

**ANALISIS KELAYAKAN BISNIS UMKM SALMAN ORANGE JUICE
(SOJ) DI KOTA PALU**

Tina Sintiani

Universitas Tadulako
tinasintaini758@gmail.com

Dewi Junita Purwanti

Universitas Tadulako
dewijunitapurwanti@gmail.com

Munawarah

Universitas Tadulako
attar.khansa@gmail.com

Muhammad Din

Universitas Tadulako
didi.kaili83@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the feasibility of the Salman Orange Juice (SOJ) micro-enterprise in Palu City, which produces fresh orange drinks based on local raw materials. Data were obtained through interviews with the business owner, field observations, and financial documentation. The analysis used qualitative and quantitative descriptive approaches, with investment feasibility indicators including Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Payback Period (PBP), and Internal Rate of Return (IRR), using a 10% discount rate. The results indicate a positive NPV of Rp4,600,000, a PI of 1.23, a PBP achieved in 0.74 years or approximately 9 months, and an IRR of 35.3%. All calculations indicate that the SOJ business is feasible to operate and develop further. From a non-financial perspective, this business also supports local economic empowerment by utilizing orange raw materials from local farmers, offering healthy beverage products, and has a potential market, especially among university students. Thus, the SOJ business not only provides financial benefits but also has a positive socio-economic contribution.

Keywords: *Msmes, Business Feasibility Analysis, Salman Orange Juice, Investment*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha mikro *Salman Orange Juice* (SOJ) di Kota Palu, yang bergerak dalam produksi minuman jeruk segar berbasis bahan baku lokal. Data penelitian diperoleh melalui wawancara dengan pemilik usaha, observasi lapangan, serta dokumentasi keuangan. Analisis dilakukan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif, dengan indikator kelayakan investasi berupa *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Payback Period* (PBP), dan *Internal Rate of Return* (IRR), menggunakan tingkat diskonto sebesar 10%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa NPV bernilai positif sebesar Rp4.600.000, PI sebesar 1,23, PBP tercapai dalam waktu 0,74 tahun atau sekitar 9 bulan, serta IRR mencapai 35,3%. Seluruh hasil perhitungan menunjukkan bahwa usaha SOJ layak dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut. Dari aspek non-finansial, usaha ini juga mendukung pemberdayaan ekonomi lokal dengan memanfaatkan bahan baku jeruk dari petani sekitar, menawarkan produk minuman sehat, dan memiliki pasar potensial terutama di kalangan mahasiswa. Dengan demikian, usaha SOJ tidak hanya memberikan keuntungan finansial, tetapi juga memiliki kontribusi sosial-ekonomi yang positif.

Kata Kunci: UMKM, Analisis Kelayakan Bisnis, *Salman Orange Juice*, Investasi

PENDAHULUAN

Kehadiran UMKM memegang peranan vital dalam mempercepat pertumbuhan ekonomi nasional dan menciptakan lapangan kerja. Menurut kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah, sektor UMKM mencakup 99% dari unit usaha di Indonesia, menyumbang 60,5% terhadap produk domestik bruto (PDB), serta menyerap lebih dari 96% tenaga kerja (Lubis & Salsabila, 2024). Hal ini menunjukkan adanya dominasi peran UMKM dalam struktur ekonomi Indonesia, terutama di wilayah-wilayah yang belum tersentuh industri besar (Bakrie et al., 2024). Salah satu bentuk usaha tersebut adalah usaha yang dirintis oleh mahasiswa, seperti *Salman Orange Juice* (SOJ). Usaha ini didirikan oleh seorang mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Tadulako pada akhir tahun 2019, dan mulai menggunakan brand resmi SOJ sejak tahun 2022. Produk ini menyajikan minuman jeruk segar yang diperas langsung, tanpa tambahan pengawet dan pewarna buatan. Bahan baku diperoleh dari petani lokal dan proses produksinya dilakukan secara manual, sederhana namun tetap menjaga kebersihan. Untuk menilai sejauh mana usaha SOJ layak dikembangkan, diperlukan analisis yang

