebutuhan pembelian.	Memenuhi
	• Psikografis	Berdasarkan gaya hidup, minat, dan preferensi penggunaan produk: usaha kuliner membeli kemasan besar, rumah tangga memilih kemasan kecil, & kemasan toples diminati saat lebaran.	Memenuhi
	• Perilaku	IKM Rivana mengklasifikasikan konsumen berdasarkan pola pembelian, manfaat yang dicari, serta tingkat loyalitas terhadap produk.	Memenuhi
	2. Targeting	– Target utama: pedagang/distributor, warung makan, toko klontong, pedagang bahan makanan. – Target sekunder: ibu rumah tangga, konsumen musiman.	Memenuhi
	3. Positioning	Produsen bawang goreng berkualitas, gurih, renyah, bahan	Memenuhi

Tabel 4.30 Rekapitulasi Aspek Kelayakan Usaha (Lanjutan)

Aspek	Unsur pada Setiap Aspek Kelayakan	Ketersediaan	Keterangan
		baku terjaga, variasi kemasan sesuai kebutuhan pasar.	
	b. 4P 1. <i>Product</i>	Bawang goreng dalam kemasan kiloan (1kg & 5kg), kemasan kecil/rencengan (70gr), dan kemasan toples (150gr).	Memenuhi
	2. <i>Price</i>	Harga ditetapkan berdasarkan kualitas bahan baku & proses produksi sesuai standar; dipengaruhi fluktuasi harga bahan baku.	Memenuhi
	3. <i>Place</i>	Lokasi produksi di Kota Semarang, strategis untuk kelancaran produksi & efisiensi operasional.	Memenuhi
	4. <i>Promotion</i>	Promosi dari mulut ke mulut berbasis pengalaman konsumen, memanfaatkan jaringan pertemanan, dan mulai menggunakan media sosial (<i>Facebook</i>) untuk menjangkau pasar lebih luas.	Memenuhi
Teknis	a. Menganalisis lokasi pendirian usaha	Lokasi usaha berada di Meteseh, Tembalang, Kota Semarang. Lokasi strategis karena minim pesaing, akses bahan baku mudah, lahan & fasilitas milik pribadi, tenaga kerja sekitar tersedia, dan infrastruktur transportasi memadai.	Memenuhi
	b. Menganalisis proses produksi & teknologi yang digunakan	Menggunakan mesin perajang, peniris, dan pengupas. Beberapa proses masih manual (pencampuran, penggorengan)	Belum Memenuhi

Tabel 4.30 Rekapitulasi Aspek Kelayakan Usaha (Lanjutan)

Aspek	Unsur pada Setiap Aspek Kelayakan	Ketersediaan	Keterangan
		sehingga berpotensi menurunkan konsistensi hasil. Perlu tambahan mixer, peniris otomatis, dan standarisasi waktu & suhu penggorengan.	
	c. Menganalisis rencana produksi & bahan baku	Target penjualan 12 periode: bawang merah goreng 75.776 kg (kapasitas saat ini 54.000 kg, perlu tambahan 21.776 kg), bawang putih goreng 61.693 kg (kapasitas saat ini 54.000 kg, perlu tambahan 7.693 kg). Total biaya bahan baku yang dibutuhkan Rp 1.280.438.625.	Belum Memenuhi
	d. Menganalisis kebutuhan peralatan	Target penjualan melebihi kapasitas produksi, sehingga diperlukan penambahan peralatan untuk mendukung target penambahan produksi.	Belum Memenuhi
	e. Menganalisis <i>layout</i> area produksi	<i>Layout</i> asli kurang efisien karena penempatan fasilitas menyebabkan perpindahan bahan dan pekerja tidak beraturan, meningkatkan waktu perpindahan serta potensi lalu lintas silang. Sehingga perlu dibuat rancangan <i>layout</i> usulan yang lebih efisien.	Belum Memenuhi
Finansial	a. <i>Net Present Value</i> (NPV)	Rp 22.973.090, $NPV > 0$ menunjukkan keuntungan bersih pada tingkat diskonto 7,2%.	Memenuhi
	b. <i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	79,8% > MARR 7,2%, menunjukkan kelayakan investasi.	Memenuhi
	c. <i>Profitability Index</i> (PI)	2,56 (≥ 1), artinya setiap Rp 16.582.000 investasi	Memenuhi

Tabel 4.30 Rekapitulasi Aspek Kelayakan Usaha (Lanjutan)

Aspek	Unsur pada Setiap Aspek Kelayakan	Ketersediaan	Keterangan
		menghasilkan penerimaan 2,56 kali lipat.	
	d. <i>Payback Period</i> (PP)	4,68 bulan (± 140 hari), lebih singkat dari periode analisis 5 tahun.	Memenuhi
	e. <i>Break Even Point</i> (BEP)	Bawang merah: Rp 107.634.028 atau 1.708 kg. Bawang putih: Rp 161.451.042 atau 2.374 kg.	Memenuhi
Manajemen	a. Struktur Organisasi	Struktur organisasi telah diterapkan meskipun masih sederhana, cukup untuk mengatur pembagian peran dan koordinasi.	Memenuhi
	b. Sumber Daya Manusia 1. Tenaga Kerja	Penambahan tenaga kerja disesuaikan dengan kebutuhan tambahan produksi	Memenuhi
	2. <i>Job Description</i>	Pembagian tugas berdasarkan fungsi dan tahapan produksi, sehingga tiap pekerja memiliki peran spesifik yang mendukung kelancaran proses produksi.	Memenuhi
	c. Sistem Kompensasi	Besaran gaji disesuaikan dengan tingkat kesulitan dan tanggung jawab di masing-masing bagian produksi.	Memenuhi
Hukum	a. Nomor Induk Berusaha (NIB)	Ada	Memenuhi
	b. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)	Ada	Memenuhi
	c. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT)	Belum Ada	Belum Memenuhi

