

Analisis Kelayakan Finansial Dan Non Finansial Usaha Pengolahan Pangan Lokal Di Kabupaten Boyolali

Insania Cahyawati Dewi¹⁾, Aris Eddy Sarwono²⁾, Yannie Asrie Widanti³⁾

^{1,2)} Fakultas Ekonomi, Universitas Slamet Riyadi Surakarta

³⁾ Fakultas Teknologi dan Industri Pangan, Universitas Slamet Riyadi Surakarta

¹⁾ insaniacahyawati20@gmail.com, ²⁾ aris_sarnur@yahoo.co.id, ³⁾ zeppora.yannie@gmail.com

ABSTRACT

A business feasibility study is crucial to determine the viability of a business and avoid business failure. This study aims to assess the feasibility of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Boyolali Regency engaged in food processing, namely processed cow milk products, chips, and herbal medicine. Data collection used interviews with business owners and direct observation of the business premises. This study uses a qualitative approach to analyze non-financial aspects, such as product marketing and legal aspects related to business permits from the data collected. In contrast, quantitative methods are used to analyze financial aspects measured using the Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), and Internal Rate of Return (IRR) methods. The results of this study indicate that the marketing aspect of local food processing businesses in the form of processed cow milk, chips, and herbal medicine in Boyolali Regency has promising business prospects due to the high market demand every month and the achievement of predetermined market targets, in the legal aspect it also shows that the business already has an NIB from the government and also supports other permits such as halal certificates and P-IRT, making it easier to manage other permits and develop marketing. When viewed from the financial aspect, the business can be declared feasible because based on the Net Present Value (NPV) at Nani's Ice Cream of Rp 436,821,441.64 while NN Kriuk is Rp 397,908,137.49 and Jamu Nyah Rudi is Rp 265,057,461.54. The Internal Rate of Return (IRR) results for Nani's Ice Cream are 70.3%, NN Kriuk 57.4%, and Jamu Nyah Rudi 42.3%. So, this research can help owners develop broader marketing strategies and identify risk management.

ABSTRAK

Studi kelayakan bisnis sangat penting dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari usaha yang dijalankan dan untuk menghindari kegagalan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Boyolali yang berupa produk olahan susu sapi, keripik, dan jamu. Pengumpulan data menggunakan metode wawancara dengan pemilik usaha serta observasi langsung ke tempat usaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk menganalisis aspek non finansial seperti aspek pemasaran produk dan hukum yang berkaitan dengan izin usaha dari data-data yang telah dikumpulkan tersebut sedangkan, metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek finansial yang diukur menggunakan metode Payback Periode (PP), Net Present Value (NPV), dan Internal Rate of Return (IRR). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa aspek pemasaran dari usaha pengolahan pangan lokal berupa olahan susu sapi, keripik, dan jamu yang ada di Kabupaten Boyolali mempunyai prospek usaha yang menguntungkan karena besarnya permintaan pasar di setiap bulan dan tercapainya target pasar yang telah ditentukan sebelumnya, dalam aspek hukum juga menunjukkan bahwa usaha tersebut sudah memiliki NIB dari pemerintah dan juga pendukung izin lain seperti sertifikat halal dan P-IRT sehingga memudahkan dalam mengurus perijinan lainnya dan mengembangkan pemasaran. Apabila ditinjau dalam aspek finansial maka usaha tersebut dapat dinyatakan layak karena berdasarkan nilai Net Present Value (NPV) pada Nani's Ice Cream sebesar Rp 436,821,441.64 sedangkan NN Kriuk sebesar Rp 397,908,137.49 dan Jamu Nyah Rudi sebesar Rp 265,057,461.54. Hasil dari Internal Rate of Return (IRR) Nani's Ice Cream sebesar 70,3%, NN Kriuk sebesar 57,4% dan Jamu Nyah Rudi sebesar 42,3%. Sehingga penelitian ini dapat membantu pemilik dalam mengembangkan strategi pemasaran yang lebih luas dan mengidentifikasi pengelolaan risiko.

Kata kunci: Kelayakan Usaha, Aspek Finansial, Pangan Lokal, UMKM, NPV, IRR

1. PENDAHULUAN

Meningkatnya roda ekonomi di masyarakat tidak terlepas dari peran suatu sektor industri. UMKM merupakan salah satu upaya dalam meningkatkan ekonomi domestik dan mengurangi pengangguran. Apabila UMKM meningkat maka akan mempercepat dan memperkuat struktur industri

nasional (Kemenko PMK, 2024). Selain menyerap tenaga kerja, UMKM juga membantu dalam meningkatkan citra serta kualitas olahan pangan lokal. Prospek bisnis pada industri pangan mempunyai pandangan yang baik dan industri tersebut merupakan kebutuhan primer oleh manusia. Olahan pangan lokal seperti susu, kripik, dan jamu

sangat terkenal di kalangan masyarakat. Selain bahan baku yang berlimpah di sekitar, olahan pangan tersebut sangat diminati mulai dari kalangan anak kecil sampai dengan orang dewasa atau orang tua. Selain mempunyai prospek bisnis yang baik, usaha pengolahan pangan yang dilakukan oleh industri rumah tangga juga harus memperhatikan aspek finansial dan juga aspek non finansial.

Di Boyolali terkenal dengan kota susu karena ketersediaan bahan baku susu yang melimpah. Oleh karena itu, dapat mendukung peningkatan UMKM sebagai penyedia bahan baku (PPID Boyolali, 2019). Produksi pangan lokal yang dapat dipasarkan dan berdaya saing tinggi dapat membantu UMKM dalam meningkatkan pendapatan dengan memperhatikan aspek kualitas dan keamanan pangan dengan meningkatnya produk pangan lokal maka akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Boyolali. Melimpahnya bahan baku dari lingkungan sekitar membuat beberapa orang tergerak untuk membuat produk olahan dari susu seperti *ice cream*.. Olahan pangan berupa susu menjadi *ice cream* sudah ada di kalangan masyarakat. Selain karena kandungan gizi pada susu, *ice cream* merupakan *dessert* yang sangat digemari oleh masyarakat sebagai makanan manis.