menyeluruh dari berbagai aspek. Analisis kelayakan usaha meliputi aspek hukum, aspek sosial dan ekonomi, aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi dan teknis, aspek manajemen dan sumber daya manusia, serta aspek lingkungan. Selain itu, perlu juga dilakukan analisis kelayakan dari aspek keuangan, yang mencakup indikator investasi seperti *Present Value* (PV), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Indeks* (PI), *Payback Period* (PBP), *Internal Rate Of Return* (IRR). Dengan menggunakan pendekatan ini, diharapkan dapat diketahui apakah usaha tersebut layak dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut. Beberapa penelitian sebelumnya juga menekankan pentingnya studi kelayakan bisnis sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi usaha, termasuk di sektor minuman sehat. Penelitian Indra (2023) dalam analisis usaha Daeng Fruit's menunjukkan bahwa aspek non finansial maupun aspek keuangan sama-sama berperan penting dalam menilai keberlanjutan sebuah usaha minuman. Penelitian lainnya oleh Syawal, Hidayat, dan Latief (2020) membuktikan bahwa usaha minuman dengan bahan lokal memiliki peluang berkembang jika ditunjang oleh pengelolaan keuangan dan operasional yang baik. Oleh karena itu, usaha SOJ sebagai UMKM berbasis mahasiswa perlu dianalisis secara menyeluruh untuk menentukan kelayakan jangka panjangnya sebagai bisnis yang tidak hanya menguntungkan, tetapi juga berkelanjutan (Syawal *et al.*, 2020). Karya ilmiah ini akan meneliti kelayakan suatu perencanaan pengembangan bisnis pada Usaha SOJ melalui Studi Kelayakan Bisnis dengan proyeksi arus kas dengan menggunakan penganggaran modal. Dalam penelitian ini akan dilakukan evaluasi mengenai kebutuhan *budgeting* untuk pengembangan bisnis dan juga proyeksi pendapatan di tahun tahun yang akan datang berdasarkan data historis yang ada. Hasil yang didapat dari hasil penelitian ini merupakan sebuah laporan evaluasi apakah pengembangan pada Usaha SOJ memberikan keuntungan atau tidak berdasarkan tingkat pengembalian investasi yang didapat dan hasil penelitian ini dapat menjadi proposal Usaha SOJ dalam mengajukan permintaan perencanaan pengembangan bisnis. Guna menghadapi berbagai ancaman dari pesaing bisnis restoran. Pada kesempatan ini, peneliti akan mencoba membantu Usaha SOJ dalam melakukan analisis kelayakan bisnis dalam pengembangan (ekspansi) dengan menggunakan

Studi Kelayakan Bisnis sehingga diperoleh analisis yang lebih akurat dan dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan.

TELAAH LITERATUR

Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Umar (2005) mengatakan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru. Menurut Ibrahim (2009), studi kelayakan bisnis adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat di peroleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Menurut Subagyo (2008), studi kelayakan bisnis adalah sebuah studi yang menyatakan layak atau tidak, yang dilakukan untuk menilai dalam pengembangan sebuah usaha. Menurut Kasmir (2010), paling tidak ada 5 (lima) tujuan mengapa sebelum suatu bisnis atau proyek dijalankan perlu adanya dilakukan studi kelayakan, yaitu:

1. Menghindari resiko kerugian,

Untuk menghindari resiko kerugian di masa yang akan datang, karena di masa yang akan datang ada situasi ketidakpastian. Kondisi ini yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang tidak kita inginkan baik resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat kita kendalikan.

2. Memudahkan perencanaan,

Jika kita dapat meramalkan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja yang perlu direncannakan. Perencanaan meliputi beberapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek akan dijalankan, dimana lokasi proyek akan dibangun, siapa-siapa yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh, serta bagaimana mengawasinya jika terjadi

penyimpangan. Yang jelas dalam perencanaan sudah terdapat jadwal pelaksanaan usaha, mulai dari usaha dijalankan sampai waktu tertentu.