Tabel 4.30 Rekapitulasi Aspek Kelayakan Usaha (Lanjutan)

Aspek	Unsur pada Setiap Aspek Kelayakan	Ketersediaan	Keterangan
	d. Sertifikat Halal MUI	Belum Ada	Belum Memenuhi
	e. Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK)	Belum Ada	Belum Memenuhi
Sosial Ekonomi	a. Sisi Sosial	Memberdayakan tenaga kerja lokal dari saudara dan tetangga, membuka peluang kerja, meningkatkan kesejahteraan, dan mengurangi pengangguran.	Memenuhi
	b. Sisi Ekonomi	Menggunakan bahan baku dari pemasok lokal, mendukung perekonomian daerah, memperkuat jaringan pemasok, menekan biaya transportasi, dan meningkatkan efisiensi.	Memenuhi
Lingkungan	a. Fisik	Lokasi produksi di lahan kosong bekas perkebunan dan jauh dari pemukiman, sehingga mengurangi gangguan kebisingan dan bau.	Memenuhi
	b. Kimia	Pemanfaatan kulit bawang sebagai bahan bakar untuk mengurangi penggunaan bahan bakar kimia tambahan.	Memenuhi
		Limbah cair cucian bawang dibuang langsung tanpa pengolahan sehingga berpotensi mencemari lingkungan.	Belum Memenuhi
	c. Biologi	Pemanfaatan limbah padat (kulit bawang & sisa tepung) sehingga mengurangi potensi pembusukan dan hama.	Memenuhi

Tabel 4.30 Rekapitulasi Aspek Kelayakan Usaha (Lanjutan)

Aspek	Unsur pada Setiap Aspek Kelayakan	Ketersediaan	Keterangan
		Pengelolaan limbah cair belum mencegah pertumbuhan mikroorganisme berlebih dan bau.	Belum Memenuhi
	d. Sosial Masyarakat	– Lokasi produksi jauh dari pemukiman sehingga minim keluhan masyarakat. – Pemanfaatan limbah bernilai ekonomi (penjualan sisa tepung) memberi manfaat tambahan bagi masyarakat.	Memenuhi

Berdasarkan tabel 4.30 di atas, dapat diketahui bahwa pada aspek pasar dan pemasaran yang dikaji melalui metode *segmentation, targeting, positioning* (STP) serta bauran pemasaran *product, price, place, promotion* (4P), seluruh indikator telah terpenuhi sepenuhnya. Pada aspek teknis dapat disimpulkan bahwa dari lima indikator penilaian yang digunakan, hanya satu indikator yang telah memenuhi persyaratan, sementara empat indikator lainnya masih belum memenuhi persyaratan. Aspek finansial yang diukur dengan NPV, IRR, PI, *Payback Period*, dan BEP menunjukkan hasil yang positif dan melebihi kriteria kelayakan, sehingga secara finansial usaha ini dinyatakan layak. Dari aspek manajemen, struktur organisasi, sumber daya manusia, dan sistem kompensasi telah sesuai kebutuhan, meskipun jumlah tenaga kerja tambahan tetap perlu disesuaikan dengan peningkatan kapasitas produksi. Pada aspek hukum terdapat lima persyaratan yang dianalisis, dua persyaratan yaitu NIB dan NPWP telah terpenuhi sepenuhnya. Namun, tiga persyaratan lainnya, yaitu SPP-IRT, Sertifikat Halal MUI, dan IUMK, masih belum terpenuhi sehingga belum memenuhi ketentuan yang berlaku. Sementara itu, aspek sosial dan ekonomi telah terpenuhi sepenuhnya, di mana usaha ini mampu memberdayakan tenaga kerja lokal, meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar, mendukung pemasok lokal, dan memperkuat perekonomian daerah. Sedangkan pada aspek lingkungan, yang dikaji berdasarkan empat kriteria utama, dari total tujuh persyaratan yang ada, lima sudah terpenuhi dan dua masih

belum terpenuhi. Dengan demikian, secara keseluruhan usaha bawang goreng IKM Rivana layak untuk dikembangkan, karena sebagian besar aspek telah terpenuhi dan aspek yang belum sepenuhnya memenuhi dapat ditingkatkan melalui perbaikan fasilitas produksi, penambahan peralatan, dan penyesuaian jumlah tenaga kerja.

4.3 Analisis dan Interpretasi

Berikut merupakan hasil analisis dan interpretasi berdasarkan pengolahan data yang telah dilakukan sebelumnya.

4.3.1 Analisis

Analisis data dilakukan dengan mengacu pada tujuh aspek yang dipilih, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan.