Banyaknya olahan pangan lokal yang ada di Kabupaten Boyolali, kripik pangsit menjadi camilan yang cocok untuk dinikmati ketika bersantai dengan keluarga. Oleh karena itu, usaha pengolahan kripik menjadi pilihan yang tepat untuk industri rumah tangga karena bahan yang mudah dan dapat diperoleh yang banyak dengan menambah beberapa variasi, maka akan menambah minat konsumen dan menambah nilai ekonomi dari pangsit. Selain olahan susu dan juga pangsit, ada juga minuman tradisional yang terkenal di masyarakat yaitu jamu. Jamu merupakan minuman tradisional yang diolah dari rempah-rempah dengan banyak manfaat seperti menjaga kesehatan tubuh. Minum jamu, maka akan banyak manfaat lain yang kita dapatkan. Dijaman sekarang banyak anak muda yang mengkonsumsi jamu untuk menjaga daya tahan tubuh.

Dari beberapa usaha pengolahan pangan yang dilakukan oleh UMKM di Kabupaten Boyolali, studi kelayakan dibuat untuk mengetahui peluang usaha dan menganalisis usaha yang dilakukan oleh UMKM tersebut layak atau tidak untuk dijalankan, seberapa besar potensi pasar dari ketiga usaha di Kabupaten Boyolali, serta apakah ketiga usaha tersebut telah memiliki izin usaha sesuai dengan peraturan pemerintah di Kabupaten Boyolali. Analisis kelayakan dilakukan dengan mempertimbangkan aspek finansial yang dianalisis dengan metode kuantitatif sedangkan aspek non finansial dianalisis dengan metode kualitatif yang semua berdasarkan dari data-data yang telah diperoleh melalui wawancara dan observasi ke tempat usaha.

Aspek finansial dapat dilihat dari hasil perhitungan *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR). *Payback period* (PP) digunakan menilai jangka waktu pengembalian investasi dari suatu usaha. *Net Present Value* (NPV) digunakan untuk melihat perbandingan dari nilai kas bersih yang dihasilkan dengan nilai investasi yang telah dikeluarkan selama umur investasi. Sedangkan *Internal Rate of Return* digunakan untuk mengukur tingkat pengembalian dari hasil intern (Ahmad Subagyo, 2007).

Dalam aspek non finansial, aspek hukum menjadi penting karena untuk memastikan keaslian, kesempurnaan, dan keabsahan dari dokumen-dokumen yang dimiliki supaya tidak terjadi masalah di kemudian hari. Aspek pemasaran digunakan untuk meneliti usaha yang dijalankan dapat menciptakan atau menjual produk barangnya kepada pihak tertentu atau tidak (Ahmad Subagyo, 2007). Oleh karena itu, aspek hukum dan aspek pemasaran harus diteliti supaya usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik berdasarkan dengan target yang telah ditentukan (Abdurrahman, 2023). Melihat hasil dari aspek finansial dan non finansial maka akan mengetahui apakah usaha tersebut layak untuk dijalankan atau tidak dengan kata lain aspek finansial dan non finansial dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam studi kelayakan bisnis dalam mengembangkan strategi pemasaran yang lebih luas dan mengidentifikasi pengelolaan risiko yang mungkin terjadi di masa mendatang.

Kebaruan dari penelitian kelayakan usaha ini dengan penelitian terdahulu yaitu analisis kelayakan usaha dengan strategi inovasi dan pengembangan dalam mencapai target pasar dengan memasarkan produk secara online atau digital. Berdasarkan dari pendahuluan diatas, maka penelitian dilakukan pada usaha pengolahan susu sapi Nani's Ice Cream, usaha pengolahan keripik NN Kriuk, dan Usaha Jamu Tradisional Jamu Nyah Rudi dengan analisis dari aspek finansial seperti PP, IRR, dan NPV serta aspek non finansial yang dilihat dari aspek pemasaran dan aspek hukum.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Studi kelayakan usaha merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk menganalisis secara mendalam terhadap suatu ide bisnis atau usaha yang akan dilakukan dengan maksud untuk mengetahui layak atau tidak layak usaha atau bisnis tersebut untuk dijalankan (Kasmir & Jakfar, 2007). Melakukan studi kelayakan usaha atau *feasibility study* maka akan meminimalisir terjadinya risiko kegagalan dalam usaha dan juga untuk menganalisis persentase keberhasilan usaha dan membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat (Arnold et al., 2020). Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan di Kabupaten Boyolali. Studi kelayakan bisnis biasanya lebih banyak menggunakan perhitungan yang

bersifat kuantitatif seperti perkiraan, perhitungan dan penafsiran, seperti contohnya usaha pengolahan pangan lokal yang ada di Kabupaten Boyolali yang berupa Olahan susu menjadi ice cream, kripik pangsit dan jamu. Apakah dari ketiga usaha tersebut mempunyai peluang usaha yang sama besarnya dari aspek pasar dan pemasaran sehingga dapat dikatakan layak untuk berjalan atau sebaliknya apabila di hitung dari aspek finansial dari ketiga usaha tersebut manakah yang mempunyai persentase balik modal paling cepat.

Pada penelitian (Bangun et al., 2022) analisis yang digunakan untuk analisis usaha dari aspek finansial yaitu dengan *Payback Period* (PP), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Present Value* (NPV), dan *Profitability Index* (PI), sedangkan dari aspek non finansial menggunakan analisis dari aspek pemasaran dan produksi. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini dan penelitian sebelumnya menggunakan teknik analisis finansial dan non finansial tetapi terjadi perbedaan dalam aspek produksi dan aspek finansial. Pada penelitian ini aspek hukum menjadi perhatian karena banyaknya usaha yang tidak memiliki izin usaha dan memproduksi barang yang membahayakan kesehatan masyarakat.