3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang dapat dikerjakan. Kemudian pengerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun. Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.

4. Memudahkan pengawasan,

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun. Pelaksanaan pekerjaan bisa sungguh-sungguh melakukan pekerjaannya karena merasa ada yang mengawasi, sehingga pelaksanaan pekerjaan tidak terhambat oleh adanya hal-hal yang tidak perlu.

5. Memudahkan pengendalian,

Jika dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka apabila terjadi suatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan bisa dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng ke rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Konseptual dalam studi kelayak bisnis memiliki beberapa tahapan, menurut Umar (2005), yaitu:

1. Penemuan ide proyek

Produk dan jasa yang akan dibuat haruslah memiliki potensi yang baik untuk dijual dan menguntungkan. Karena itu, penelitian terhadap kebutuhan pasar dan jenis produk atau jasa dari usaha harus dilakukan. Penelitian dari produk dapat dilakukan dengan mencari tahu bahwa kriteria-kriteria suatu produk

atau jasa tersebut apakah dapat memenuhi kebutuhan pasar yang masih belum terpenuhi.

2. Tahap penelitian

Setelah ide-ide proyek dipilih, selanjutnya melakukan penelitian yang lebih mendalam dengan memakai metode ilmiah. Proses tersebut dilakukan dengan tahapan pengumpulan data, lalu mengelolah data dengan memasukan teori-teori secara relevan, menganalisis dan mengintepretasikan hasil pengelolaan data dengan alat- alat analisis yang sesuai.

3. Tahap Evaluasi proyek

Ada tiga macam evaluasi proyek. Pertama, mengevaluasi usulan proyek yang akan didirikan. Kedua, proyek yang sedang beroperasi. Dan yang ketiga, mengevaluasi proyek yang baru akan selesai dibangun. Evaluasi berarti melakukan perbandingan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau perbandingan criteria, dimana standar atau criteria ini bersifat kuantitatif ataupun kualitatif.

4. Tahap usulan yang layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan proyek bisnis yang dianggap layak dan terdapat keterbatasan- keterbatasan yang dimiliki manajemen untuk merealisasikan proyek tersebut , maka perlu melakukan pemilihan proyek yang dianggap paling penting untuk direalisasikan. Sudah pasti, bahwa proyek yang telah menjadi prioritas ini memiliki skor yang paling tinggi dibandingkan dengan proyek usulan lainnya, berdasarkan criteria-kriteria penilaian yang telah ditentukan.

5. Tahap rencana proyek bisnis

Setelah suatu usulan proyek dipilih untuk direalisasikan, perlu dibuat suatu rencana kerja pelaksanaan terhadap proyek itu sendiri. Mulai dari menentukan jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksanaan, ketersediaan dana dan sumber daya lain, kesiapan manajemen dan lain-lain.

6. Tahap pelaksanaan proyek bisnis

Setelah semua tahapan yang harus dikerjakan selesai disiapkan, tahap akhir pelaksanaan pun dimulai. Semua tenaga pelaksana proyek, mulai dari

pemimpin dampai 13 tingkatan yang paling bawah, harus bekerja sama dengan sebaik-baiknya sesuai dengan rencana yang telah di terapan.

Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Dalam Studi kelayakan Bisnis ada beberapa aspek yang perlu diketahui, menurut Umar (2005) yang akan diteliti dalam studi kelayakan bisnis ini yaitu :