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Pada aspek pasar dan pemasaran, dilakukan peramalan untuk memperkirakan permintaan selama 12 periode mendatang. Proses peramalan menggunakan *software* POM for Windows pada modul *Forecasting* dengan tiga metode, yaitu *Trend Analysis*, *Multiplicative Decomposition*, dan *Additive Decomposition*. Berdasarkan hasil perhitungan, metode terbaik yang terpilih adalah *Multiplicative Decomposition* dengan parameter $n = 4$ untuk bawang merah goreng dan $n = 6$ untuk bawang putih goreng, karena memiliki nilai MAD, MSE, dan MAPE terkecil. Hasil peramalan menunjukkan target penjualan sebesar 75.776 kg untuk bawang merah goreng dan 61.693 kg untuk bawang putih goreng.

Berdasarkan selisih antara target penjualan dan kapasitas produksi saat ini, terdapat kekurangan produksi sebesar 21.776 kg/tahun untuk bawang merah goreng dan 7.693 kg/tahun untuk bawang putih goreng. Perhitungan ini bertujuan untuk mengetahui jumlah tambahan produksi yang diperlukan untuk memenuhi kekurangan antara hasil peramalan penjualan dan kapasitas produksi perusahaan, sehingga dapat disusun strategi seperti penambahan alat produksi, tenaga kerja, atau peningkatan efisiensi proses produksi guna mencapai target penjualan tahunan secara optimal. Adapaun analisis pemasaran pada pengembangan usaha IKM Rivana dilakukan menggunakan metode STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*) dan strategi bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*).

Target utama pemasaran adalah pedagang/distributor, warung makan, toko kelontong, dan pedagang bahan makanan di Kota Semarang dan sekitarnya, dengan rencana ekspansi ke luar Jawa Tengah. Sedangkan target sekunder meliputi ibu rumah tangga dan konsumen musiman.

Mayoritas konsumen membeli kemasan kiloan untuk dijual kembali atau kebutuhan usaha, dengan pertimbangan harga bersaing, ketersediaan, dan kualitas rasa. Konsumen rumah tangga cenderung membeli kemasan kecil 70 gram untuk kebutuhan sehari-hari, sedangkan kemasan toples 150 gram diminati secara musiman, terutama menjelang hari raya sebagai parcel atau hampers. IKM Rivana memposisikan diri sebagai produsen bawang goreng berkualitas dengan rasa gurih, tekstur renyah, bahan baku terjaga, dan variasi kemasan sesuai kebutuhan pasar. Produk bawang goreng IKM Rivana dipasarkan melalui promosi dari mulut ke mulut, jaringan pertemanan, dan media sosial (*Facebook*) untuk memperluas jangkauan. Berdasarkan hasil analisis tersebut, aspek pasar dan pemasaran dinyatakan layak dijalankan karena permintaan yang tinggi, segmen pasar yang jelas, serta potensi ekspansi yang besar.

2. Aspek Teknis

Pada aspek teknis, lokasi usaha IKM Rivana tergolong strategis karena memiliki akses bahan baku yang mudah diperoleh, serta menggunakan lahan dan gedung milik pribadi sehingga dapat menekan biaya operasional dan memberikan keuntungan dari sisi modal. Selain itu, lokasi ini memudahkan perekrutan tenaga kerja dari lingkungan sekitar, seperti kerabat dan tetangga. Dari segi transportasi, infrastruktur di sekitar lokasi sangat mendukung dengan adanya jalan raya yang mempermudah proses distribusi produk ke konsumen.

Dalam proses produksinya, IKM Rivana telah menggunakan beberapa mesin otomatis seperti mesin perajang, peniris, dan pengupas. Namun, beberapa tahapan masih dilakukan secara manual, seperti pencampuran dan penggorengan, yang berpotensi menurunkan konsistensi hasil. Oleh karena itu, diperlukan tambahan peralatan seperti mixer, peniris otomatis, serta evaluasi proses produksi melalui standarisasi waktu dan suhu penggorengan untuk menjaga kualitas bawang goreng.

Berdasarkan target penjualan selama 12 periode ke depan, bawang merah goreng ditargetkan mencapai 75.776 kg dengan kapasitas saat ini 54.000 kg, sehingga diperlukan tambahan produksi 21.776 kg. Sementara itu, bawang putih goreng ditargetkan 61.693 kg dengan kapasitas saat ini 54.000 kg, sehingga dibutuhkan tambahan produksi 7.693 kg. Total biaya bahan baku yang dibutuhkan untuk memenuhi target tersebut adalah Rp 1.280.438.625. Karena target penjualan melebihi kapasitas produksi, penambahan peralatan menjadi langkah penting untuk mendukung peningkatan *output*. Selain itu, *layout* asli dinilai kurang efisien karena penempatan fasilitas menyebabkan perpindahan bahan dan pekerja tidak teratur, meningkatkan waktu perpindahan, serta berpotensi menimbulkan lalu lintas silang. Untuk itu, perlu dirancang *layout* usulan yang lebih efisien agar alur produksi menjadi lebih lancar.

Berdasarkan hasil analisis, aspek teknis pada rencana pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana menunjukkan bahwa lokasi produksi berada di tempat strategis dengan akses jalan yang baik, dekat dengan sumber bahan baku, serta memiliki infrastruktur pendukung yang memadai. Ketersediaan tenaga kerja lokal juga menjadi nilai tambah dalam menunjang kelancaran proses produksi. Namun demikian, masih terdapat kekurangan pada kapasitas produksi, kelengkapan peralatan, dan efisiensi *layout* yang perlu diperbaiki. Seluruh kendala tersebut dapat diatasi melalui penambahan mesin, perbaikan tata letak, serta standarisasi proses produksi. Berdasarkan pertimbangan tersebut, aspek teknis ini dinilai layak dijalankan dengan catatan bahwa perbaikan dan peningkatan kapasitas produksi dilakukan secara bertahap untuk memastikan target pengembangan usaha dapat tercapai.