Olahan pangan lokal merupakan pengolahan produk makanan dan minuman dengan menggunakan bahan baku dari daerah tertentu yang menjadi ciri khas daerah tersebut, dengan menggunakan teknologi pengolahan yang masih sederhana sehingga dapat menghasilkan makanan atau minuman yang bernilai gizi tinggi, menambah masa simpan, dan menciptakan olahan pangan dengan variasi produk yang sesuai dengan selera masyarakat. Untuk meningkatkan daya tarik dari hasil olahan pangan lokal diperlukan dukungan dari pemerintah berupa pelatihan atau kebijakan yang dapat menaikkan citra olahan pangan daerah. Sehingga, dapat menambah nilai jual dan membuka peluang pasar di masyarakat (Arnold et al., 2020). Dengan meningkatnya penjualan dari produk olahan pangan lokal dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan membuka peluang usaha untuk masyarakat sekitar.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan peraturan perundang-undangan mengatur mengenai pengembangan dan pemberdayaan UMKM di Indonesia. Kriteria yang digunakan dalam mendefinisikan pengertian UMKM diatur dalam Pasal 6 UU Nomor 20 Tahun 2008. Menurut Pasal 1 ayat (2) UU Nomor 2008 UMKM di definisikan sebagai usaha ekonomi produktif yang mandiri, dimana usaha tersebut dijalankan oleh orang atau perseorangan atau badan usaha sesuai dengan kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagaimana hal tersebut diatur dalam Undang-Undang ini (Peraturan BPK, 2024). Selain dapat

menyerap tenaga kerja di lingkungan sekitar, peningkatan pendapatan dan kemajuan UMKM juga dapat membantu negara dalam meningkatkan PDB yang besar (Wirahapsari & Utami, 2023). Sehingga UMKM harus dikembangkan, di dukung dan mendapatkan perlindungan hukum sehingga dapat meningkatkan pedapatan perkapita dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat (Kemenko PMK, 2024).

Aspek finansial digunakan untuk mendanai setiap kegiatan atau apa saja yang keluar dalam melakukan usaha serta besaran yang dikeluarkan tersebut. Aspek finansial dalam usaha berperan penting sebagai pertimbangan untuk mengambil keputusan bagi kelangsungan usaha baik dalam jangka waktu panjang maupun jangka waktu pendek (Kasmir & Jakfar, 2007). Kriteria aspek finansial yang digunakan yaitu dengan *Payback Period* (PP), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Net Present Value* (NPV). Penilaian *Payback Period* (PP) menggunakan kurun waktu selama 8 tahun. Pada perhitungan *payback period* perhitungan kas bersih (*proceed*) dapat dilihat dari perolehan pendapatan setiap tahunnya (Kasmir & Jakfar, 2007). Rumus yang dapat digunakan untuk menghitung *Payback Period* (PP) yaitu:

$$PP = t + \frac{b \pm c}{d \pm c}$$

Penggunaan rumus tersebut, dengan asumsi bahwa pendapatan yang diperoleh setiap tahunnya berbeda dimana:

- (t) = tahun terakhir cash inflow yang belum menutup investasi
- (b) = nilai investasi
- (c) = kumpulan cash flow pada tahun t
- (d) = jumlah kumulatif cash inflow pada tahun t + 1.

Suatu usaha dapat dikatakan layak apabila nilai *Payback Period* (PP) lebih cepat dari 5 tahun dan apabila lebih lama maka dapat dikatakan bahwa usaha yang dijalankan tidak layak (Kasmir & Jakfar, 2007).

Penilaian dengan menggunakan *Net Present Value* (NPV) untuk melakukan perhitungan selisih antara *present value* dari penerimaan usaha dan pengeluaran usaha yang dilakukan. Kriteria dalam menentukan penilaian NPV yaitu apabila nilai penerimaan sekarang lebih besar dari nilai investasi sekarang (Sembiring, 2023). Nilai investasi sekarang ditetapkan 12% karena lebih tinggi dari tingkat bunga bank. Rumus yang digunakan dalam perhitungan NPV dapat menggunakan formula Microsoft Excel, yaitu:

= NPV (tingkat suku bunga yang digunakan, nilai kas bersih dari tahun ke-1 sampai tahun ke-n) - investasi awal.

Perhitungan dengan menggunakan *Internal Rate of Return* (IRR) bertujuan untuk menilai tingkat bunga yang dapat menyamakan nilai bunga dimasa mendatang dengan antara investasi sekarang dengan

penerimaan bersih yang didapatkan sekarang (Sembiring, 2023). Kriteria usaha dapat dikatakan layak apabila nilai IRR lebih besar dari 12% atau lebih besar dari tingkat bunga bank. Rumus yang digunakan dalam penilaian IRR, yaitu:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} X (i_2 - i_1)$$

Keterangan:

i_1 = tingkat bunga 1 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV_1)

i_2 = tingkat bunga 2 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV_2)

NPV_1 = *net present value* 1

NPV_2 = *net present value* 2

Aspek hukum dalam studi kelayakan bertujuan untuk menjamin ketentuan hukum bahwa usaha yang dijalankan telah mendapatkan perizinan dari pemerintah setempat serta harus dipenuhi sebelum dan ketika menjalankan sebuah usaha. Kriteria usaha dapat dikatakan layak apabila usaha telah mendapatkan Nomor Induk Berusaha dari pemerintah setempat. Aspek pemasaran merupakan aspek dari suatu kegiatan usaha yang dibuat untuk menentukan harga, merencanakan, mendistribusikan barang serta mempromosikan barang sesuai permintaan dan kebutuhan konsumen sehingga keinginannya terpenuhi yang merupakan tujuan dari perusahaan (Berliani & Abadi, 2023).