1. Aspek Pasar, yaitu meneliti tentang permintaan suatu produk atau jasa, berapa luas pasar, pertumbuhan permintaan dan market-share dari produk yang bersangkutan.
2. Aspek Pemasaran, yang meneliti segmen, target, posisi produk, kepuasan konsumen dan hal-hal lainnya yang berkaitan dengan urusan marketing.
3. Aspek Teknik dan Teknologi, yang meneliti kebutuhan apa yang diperlukan dan bagaimana secara teknis, proses produksi akan dilaksanakan.
4. Aspek Sumber Daya Manusia, yang meneliti tentang peran SDM dalam pembangunan proyek bisnis dan juga peran SDM dalam operasional rutin bisnis setelah proyek selesai dibangun.
5. Manajemen, meneliti tentang manajemen pada saat pembangunan proyek bisnis dan juga manajemen saat bisnis dioperasikan secara rutin.
6. Aspek Keuangan, meneliti tentang perhitungan jumlah dana yang diperlukan untuk keperluan modal kerja awal dan untuk pengadaan harta tetap proyek.
7. Aspek sosial, politik dan ekonomi, yang menganalisis kondisi-kondisi eksternal di luar perusahaan yang dinamis dan tidak bisa dikendalikan, secara politik, perekonomian negara dan juga sosial.
8. Aspek lingkungan Industri, yang meneliti tentang persaingan dan kondisi lainnya yang mempengaruhi perjalanan suatu bisnis.
9. Aspek Yuridis, yang meneliti tentang hal-hal yang menyangkut badan hukum perusahaan, izin operasional dan lainnya.
10. Aspek Lingkungan hidup, di mana analisis dilakukan untuk meneliti pengaruh operasional bisnis terhadap lingkungan sekitarnya, seperti kesehatan, polusi, pencemaran dan lainnya.

Investasi

Menurut William F.S (dalam Kasmir dan Jakftar, 2012), investasi adalah mengorbankan uang sekarang untuk uang di masa yang akan datang. Dari pengertian ini terkandung dua atribut penting di dalam investasi, yaitu adanya resiko dan tenggang waktu. Mengorbankan uang artinya menanamkan sejumlah dana (uang) dalam suatu usaha saat sekarang atau saat investasi dimulai. Kemudian mengharapkan pengembalian investasi dengan disertai tingkat keuntungan yang diharapkan di masa yang akan datang. Menurut Widjajanta. B, Widyaningsih. A (2007), investasi merupakan pengeluaran modal untuk pembelian aset (*asset*) fisik seperti pabrik, peralatan dan persediaan. Ada empat faktor penting yang harus dipertimbangkan dalam melakukan investasi, yaitu:

1. Modal yaitu berapa banyak dana yang diperlukan untuk melakukan investasi sampai perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang lebih dari investasi yang dikeluarkan.
2. Tingkat pengembalian yaitu berapa persen tingkat keuntungan yang bisa diperoleh dari modal yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu.
3. Tingkat resiko yaitu berapa besar kemungkinan terjadinya kerugian yang dapat mengurangi jumlah modal bahkan menghabiskan modal perusahaan.
4. Arus dana yaitu seberapa cepat dana dalam bentuk uang kas secara fisik yang dapat ditarik dari modal yang sudah disetor.

Metode Penilaian Investasi

1. Payback Period (PP)

Pengertian dari *Payback Period* antara lain adalah, suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (*initial cash investment*) dengan menggunakan aliran kas. Dengan kata lain *Payback Period* merupakan rasio antara *initial cash ratio* dan *cash inflow* yang hasilnya merupakan satuan waktu. (Umar, 2005)

Rumus :

$$\text{Payback periode} : \frac{\text{Nilai investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

Kriteria penilaian *Payback Periode* jika payback periode lebih pendek waktunya dari maximum payback periode-nya maka usulan investasi dapat diterima. Metode *payback Periode* ini cukup sederhana sehingga mempunyai kelemahan. Kelemahannya utamanya yaitu metode ini tidak memperhatikan konsep nilai waktu dari uang di samping juga tidak memperhatikan aliran kas masuk setelah payback. (Umar, 2005)

2. Metode *Internal Rate of Return* (IRR)

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas dengan mengeluarkan investasi awal. (Umar, 2005). Metode ini menunjukkan tingkat bunga yang menyamakan present value pengeluaran dengan *present value* penerimaan. *Decision Rule* dari metode ini adalah investasi dapat dilaksanakan jika IRR lebih besar dari tingkat bunga yang dipandang layak. Metode *Internal Rate of Returns* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t}$$