3. Aspek Finansial

Penilaian kelayakan usaha pada aspek finansial dilakukan dengan lima metode, yaitu *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), *Payback Period* (PP), dan *Break Even Point* (BEP). Berdasarkan perhitungan NPV, diperoleh nilai sebesar Rp 22.973.090. Nilai positif ini ($NPV > 0$) menunjukkan bahwa pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana dengan tingkat diskonto 7,2% mampu menghasilkan keuntungan bersih yang signifikan,

sehingga layak untuk dijalankan. Perhitungan IRR menunjukkan hasil 79,8%, jauh di atas *Minimum Attractive Rate of Return* (MARR) sebesar 7,2%, yang berarti pengembangan usaha ini layak untuk dijalankan.

Pada perhitungan PI, diperoleh nilai sebesar 2,56 ($PI \geq 1$), yang berarti setiap investasi sebesar Rp 16.582.000 berpotensi memberikan penerimaan 2,56 kali dari nilai investasinya. Sementara itu, perhitungan PP menunjukkan modal dapat kembali dalam waktu 4,68 bulan atau sekitar 4 bulan 20 hari (± 140 hari), lebih cepat dari periode analisis selama 5 tahun, sehingga investasi dinilai menguntungkan. Berdasarkan perhitungan BEP, titik impas bawang merah goreng tercapai pada penjualan Rp 107.634.028 atau setara 1.708 kg produk, sedangkan bawang putih goreng pada penjualan Rp 161.451.042 atau 2.374 kg produk. Penjualan di atas titik impas akan menghasilkan keuntungan, sedangkan penjualan di bawahnya akan menyebabkan kerugian. Berdasarkan kelima indikator tersebut, dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana layak untuk dijalankan.

4. Aspek Manajemen

Pada aspek manajemen, struktur organisasi IKM Rivana masih tergolong sederhana, di mana pemilik usaha merangkap sebagai pimpinan dan menjalankan sebagian besar fungsi manajerial. Dalam pengembangan usahanya, terdapat kekurangan produksi bawang merah goreng sebesar 21.776 kg/tahun dan bawang putih goreng sebesar 7.693 kg/tahun. Untuk menutupi kekurangan tersebut, diperlukan tambahan sekitar dua orang tenaga kerja. Pembagian tugas tenaga kerja pada proses produksi bawang goreng dilakukan berdasarkan fungsi dan tahapan kerja masing-masing, sehingga setiap pekerja memiliki peran spesifik sesuai alur produksi. Sistem kompensasi yang diterapkan adalah gaji harian, diberikan hanya pada hari ketika proses produksi berlangsung, mengingat produksi tidak dilakukan setiap hari dalam satu bulan. Berdasarkan uraian tersebut, aspek manajemen dalam pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana dapat dikatakan layak.

5. Aspek Hukum

Berdasarkan persyaratan hukum atau legalitas yang berlaku, terdapat beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh IKM Rivana agar usaha yang

dijalankan dapat dinyatakan layak. Hasil observasi menunjukkan bahwa dalam memenuhi ketentuan perizinan dan legalitas, IKM Rivana telah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dengan nomor 2911230024881 serta Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Namun, masih terdapat beberapa persyaratan yang belum terpenuhi, antara lain Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) untuk produk olahan makanan, sertifikat halal, dan Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK).

Ketiadaan dokumen-dokumen tersebut dapat berpengaruh pada akses pasar, kepercayaan konsumen, dan peluang kerja sama dengan pihak lain. Oleh karena itu, berdasarkan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa aspek hukum dalam pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana saat ini belum dapat dikategorikan layak, sehingga diperlukan upaya pemenuhan seluruh persyaratan legalitas agar usaha dapat berjalan secara optimal dan berkelanjutan.

6. Aspek Sosial Ekonomi

Dilihat dari aspek sosial ekonomi, IKM Rivana dinilai mampu memberdayakan tenaga kerja lokal dengan melibatkan saudara maupun tetangga. Hal ini membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar, membantu mengurangi angka pengangguran, dan mempererat hubungan sosial di lingkungan setempat. Usaha bawang goreng ini juga memberi kesempatan bagi masyarakat yang tidak memiliki keterampilan khusus, sehingga dapat meningkatkan rasa percaya diri, produktivitas, dan kesejahteraan warga, sekaligus berkontribusi mengurangi tingkat kemiskinan.

Selain itu, penggunaan bahan baku dari pemasok lokal turut mendukung perekonomian daerah, meningkatkan pendapatan pemasok, serta menjaga kestabilan permintaan. Kedekatan sumber bahan baku dengan lokasi usaha juga membantu menekan biaya transportasi, mempercepat proses produksi, dan meningkatkan efisiensi operasional. Berdasarkan analisis tersebut, aspek sosial ekonomi pada pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana dapat dinyatakan layak untuk dijalankan.