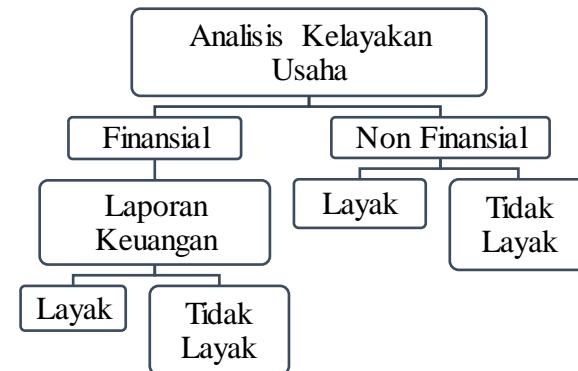
3. METODOLOGI

Dalam penelitian kelayakan, penulis menggunakan metode kualitatif untuk menganalisa aspek hukum untuk mengetahui izin dari usaha dan aspek pemasaran produk dan target pasar yang ditentukan. Sedangkan untuk aspek finansial, penulis menggunakan metode kuantitatif dengan perhitungan *Payback Period* (PP) untuk menghitung periode waktu yang dibutuhkan dalam mengembalikan modal dari investasi yang dilakukan, *Net Present Value* (NPV) yaitu nilai sekarang bersih dari suatu investasi untuk mengevaluasi suatu bisnis secara finansial. Dan juga *Internal Rate of Return* (IRR) untuk melihat persentase keuntungan dari usaha atau investasi yang dilakukan.

Populasi dari penelitian ini yaitu UMKM yang ada di Kabupaten Boyolali, teknik pengambilan sampel menggunakan *Simple Random Sampling* sedangkan sampel dalam penelitian ini yaitu usaha Nani's Ice Cream yang berlokasi di Ringinlarik, Kecamatan Musuk, yang kedua NN Kriuk yang berlokasi di Cabeankanti, Kecamatan Cepogo dan juga Jamu Nyah Rudi yang berada di Polisen, Kecamatan Boyolali yang ketiga usaha tersebut berada di Kabupaten Boyolali. Pemilihan ketiga usaha tersebut berdasarkan banyaknya produksi yang dilakukan dalam sebulan dan pemenuhan dari

target pasar yang di tentukan oleh masing-masing usaha.

Métoode yang digunakan dalam pengumpulan data dilakukan dengan cara obseravasi secara langsung ke tempat usaha dan wawancara langsung kepada pemilik dari ketiga UMKM tersebut, dan sumber data yang digunakan yaitu data sekunder dan data primer. Data primer diperoleh dengan observasi dan mewawancara langsung ke lapangan dengan narasumber, sedangkan data sekunder di dapat dari berbagai literature seperti penelitian terdahulu, internet, buku-buku dan jurnal yang berhubungan dengan permasalahan dalam penelitian ini.



Sumber: Peneliti, 2024

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Maksud analisis dari aspek finansial dan non finansial dalam studi kelayakan bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mengantisipasi berbagai tantangan dan kendala yang mungkin akan terjadi di masa depan sehingga UMKM dapat memperkecil resiko kegagalan dan meningkatkan peluangtercapainya target usaha yang telah ditentukan. Analisis tersebut juga memudahkan pemilik UMKM untuk mengambil setiap keputusan di masa mendatang.

Penilaian aspek finansial dilakukan untuk menganalisis usaha yang dijalankan apabila dilihat dari keuangan yang menggunakan kriteria investasi, antara lain *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR) (Kasmir & Jakfar, 2007).

1) Payback Period (PP)

Payback Period (PP) métode dalam análisis investasi yang biasanya digunakan untuk mengukur berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan seluruh investasi awal dari sebuah usaha yang dijalankan. Maka dapat diartikan bahwa *payback period* adalah jangka waktu pengembalian modal awal yang telah dikeluarkan dengan menggunakan aliran kas masuk dari usaha tersebut. Besarnya modal awal usaha Nani's Ice Cream, NN Kriuk dan Jamu Nyah Rudi berbeda-beda. Berikut merupakan tabel dari *payback period* yang dibutuhkan masing-masing usaha:

JURNAL MANEKSI VOL 14, NO. 01, MARET 2025

Tabel 1. Payback Period Nani's Ice Cream

Thn	Investasi	Arus Kas Bersih	Akumulasi
	-Rp 144,543,200		-Rp 144,543,200
1		Rp 101,431,600	-Rp 43,111,600
2		Rp 102,000,000	Rp 58,888,400
3		Rp 102,450,000	Rp 161,338,400
4		Rp 102,870,000	Rp 264,208,400
5		Rp 103,000,000	Rp 367,208,400
6		Rp 103,460,000	Rp 470,668,400
7		Rp 103,650,000	Rp 574,318,400
8		Rp 103,870,000	Rp 678,188,400

Sumber : Hasil Olah Data Peneliti, 2024

Tabel 2. Payback Period NN Kriuk

Th	Investasi	Arus Kas	Akumulasi
	-Rp 169,900,492		-Rp 169,900,492
1		Rp 97,944,508	-Rp 71,955,984
2		Rp 98,000,000	Rp 26,044,016
3		Rp 98,200,000	Rp 124,244,016
4		Rp 98,500,000	Rp 222,744,016
5		Rp 98,700,000	Rp 321,444,016
6		Rp 99,120,000	Rp 420,564,016
7		Rp 100,320,000	Rp 520,884,016
8		Rp 105,000,000	Rp 625,884,016

Sumber : Hasil Olah Data Peneliti, 2024

Tabel 3. Payback Period Jamu Nyah Rudi

Thn	Investasi	Arus Kas Bersih	Akumulasi
	-Rp 178,840,000		-Rp 178,840,000
1		Rp 77,339,200	-Rp 101,500,800
2		Rp 77,650,000	-Rp 23,850,800