7. Aspek Lingkungan

Pada aspek lingkungan, usaha bawang goreng IKM Rivana dibangun di atas lahan kosong bekas perkebunan, sehingga tidak memerlukan pembebasan lahan yang berpotensi merusak ekosistem atau mengganggu keseimbangan lingkungan. Lokasinya yang cukup terpisah dari permukiman warga juga mengurangi risiko gangguan akibat polusi udara dan bau menyengat dari proses penggorengan. Limbah yang dihasilkan sebagian telah dimanfaatkan kembali, seperti kulit bawang yang digunakan sebagai bahan bakar untuk proses pengapian dan sisa tepung penggorengan yang tetap memiliki nilai ekonomi karena dapat dijual kembali. Namun, untuk limbah cair berupa air bekas cucian bawang, saat ini masih dibuang langsung tanpa pengolahan. Secara keseluruhan, pengelolaan aspek lingkungan pada IKM Rivana sudah mencerminkan kepedulian terhadap prinsip keberlanjutan, terutama melalui pemanfaatan limbah padat yang bernilai guna. Oleh karena itu, dalam pengembangan usahanya, IKM Rivana dinilai layak dari sisi aspek lingkungan.

Berdasarkan analisis dari ketujuh aspek di atas, dapat disimpulkan perbandingan antara kondisi awal usaha bawang goreng IKM Rivana dengan hasil analisis kelayakan pengembangan usaha yang dapat dilihat pada tabel 4.31 berikut.

Tabel 4.31 Kondisi awal dan Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha

Aspek Kelayakan	Kondisi Saat Ini	Hasil Analisis Pengembangan
Aspek pasar & pemasaran	Data penjualan (Okt 2023 – Jun 2023): 25.044 kg bawang merah goreng & 42.648 kg bawang putih goreng, dengan kapasitas produksi 54.000 kg untuk masing-masing komoditas.	Hasil peramalan: bawang merah goreng 75.776 kg & bawang putih goreng 61.693 kg.
		Target penambahan produksi: bawang merah 21.776 kg & bawang putih 7.693 kg.
	Penjualan masih terbatas di sekitar Semarang, tetapi mulai merambah ke luar Jawa Tengah.	Berdasarkan tren positif hasil peramalan, IKM Rivana berencana melakukan ekspansi pasar ke luar Jawa Tengah untuk memperluas penerimaan produk.

Tabel 4.31 Kondisi awal dan Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha (Lanjutan)

Aspek Kelayakan	Kondisi Saat Ini	Hasil Analisis Pengembangan
	Target pasar saat ini adalah pembeli besar (grosir) dan konsumen individu seperti ibu rumah tangga yang membutuhkan kemasan rencengan.	Potensi perluasan target pasar ke toko-toko besar seperti supermarket dan minimarket.
	Promosi dilakukan melalui mulut ke mulut, jaringan pertemanan, dan media sosial (<i>Facebook</i>).	Promosi berpotensi dikembangkan melalui <i>marketplace online</i> (Tokopedia, Shopee, Lazada)
		untuk memperluas jangkauan pasar, agar dapat mempertahankan pertumbuhan penjualan dan memperluas pasar secara berkelanjutan.
Aspek Teknis	Beberapa tahapan masih dilakukan secara manual, terutama pada proses pencampuran bawang dengan tepung.	Proses pencampuran manual diganti dengan mesin mixer makanan untuk meningkatkan konsistensi adonan.
		Penambahan mesin peniris otomatis untuk mengurangi kadar minyak dan meningkatkan efisiensi waktu.
		Standarisasi waktu dan suhu penggorengan agar kualitas bawang goreng lebih seragam.
	Kapasitas produksi: 54.000 kg bawang merah goreng & 54.000 kg bawang putih goreng.	Rencana penambahan produksi: 21.776 kg bawang merah goreng & 7.693 kg bawang putih goreng.
	Peralatan saat ini cukup untuk memenuhi kapasitas produksi saat ini.	Tambahan peralatan diperlukan untuk memenuhi target produksi tambahan.
	<i>Layout</i> kurang efisien karena adanya lalu lintas silang antara proses masuk dan keluar.	Perancangan <i>layout</i> usulan untuk meminimalkan perpindahan yang tidak perlu dan menghindari lalu lintas silang, dengan penghematan

Tabel 4.31 Kondisi awal dan Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha (Lanjutan)

Aspek Kelayakan	Kondisi Saat Ini	Hasil Analisis Pengembangan
		jarak 11,78% dibanding <i>layout</i> awal.
Aspek Finansial	Tidak dilakukan perhitungan kondisi keuangan saat ini.	NPV Rp 22.973.090 (NPV>0), IRR 79,8% > MARR 7,2%, PI 2,56 (PI>1), PP 4,68 bulan, BEP tercapai pada penjualan 1.708 kg bawang merah & 2.374 kg bawang putih. Semua indikator menunjukkan pengembangan layak dijalankan.
Aspek Manajemen	Struktur organisasi ada tetapi sederhana; tenaga kerja 9 orang cukup untuk kapasitas saat ini; pembagian tugas berdasarkan fungsi & tahapan produksi; memiliki sistem kompensasi.	Perlu penambahan tenaga kerja untuk memenuhi target produksi tambahan sesuai rencana pengembangan.
Aspek Hukum	Hanya memiliki NIB (Nomor Induk Berusaha) dan NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak).	Perlu mendaftarkan produk ke P-IRT, memperoleh sertifikasi halal, dan Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK).
Aspek Sosial Ekonomi	Memberdayakan tenaga kerja lokal (tetangga & saudara) serta menggunakan bahan baku dari pemasok lokal.	Membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar, termasuk yang tidak memiliki pendidikan atau keterampilan khusus; mengurangi pengangguran; mempererat hubungan sosial antarwarga; mendukung perekonomian lokal; memperkuat jaringan pemasok; meningkatkan pendapatan & kestabilan permintaan bagi pemasok lokal.
Aspek Lingkungan	– Lokasi usaha di atas lahan kosong, terpisah dari pemukiman	– Perlu sistem pembuangan limbah cair yang sesuai untuk mencegah pencemaran,

Tabel 4.31 Kondisi awal dan Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha (Lanjutan)

Aspek Kelayakan	Kondisi Saat Ini	Hasil Analisis Pengembangan
Aspek Lingkungan	– Limbah kulit bawang dimanfaatkan sebagai bahan bakar – Limbah padat (bawang goreng defect & sisa tepung) dijual kembali – Limbah cair (air cucian bawang) dibuang tanpa pengolahan – Asap penggorengan menyebar.	terutama jika volume produksi meningkat – Perlu pengendalian asap melalui pemasangan cerobong

4.3.2 Interpretasi

Berdasarkan hasil analisis, diperoleh interpretasi keseluruhan dari tujuh aspek yang telah dibahas, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan. Dari ketujuh aspek tersebut, pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana dinyatakan layak pada enam aspek, sedangkan satu aspek yaitu aspek hukum, belum memenuhi kelayakan. Pada aspek pasar dan pemasaran, pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana dinilai layak berdasarkan hasil peramalan, didukung oleh segmentasi, target pasar, dan posisi produk yang tepat, serta strategi bauran pemasaran yang sesuai. Aspek teknis dinilai layak dijalankan dengan catatan adanya perbaikan dan peningkatan kapasitas produksi secara bertahap agar target pengembangan usaha dapat tercapai. Pada aspek finansial, hasil perhitungan menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), *Payback Period* (PP), dan *Break Even Point* (BEP) menunjukkan usaha layak dijalankan.

Pada aspek manajemen, struktur organisasi IKM Rivana masih sederhana, di mana pemilik merangkap sebagai pimpinan, pembagian tugas mengikuti alur produksi, dan sistem penggajian dilakukan secara harian saat produksi. Meskipun demikian, aspek ini dinilai layak untuk dikembangkan. Aspek hukum belum

memenuhi kelayakan karena meskipun telah memiliki NIB dan NPWP, IKM Rivana belum memiliki sertifikat P-IRT, sertifikat halal, dan IUMK. Pada aspek sosial ekonomi, IKM Rivana dinilai layak karena mampu memberdayakan tenaga kerja lokal, membuka peluang kerja bagi masyarakat tanpa keterampilan khusus, serta mendukung perekonomian daerah melalui penggunaan bahan baku dari pemasok lokal yang meningkatkan efisiensi dan kestabilan usaha. Aspek lingkungan juga dinilai layak karena memanfaatkan lahan bekas perkebunan, berlokasi jauh dari permukiman, serta mengelola limbah padat menjadi bahan bernilai guna, meskipun pengelolaan limbah cair masih perlu ditingkatkan karena saat ini dibuang langsung tanpa pengolahan.

4.4 Pembuktian Hipotesa

Berdasarkan pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan pada tujuh aspek, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan, semua aspek tersebut dapat dijadikan dasar untuk menilai kelayakan pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana. Dari ketujuh aspek tersebut, dapat dievaluasi persyaratan mana yang telah terpenuhi dan mana yang belum terpenuhi dengan menggunakan beberapa metode pendekatan. Secara keseluruhan, dari tujuh aspek yang dianalisis pada pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana, terdapat enam aspek yang dinyatakan layak untuk mendukung pengembangan usaha tersebut.

Aspek pasar dan pemasaran menunjukkan potensi yang baik dengan strategi segmentasi, target, dan posisi produk yang tepat, serta didukung oleh bauran pemasaran yang sesuai. Pada aspek teknis, diperlukan peningkatan melalui penambahan mesin, perbaikan tata letak, dan standarisasi proses produksi agar target pengembangan usaha tercapai. Penilaian aspek finansial menunjukkan bahwa usaha bawang goreng IKM Rivana layak dan menguntungkan untuk dijalankan. Aspek manajemen berjalan dengan baik, ditandai oleh struktur organisasi yang sesuai, pembagian tugas yang jelas, dan sistem kompensasi yang transparan. Namun, aspek hukum sebagian besar belum memenuhi persyaratan karena hanya memiliki NIB dan NPWP, yang dinilai belum cukup sebagai syarat legalitas.