Tabel 4. NPV dan IRR Nani's Ice Cream

Investasi	Rp 144,543,200			Tingkat Bunga	12.0%
tahun	Investasi	Arus Kas Bersih	Akumulasi	Discount Factor	Present Value
	-Rp 144,543,200		-Rp 144,543,200	1	-Rp 144,543,200.00
1-Jan		Rp 101,431,600	-Rp 43,111,600	0.892857143	Rp 90,563,928.57
2		Rp 102,000,000	Rp 58,888,400	0.797193878	Rp 81,313,775.51
3		Rp 102,450,000	Rp 161,338,400	0.711780248	Rp 72,921,886.39
4		Rp 102,870,000	Rp 264,208,400	0.635518078	Rp 65,375,744.73
5		Rp 103,000,000	Rp 367,208,400	0.567426856	Rp 58,444,966.14

3		Rp 77,980,000	Rp 54,129,200
4		Rp 78,200,000	Rp 132,329,200
5		Rp 78,650,000	Rp 210,979,200
6		Rp 78,975,000	Rp 289,954,200
7		Rp 79,120,000	Rp 369,074,200
8		Rp 79,560,000	Rp 448,634,200

Sumber : Olah Data Peneliti, 2024

Berdasarkan perhitungan *Payback Period* dari ketiga usaha tersebut yaitu Nani's Ice Cream dan NN Kriuk pengembalian modal awal tertutup pada tahun kedua dari berjalannya usaha, sedangkan pada Jamu Nyah Rudi pengembalian modal awal usaha tertutup pada tahun ketiga dari berjalannya usaha. Aliran kas bersih di dapat dari seluruh laba pada 1 tahun usaha kemudian dikurangi dengan modal awal usaha. waktu tersebut terbilang relatif singkat untuk menghasilkan keuntungan di masa mendatang serta diperlukan komitmen dalam menjaga kualitas produk untuk meningkatkan penjualan.

2) Perhitungan NPV dan IRR

Net Present Value (NPV) merupakan salah satu metode dalam menganalisis investasi yang digunakan untuk menentukan nilai sekarang dari aliran kas bersih yang diharapkan dari suatu usaha (Yudianto, 2022). Dengan kata lain bahwa Net Present Value (NPV) adalah untuk menghitung selisih antara nilai sekarang dari semua aliran kas masuk dengan nilai sekarang dari semua aliran kas keluar dari suatu usaha yang dijalankan.

Menurut M. Giatman (2017) Internal Rate of Return merupakan bagian dalam mencari suku bunga dengan metode ketika Net Present Value = 0. Internal Rate of Return sendiri digunakan untuk menilai tingkat kemampuan arus kas bersih untuk mengembalikan investasi atau dalam tingkat suku bunga (%) dalam periode waktu tertentu dan menilai besarnya kewajiban yang harus dipenuhi.

JURNAL MANEKSI VOL 14, NO. 01, MARET 2025

6		Rp 103,460,000	Rp 470,668,400	0.506631121	Rp 52,416,055.80
7		Rp 103,650,000	Rp 574,318,400	0.452349215	Rp 46,885,996.17
8		Rp 103,870,000	Rp 678,188,400	0.403883228	Rp 41,951,350.89
NPV					Rp 436,821,441.64
IRR					70.3%

Sumber : Hasil Olah Data Peneliti, 2024

Tabel 5. NPV dan IRR NN Kriuk

Investasi	Rp 169,900,492			Tingkat Bunga	12%
Tahun	Investasi	Arus Kas Bersih	Akumulasi	Discount Faktor	Present Value
	-Rp 169,900,492		-Rp 169,900,492	1	-Rp 169,900,492.00
1		Rp 97,944,508	-Rp 71,955,984	0.892857143	Rp 87,450,453.57
2		Rp 98,000,000	Rp 26,044,016	0.797193878	Rp 78,125,000.00
3		Rp 98,200,000	Rp 124,244,016	0.711780248	Rp 69,896,820.34
4		Rp 98,500,000	Rp 222,744,016	0.635518078	Rp 62,598,530.72
5		Rp 98,700,000	Rp 321,444,016	0.567426856	Rp 56,005,030.66
6		Rp 99,120,000	Rp 420,564,016	0.506631121	Rp 50,217,276.73
7		Rp 100,320,000	Rp 520,884,016	0.452349215	Rp 45,379,673.28
8		Rp 105,000,000	Rp 625,884,016	0.403883228	Rp 42,407,738.94
NPV					Rp 397,908,137.49
IRR					57.4%

Sumber : Hasil Olah Data Peneliti, 2024

Tabel 6. NPV dan IRR Jamu Nyah Rudi

Investasi	Rp 178,840,000			Tingkat Bunga	12.0%
tahun	Investasi	Arus Kas Bersih	Akumulasi	Discount Factor	Present Value
	-Rp 178,840,000		Rp 178,840,000	1	-Rp 178,840,000.00
1		Rp 77,339,200	-Rp 101,500,800	0.892857143	Rp 69,052,857.14
2		Rp 77,650,000	-Rp 23,850,800	0.797193878	Rp 61,902,104.59
3		Rp 77,980,000	Rp 54,129,200	0.711780248	Rp 55,504,623.72
4		Rp 78,200,000	Rp 132,329,200	0.635518078	Rp 49,697,513.73
5		Rp 78,650,000	Rp 210,979,200	0.567426856	Rp 44,628,122.20
6		Rp 78,975,000	Rp 289,954,200	0.506631121	Rp 40,011,192.79

JURNAL MANEKSI VOL 14, NO. 01, MARET 2025

7		Rp 79,120,000	Rp 369,074,200	0.452349215	Rp 35,789,869.92
8		Rp 79,560,000	Rp 448,634,200	0.403883228	Rp 32,132,949.62
NPV					Rp 265,057,461.54
IRR					42.3%

Sumber :Hasil Olah Data Peneliti, 2024

Perhitungan *Net Present Value* dan *Internal Rate of Return* yang dilakukan diatas dapat menunjukkan tingkat kelayakan dari usaha Nani's Ice Cream, NN Kriuk dan Jamu Nyah rudi. Dari ketiga usaha, menunjukkan hasil *Net Present Value* Positif maka dapat diasumsikan bahwa investasi diterima.

Pada perhitungan *Internal Rate of Return*, tingkat bunga pengembalian (*cost of capital*) yang di inginkan yaitu sebesar 12% diatas tingkat suku bunga bank, sedangkan dalam perhitungannya, *Internal Rate of Return* dari Nani's Ice Cream yaitu sebesar 70,3%. *Internal Rate of Return* dari NN Kriuk sebesar 57,4%. Dan *Internal Rate of Return* dari Jamu Nyah Rudi yaitu sebesar 42,3%. Maka dapat disimpulkan bahwa ketiga UMKM tersebut diatas layak atau *feasible* untuk dijalankan. Ketiga usaha tersebut layak untuk menjadi investasi jangka panjang dan potensial dalam menghasilkan keuntungan

1) Aspek Hukum

Maksud dari aspek hukum dalam studi kelayakan usaha bertujuan untuk menganalisis secara mendalam mengenai dokumen-dokumen yang dimiliki terhadap peraturan dan perundang-undangan yang berlaku dengan meneliti keabsahan, keaslian, dan kesempurnaan dari dokumen-dokumen tersebut. (Made et al., 2022).

Dalam studi kelayakan usaha, aspek hukum dapat menjadi bukti bahwa usaha tersebut aman untuk dijalankan. Dengan aspek hukum maka dapat dibuktikan dari legalitas usaha yang dijalankan sehingga dapat mencegah adanya masalah hukum dikemudian hari yang dapat mengganggu kelancaran usaha (Ahmad Subagyo, 2007).

Aspek hukum dari usaha Nani's Ice Cream, NN Kriuk dan Jamu Nyah Rudi dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 7. Legalitas dari UMKM

No	Nama UMKM	Aspek Hukum
1	Nani's Ice Cream	NIB dan Halal
2	NN Kriuk	NIB dan P-IRT
3	Jamu Nyah Rudi	NIB dan P-IRT

Sumber : Peneliti, 2024

NIB atau Nomor Izin Berusaha merupakan identitas tunggal untuk setiap pelaku usaha di

Indonesia (DJPPI Kominfo, 2024). Dengan memiliki NIB maka usaha yang dimiliki telah mempunyai izin resmi dan diakui oleh pemerintah sehingga dapat memudahkan dalam mengurus segala perizinan lainnya secara lebih mudah dan efisien baik secara online maupun offline (jatengprov, 2024).

Dengan memiliki NIB maka pengusaha akan lebih mudah dalam menjangkau pasar dengan platform *e-commerce* atau pasar modern yang mengharuskan untuk memiliki NIB. Serta dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan (jatengprov, 2024).

P-IRT dalam usaha merupakan izin edar yang diberikan kepada produk industri rumah tangga berupa produk olahan pangan (Setiawan, 2022) dengan memiliki P-IRT maka dapat menjadi jaminan bahwa produk yang dihasilkan telah memenuhi standar keamanan pangan yang telah ditetapkan oleh pemerintah/dinas kesehatan (Purboni, 2023). Selain itu, dengan P-IRT akan meningkatkan kredibilitas produk sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk dan memudahkan dalam pemasaran dan menjangkau pasar ke akses yang lebih luas (Batubara et al., 2022).

Sertifikasi Halal merupakan sertifikasi yang diberikan oleh MUI kepada produk yang menjadi jaminan bahwa produk tersebut aman dari bahan-bahan non halal, selain itu dengan memiliki sertifikasi halal maka akan memperluas target pasar produk menjangkau ke pasar yang lebih luas di berbagai kalangan dan juga dapat meningkatkan citra produk yang telah memenuhi standar MUI (dinas koperasi umkm jateng, 2023).

2) Aspek Pemasaran

Sebelum melakukan pemasaran diperlukan analisis pemasaran guna mengetahui kondisi pasar dan pesaing serta mengkategorikannya dalam urutan tingkatan penguasaan pasar sehingga dapat terperinci dengan jelas pelanggan yang prospektif yang akan menjadi target pasar untuk menyusun strategi dan anggaran sehingga tujuan dapat terealisasi (Yana, 2020).

Untuk menentukan strategi pemasaran yang baik perlu dilakukan melihat terlebih dahulu peluang pasar dan menganalisis pesaing untuk menentukan kedudukan dari produk yang ditawarkan. Menurut (Kasmir & Jakfar, 2007), pemasaran dapat dipahami

JURNAL MANEKSI VOL ..., NO., BULAN TAHUN

sebagai rangkaian dari suatu aktivitas yang melibatkan aspek sosial dan pengelolaan, di mana seorang atau sekelompok orang berusaha untuk mendapatkan sesuatu yang mereka inginkan dengan cara menukar atau menghasilkan barang atau produk yang memiliki nilai dengan pihak lain (Kadar et al., 2024). Secara lebih sederhananya, pemasaran dimaksudkan sebagai sebuah usaha untuk menghasilkan dan memasarkan produk kepada target pasar tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Nani's Ice Cream yaitu mengikuti bazar dan kegiatan yang dilakukan oleh dinas setempat, selain itu variasi rasa yang beragam menjadi daya tarik tersendiri bagi Nani's Ice Cream. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh NN Kriuk yaitu dengan menitipkan ke toko / warung dan juga pusat oleh-oleh variasi produk yang diproduksi oleh NN Kriuk juga beragam dan tersedia berbagai rasa seperti balado dan original, selain itu NN Kriuk juga menerima pesanan untuk acara kegiatan masyarakat. Strategi yang dilakukan oleh Jamu Nyah Rudi yaitu *by order* atau sesuai dengan pesanan dari reseller karena produk yang tidak bisa disimpan terlalu lama, variasi produk yang dijual oleh Jamu Nyah Rudi yaitu beras kencur, kunir asam dan aneka jamu lain.