Sementara itu, aspek sosial ekonomi memberikan dampak positif terhadap lingkungan sekitar dan kesejahteraan tenaga kerja. Aspek lingkungan dinilai layak karena memanfaatkan lahan bekas perkebunan, berlokasi jauh dari permukiman, dan mampu mengelola limbah padat menjadi bernilai, meskipun pengelolaan limbah cair masih perlu ditingkatkan karena saat ini dibuang tanpa pengolahan.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada aspek finansial, pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana dinyatakan layak untuk dijalankan. Nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp 22.973.090 menunjukkan keuntungan bersih positif dengan tingkat diskonto 7,2%. *Internal Rate of Return* (IRR) mencapai 79,8%, jauh di atas *Minimum Attractive Rate of Return* (MARR) yang hanya 7,2%. *Profitability Index* (PI) sebesar 2,56 menunjukkan bahwa setiap investasi Rp 16.582.000 berpotensi menghasilkan 2,56 kali penerimaan. *Payback Period* (PP) menunjukkan modal dapat kembali dalam waktu 4,68 bulan atau setara dengan kurang lebih 4 bulan 20 hari, lebih cepat dari periode analisis 5 tahun. Titik impas (*Break Even Point*/BEP) tercapai pada penjualan Rp 107.634.028 (1.708 kg produk bawang merah goreng) dan Rp 161.451.042 (2.374 kg produk bawang putih goreng). Penjualan di atas nilai tersebut dinilai mampu memberikan keuntungan.
2. Aspek pasar dan pemasaran menunjukkan potensi yang baik dengan segmentasi, target, dan posisi produk yang tepat serta strategi bauran pemasaran yang efektif, sehingga pengembangan usaha bawang goreng IKM Rivana layak untuk dijalankan. Aspek teknis juga layak dijalankan dengan catatan dilakukan peningkatan kapasitas produksi secara bertahap melalui penambahan mesin, perbaikan tata letak, dan standarisasi proses produksi. Aspek manajemen dinilai layak dengan struktur organisasi yang sederhana, pembagian tugas yang terorganisir sesuai fungsi dan tahapan kerja, serta sistem kompensasi yang jelas. Namun, aspek hukum belum memenuhi kelayakan karena masih kurangnya dokumen legal seperti sertifikat P-IRT, sertifikat halal, dan IUMK, meskipun sudah memiliki NIB dan NPWP. Aspek sosial ekonomi dinilai layak karena usaha ini mampu

memberdayakan tenaga kerja lokal dan mendukung perekonomian daerah melalui pemanfaatan bahan baku lokal. Aspek lingkungan juga dinilai layak dengan pemanfaatan lahan bekas perkebunan, lokasi yang jauh dari permukiman, serta pengelolaan limbah padat yang bernilai guna, meski pengelolaan limbah cair masih perlu diperbaiki.

5.2 Saran

Berikut adalah beberapa saran atau rekomendasi yang disampaikan penulis berdasarkan hasil penelitian ini:

1. Dalam mengembangkan usahanya, IKM Rivana perlu melakukan peningkatan proses produksi dengan mengganti proses pencampuran manual menjadi mesin mixer makanan untuk meningkatkan konsistensi adonan, penambahan mesin peniris otomatis karena saat ini hanya tersedia satu unit sehingga kapasitas dan efisiensi waktu masih terbatas, serta menetapkan standar waktu dan suhu penggorengan agar kualitas bawang goreng lebih seragam.
2. Dalam rangka pengembangan usaha bawang goreng, IKM Rivana perlu melengkapi dokumen legalitas yang belum dimiliki, meliputi sertifikat P-IRT, sertifikat halal, dan IUMK, sebagai upaya meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperluas peluang pasar.
3. IKM Rivana perlu mengoptimalkan promosi produk bawang goreng dengan membuat dan menggunakan akun media sosial khusus atas nama usaha, sehingga branding lebih profesional dan mudah dikenali konsumen.
4. IKM Rivana diharapkan menerapkan penataan ulang *layout* sesuai usulan untuk menghemat jarak perpindahan sekitar 143,91 meter, sehingga alur produksi lebih efisien, beban kerja operator berkurang, dan produktivitas meningkat.
5. IKM Rivana perlu membangun saluran drainase atau biofilter sederhana untuk mengolah limbah cair sebelum dibuang, serta melakukan monitoring lingkungan rutin. Langkah ini penting untuk mencegah pencemaran dan menjaga keberlanjutan produksi, terutama jika volume produksi meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhiharto, R. (2021) “Perancangan Mesin Kombinasi Perajang dan Peniris Minyak untuk Produksi Olahan Bawang Goreng,” *Prosiding SENTRA (Seminar Teknologi, (gambar 1)*, hal. 43–57. Tersedia pada: <http://research-report.umm.ac.id/index.php/sentra/article/view/3839>.
- Aditya (2016) “Karakteristik Industri Kecil,” *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, hal. 9–32.
- Adnyana, I. M. (2020) *Studi Kelayakan Bisnis I, Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS)*. Jakarta Selatan: Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS).
- Amila, N., 2024. *Mengenal Industri Kelas Menengah (IKM) dan Perbedaannya dengan UKM*. [Online] Available at: <https://www.pajak.com/ekonomi/mengenal-industri-kelas-menengah-ikm-dan-perbedaannya-dengan-ukm/> [Accessed 23 10 2024].
- Asman, N., 2020. *Studi Kelayakan Bisnis (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)*. s.l.:Penerbit Adab.
- Aydra, M. D., Kuswardani, R. A. dan Simanullang, E. S. (2020) “Analisis Kelayakan Usaha Tahu Mandiri Desa Kotangan Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang,” *Jurnal Ilmiah Pertanian (JIPERTA)*, 2(1), hal. 98–108. doi: 10.31289/jiperta.v2i1.237.
- BPSDMI Kemenperin, 2023. *Penyuluh Perindag: Motor Pertumbuhan IKM di Indonesia*. [Online] Available at: <https://bpsdmi.kemenperin.go.id/articles/137> [Accessed 16 10 2024].
- Direktorat Jenderal Industri Kecil dan Menengah , 2024. *Kemenperin Beberkan Capaian Program Pengembangan IKM*. [Online] Available at: <https://ikm.kemenperin.go.id/kemenperin-beberkan-capaian-program-pengembangan-ikm> [Accessed 21 10 2024].
- Eka Santang, I. *et al.* (2023) “Sapi Perah (Studi Kasus di Peternakan Sapi Panjalu),” *Universitas Galuh Jurnal Media Teknologi*, 10(01), hal. 1–14.