Pemasaran yang dilakukan oleh Nani's Ice Cream, NN Kriuk dan Jamu Nyah Rudi memiliki ciri yang sama tau metode yang sama yaitu dengan memasarkan produk buatan mereka secara langsung melalui media sosial dan dari mulut ke mulut, ketiga usaha tersebut juga terdaftar dalam Dinas Ketahanan Pangan Kabupaten Boyolali sehingga banyak relasi untuk memasarkan produk, dengan metode pemasaran yang seperti itu mungkin akan lama dalam memperoleh pasar atau konsumen. Tetapi, dengan metode pemasaran tersebut, target pasar dapat tercukupi dengan baik kebutuhannya dan meningkatkan kepuasan dari pelanggan atau konsumen, selain memasarkan produk langsung ke konsumen, ketiga UMKM tersebut juga memiliki reseller yang dapat membantu mereka dalam memasarkan produknya.

Dalam membangun sebuah usaha, pasti tidak terlepas oleh kendala atau risiko bisnis yang tak terhindarkan dan sulit untuk prediksi (Maitri et al., 2022). akibat dari risiko tersebut yaitu terjadinya kerugian finansial bagi pemilik usaha. adapun kendala dan risiko usaha yang dihadapi oleh Nani's Ice Cream, NN Kriuk dan Jamu Nyah Rudi, antara lain:

Kendala yang dihadapi oleh Nani's Ice Cream yaitu keterbatasan dalam akses pasar yang lebih luas, karena produk yang berupa makanan basah maka akan kesulitan untuk mengirimkan produk ke tempat yang lebih jauh seperti luar daerah. Upaya untuk menghadapi kendala tersebut

yaitu menambah peralatan yang dapat digunakan untuk mengirimkan produk dengan jarak jauh, selain itu, Nani's Ice Cream juga perlu untuk meningkatkan kualitas produk untuk menarik konsumen dan menjangkau pasar yang lebih luas.

Kendala dan risiko yang dihadapi oleh NN Kriuk yaitu produk yang mudah rusak apabila tidak berhati-hati dalam mendistribusikan produk tersebut, selain itu, diwilayah produksi terdapat beberapa tetangga yang menjadi pesaing bisnis karena memiliki usaha dengan produk yang sama. Upaya untuk menghadapi persaingan pasar tersebut yaitu dengan meningkatkan kualitas produk sehingga dapat diterima oleh pasar serta mempromosikan produk dengan lebih efektif menggunakan media sosial.

Risiko dan kendala yang dihadapi oleh Jamu Nyah Rudi yaitu produk yang tidak tahan lama sehingga kesulitan dalam menjangkau pasar yang lebih luas dengan pengiriman yang lama maka produk akan basi. Cara yang dapat dilakukan oleh Jamu Nyah Rudi dapat berupa mengembangkan produk ke dalam bentuk bubuk sehingga dapat meningkatkan waktu simpan menjadi lebih lama.

Banyaknya persaingan yang ada di sekitar membuat ketiga usaha tersebut melakukan upaya untuk mengatasi kendala tersebut dengan meningkatkan kualitas produk serta meningkatkan promosi produk dengan efektif dan efisien yang dapat menarik konsumen.

5. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan dari uraian dan pembahasan mengenai analisis kelayakan usaha pengolahan pangan lokal dilihat dari aspek finansial dan non finansial, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil dari *Payback Period* (PP) Nani's Ice Cream dan NN Kriuk terjadi pada tahun kedua, sedangkan Jamu Nyah Rudi terjadi pada tahun ketiga. Berdasarkan perhitungan *Payback Period* (PP) ketiga usaha tersebut layak untuk dijalankan karena pengembalian modal awal kurang dari 5 tahun. Hal ini menunjukkan menunjukkan bahwa ketiga usaha tersebut merupakan investasi yang dapat menghasilkan keuntungan dengan cepat.
2. Berdasarkan nilai *Net Present Value* (NPV) pada Nani's Ice Cream sebesar Rp 436,821,441.64 sedangkan NN Kriuk sebesar Rp 397,908,137.49 dan Jamu Nyah Rudi sebesar Rp 265,057,461.54 maka dapat dapat disimpulkan bahwa ketiga usaha tersebut layak untuk dijalankan karena hasil NPV lebih besar dari nol. hal ini menunjukkan bahwa investasi dari ketiga usaha dapat menghasilkan keuntungan yang signifikan.

JURNAL MANEKSI VOL ..., NO., BULAN TAHUN

3. Nilai dari *Internal Rate of Return* (IRR) Nani's Ice Cream sebesar 70,3%, NN Kriuk sebesar 57,4% dan Jamu Nyah Rudi sebesar 42,3% maka dapat disimpulkan bahwa ketiga usaha tersebut layak untuk dijalankan karena hasil IRR lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditentukan yaitu 12% sehingga, ketiga usaha tersebut dapat menghasilkan keuntungan yang signifikan dalam jangka waktu panjang.
4. Berdasarkan analisis non finansial, dari aspek hukum usaha Nani's Ice Cream, NN Kriuk, dan Jamu Nyah Rudi sudah memiliki izin usaha dari pemerintah setempat dan juga izin lain seperti halal MUI dan P-IRT.
5. Aspek pemasaran dari Nani's Ice Cream, NN Kriuk dan Jamu Nyah Rudi sudah mencakup kawasan Kabupaten Boyolali dan sudah sampai di daerah lain dengan metode pemasaran yang menarik dengan memperhatikan strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan penjualan dan reputasi usaha.

Hasil dari analisis *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR) dapat membantu ketiga UMKM tersebut dalam pengambilan keputusan investasi dengan tepat, pengelolaan keuangan yang efektif dalam memantau biaya operasional dan pendapatan, serta dapat membantu UMKM dalam mengembangkan strategi usaha yang efektif seperti pengembangan produk dan strategi pemasaran untuk memastikan keberlangsungan usaha.

5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada usaha Nani's Ice Cream, NN Kriuk dan Jamu Nyah Rudi, pemilik harus memperbaiki dalam pencatatan keuangan sehingga pendapatan dan modal yang dikeluarkan akan lebih terarah. Untuk mencapai target pasar yang lebih besar maka pemasaran dapat dilakukan dengan menggunakan media social seperti facebook, Instagram, tiktok untuk mempromosikan produknya, serta pemilik juga dapat melakukan kerjasama dengan pihak lain yang dapat membantu dalam meningkatkan penjualan dan citra usaha seperti pemerintah atau organisasi.

Bagi penelitian selanjutnya dapat difokuskan pada analisis yang lebih mendalam mengenai aspek non finansial seperti manajemen dan lingkungan, sedangkan dalam aspek finansial dapat dilakukan analisis dengan menggunakan penilaian lain yang lebih mendalam.

Bagi pemerintah dapat memberikan pendampingan dalam pengelolaan bahan baku lokal sehingga dapat menaikkan pendapatan bagi petani

maupun para pelaku usaha lain serta menaikkan citra daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Subagyo. (2007). *Studi Kelayakan : Teori dan Aplikasi*. PT Elex Media Komputindo.
- Arnold, P. W., Nainggolan, P., Damanik, D., & Simalungun, U. (2020). *Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari Oleh* : (Vol. 2, Issue 1). <https://doi.org/doi.org/10.36985/ekuilnomi.v2i1.1349>
- Bangun, C. F., Yuniar, V., Bugis, S. W., & Suhairi. (2022). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk Ditinjau dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan*. 2, 142–151. <https://doi.org/10.47476/manageria.v2i2.929>
- Batubara, S., Maharani, F., & Makhrani. (2022). *Pengembangan Usaha UMKM Di Masa Pandemi Melalui Optimalisasi Penggunaan Dan Pengelolaan Media Digital*. 02(01), 1017–1022.
- Berliani, D. N., & Abadi, M. T. (2023). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Keripik Singkong (Studi Kasus Usaha Keripik Singkong S3 Di Kecamatan Sragi Kabupaten Pekalongan)*. 1, 60–68.
- Dinas Koperasi UMKM Jateng. (2023, March 30). *Manfaat Sertifikasi Halal Bagi UMKM*. Retrieved from [dinkopumkm.jatengprov.go.id:](https://dinkopumkm.jatengprov.go.id/) <https://dinkopumkm.jatengprov.go.id/berita/view/2620>
- DJPPI Kominfo. (2024, July 3). *Langkah Untuk Mendapatkan NIB Bagi Pelaku Usaha*. Retrieved from DJPPI Kominfo: <https://djppi.kominfo.go.id/news/langkah-untuk-mendapatkan-nib-bagi-pelaku-usaha>
- Jatengprov. (2024, November 18). *Jangan Sekedar Antusias Urus NIB, UMKM Juga Mesti Paham Manfaatnya*. Retrieved from [jatengprov:](https://jatengprov.go.id) <https://jatengprov.go.id>
- Kadar, M., Hassandi, I., Khoirunnisa, I., Handayani, S., & Adi, T. (2024). *Analisis Resiko pada UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi*. 3, 425–434.
- Kasmir, & Jakfar. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis* (Edisi Kedu). Prenada Media Group.
- Kemenko PMK. (2024, November 2). *Roda Penggerak Ekonomi Bangsa : Pelaku UMKM*. Retrieved from Kemenko PMK: <https://www.kemenkopmk.go.id/roda-penggerak-ekonomi-bangsa-pelaku-umkm>
- Made, N., Sari, M., Ardani, W., & Widani, N. M. (2022). *Analisis Kelayakan Pengembangan Bisnis Waralaba Produk Olahan Pangan*

JURNAL MANEKSI VOL ..., NO. ..., BULAN TAHUN

- Dimsum pada UMKM Gerobak Dimsum Bali.*
1, 38–45.
- Maitri, B., Hartono, C., Jennifer, F., Liana, J., & Laulita, N. B. (2022). *Analisis Manajemen Risiko Pada Usaha Brownies UMKM Moifoods*. *Btm.*, 7(3), 245–254.
<https://doi.org/10.37531/mirai.v7i3.2492>
- Peraturan BPK. (2024, November 12). *Undang-undang (UU) No. 20 Tahun 2008 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Retrieved from Peraturan BPK: <https://peraturan.bpk.go.id>
- PPID Boyolali. (2019, June 21). *Wabup Minta Dukungan Wujudkan Boyolali Sebagai Kota Susu*. Retrieved from PPID Boyolali: <https://ppid.boyolali.go.id/detail/wabup-minta-dukungan-wujudkan-boyolali-sebagai-kota-susu>
- Purboni, V. S. (2023). *Pentingnya Legalitas PIRT dan NIB Bagi Pelaku Usaha Kue Kering*. 28–37.
<https://doi.org/https://doi.org/10.37303/magister.v14i1.75>
- Sembiring, D. (2023). *Studi Kelayakan Bisnis. Teori, Aplikasi, dan Soal Pembahasan* (Edisi Pert). Mitra Wacana Media.
- Setiawan, K. (2022). *Kelayakan Usaha dan Nilai Tambah Stik Rumput Laut dan Marning Jagung sebagai Produk Pangan Olahan di Kota Kupang*. 15(2).
- Wirahapsari, D., & Utami, D. S. (2023). *Usaha Kuliner Olahan Daging Ayam Tasuu Katsu Di Kota Semarang*. 6(2), 122–129.
- Yana, S. (2020). *Analisa Kelayakan Usaha Produk Susu Kedelai Olahan Home Made di Kota Banda Aceh*. 82–89.
- Yudianto, A., & Nurpratama, M. (2022). *Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry Olahan Buah Mangga Di Desa Pawidean Jatibarang Kabupaten Indramayu*. 08(01), 98–112.