- Hariyanto, 2023. *IKM Adalah Singkatan dari Industri Kecil Menengah, Ini Beda IKM & UKM*. [Online] Available at: <https://ajaib.co.id/ikm-adalah-beda-dengan-ukm/> [Accessed 23 10 2024].
- Hasan, D. S. *et al.* (2022) *Studi Kelayakan Bisnis-Tujuan Studi Kelayakan Bisnis, CV. Manhaji*. Diedit oleh D. S. Hasan. Banyumas: Penerbit CV. Pena Persada. Tersedia pada: <https://perpustakaan.stietotalwin.ac.id/pdf/50.pdf>.
- Himma, F., 2023. *IKM adalah: Definisi dan Perbedaannya dengan UMKM*. [Online] Available at: <https://majoo.id/solusi/detail/ikm-adalah> [Accessed 23 10 2024].
- Ichsan, R. N., Nasution, L. dan Sinaga, D. S. (2019) *Studi Kelayakan Bisnis (Business Feasibility Study), CV. Manji Medan*. Medan: CV. Manhaji.
- Kemenperin, B., 2023. [Online] Available at: <https://bpsdmi.kemenperin.go.id/articles/137> [Accessed agustus 2025].
- Qomari, K., Bernadhi, B. B. dan Mas'idah, E. (2019) "Analisis Kelayakan Pendirian Usaha Pengolahan Rajungan di Kabupaten Demak Jawa Tengah," *Prosiding Konferensi Ilmiah Mahasiswa UNISSULA (KIMU)*, 2, hal. 428–439.
- Ramadhana, Y. A. dan Idris (2023) "Pengembangan Bawang Goreng dalam Kemasan by Dapoer Sahnaya (Studi dengan Pendekatan Rencana Bisnis)," *Diponegoro Journal of Management*, 12(1), hal. 1–7.
- Rina Trisna Yanti, Y. E. (2021) "Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Kopi Dangau Datuk Petik Merah Kota Bengkulu," *Pharmacognosy Magazine*, 75(17), hal. 399–405.
- Saleh, A., Ahmad, A. dan Pawennari, A. (2023) *Buku Ajar Analisis Perancangan Perusahaan*. Diedit oleh N. I. Safutra et al. Eureka Media Aksara,.
- Sari, N. (2021) "Daerah Sumatera Utara Di Jakarta," *Journal of Business Administration Economic & Entrepreneurship*, 3(2), hal. 85–94.
- Sari, N. M. M., Ardani, W. dan Widani, N. M. (2022) "Analisis Kelayakan Pengembangan Bisnis Waralaba Produk Olahan Pangan Dimsum pada UMKM Gerobak Dimsum Bali," *Lensa Ilmiah: Jurnal Manajemen dan Sumberdaya*, 1(1), hal. 38–45. doi: 10.54371/jms.v1i1.161.

- Sihombing, M. L. P. *et al.* (2021) *Ekonomi Teknik, Widina Bhakti Persada Bandung*. Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung.
- Sudiartini, N. W. A. *et al.* (2021) “Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Sari Merta Laundry DI Desa Guwang Kecamatan Sukawati,” *Jurnal Penelitian Ekonomi Dan Akuntansi*, 6(2), hal. 116–142. doi: 10.30736/jpensi.v6i2.653.
- Syahputra *et al.* (2023) *Studi Kelayakan Bisnis*. Diedit oleh M. S. Dr. Miko Andi Wardana, S.T. Bali: Penerbit Intelektual Manifes Media.
- Syawal, L. M., Hidayat, M. dan Latief, F. (2020) “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha ‘Laode Galeri’ Di Makassar,” *Jurnal BISNIS & Kewirausahaan*, 9(1), hal. 18–27. doi: 10.37476/jbk.v9i1.859.
- Tasya, R., Purnamasari, H. dan Ramdani, R. (2022) “Implementasi Program Pengembangan Industri Kecil Menengah (Ikm) Oleh Dinas Perindustrian Kabupaten Bekasi,” *Jurnal Pemerintahan dan Politik*, 7(3), hal. 42–47. doi: 10.36982/jpg.v7i3.2317.
- Wa Ode Hasna, Idrus Salam, F. N. (2024) “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Bawang Goreng Dz Khas Lande Di Desa Gerak Makmur Kecamatan Sampolawa Kabupaten Buton Selatan Wa Ode Hasna,” 1(3).
- Wahyudi, R. (2022) “Peran Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Dalam Pengembangan Industri Kecil Menengah Kota Medan,” *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, dan Pendidikan*, 1(5), hal. 671–676. doi: 10.54443/sibatik.v1i5.75.