Dimana :

t = tahun ke

n = jumlah tahun

I = Nilai investasi awal

CF = Arus kas bersih

IRR = Tingkat bunga yang dicari harganya

Nilai IRR dapat dicari misalnya dengan *trial and error*. Caranya, hitung nilai sekarang dari arus kas dari suatu investasi dengan menggunakan suku bunga yang

wajar, misalnya 10 persen, lalu bandingkan dengan biaya investasi, jika nilai investasi terlalu kecil maka di coba lagi dengan suku bunga yang lebih tinggi. Demikian seterusnya sampai biaya investasi menjadi sama besar. Kriteria Penilaian jika IRR yang didapat ternyata lebih besar dari *rate of return* yang ditentukan maka investasi dapat diterima.

3. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value yaitu selisih antara *Present Value* dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih (aliran kas operasional maupun aliran kas terminal) di masa yang akan datang. Untuk menghitung nilai sekarang perlu ditentukan bunga yang relevan. (Umar, 2005)

Rumus :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Cft}{(1+K)^t} - I_0$$

Dimana :

CF_t = aliran kas pertahun pada periode t

I₀ = investasi awal pada tahun 0

K = suku bunga (*discount rate*)

Kriteria Penilaian Jika NPV > 0, maka usulan proyek diterima, Jika NPV < 0, maka usulan proyek ditolak, Jika NPV = 0, maka nilai perusahaan tetap walau usulan proyek diterima atau ditolak.

4. *Profitability Index* (PI)

Pemakaian metode *profitability index* (PI) ini caranya adalah dengan menghitung melalui perbandingan antara nilai sekarang (*present value*) dengan rencana penerimaan-penerimaan kas bersih dari investasi yang telah dilaksanakan. Jadi,

profitability index dapat dihitung dengan membandingkan antara PV kas masuk dengan PV kas keluar. (Umar, 2005)

Rumus :

$$PI = \frac{PV \text{ kas masuk}}{PV \text{ kas keluar}}$$

Kriteria Penilaian jika $PI > 1$, maka usulan proyek dikatakan menguntungkan. Jika $PI < 1$, maka usulan proyek tidak menguntungkan. Kriteria ini erat hubungannya dengan kriteria NPV, di mana jika NPV suatu proyek dikatakan layak ($NPV > 0$) maka menurut kriteria PI juga layak ($PI > 1$) karena keduanya menggunakan variabel yang sama.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif untuk menganalisis kelayakan usaha *Salman Orange Juice* (SOJ). Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha menggunakan kuesioner terstruktur. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari literatur terdahulu, jurnal ilmiah, dan dokumentasi yang relevan. Untuk menilai kelayakan finansial usaha, digunakan lima indikator utama, yaitu: *Present Value* (PV), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Indeks* (PI), *Payback Period* (PP), dan *Internal Rate Of Return* (IRR). Analisis dilakukan terhadap data proyeksi arus kas selama lima tahun berdasarkan informasi keuangan dari pemilik usaha. Perhitungan NPV dan IRR menggunakan tingkat diskonto sebesar 10% sebagai acuan. Penilaian dilakukan untuk menentukan apakah usaha SOJ layak dikembangkan secara finansial dan operasional.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Outlet SOJ merupakan usaha mikro yang didirikan oleh Salam Alfairizi pada tahun 2019. Usaha ini bergerak di bidang penjualan minuman ringan siap saji

seperti Es jeruk. Kegiatan operasional dilakukan melalui booth sederhana yang berlokasi di Kampus universitas tadulako, fakultas fisip.

Gambar 1 Outlet SOJ



Outlet SOJ termasuk dalam kategori usaha minuman (beverage), dengan sasaran utama konsumen dari kalangan pelajar, mahasiswa, hingga masyarakat umum. Produk yang ditawarkan cukup diminati karena harganya yang terjangkau, variasi rasa yang menarik, serta penyajian yang cepat dan praktis. Konsep penjualan melalui booth memberikan fleksibilitas dalam mobilitas dan efisiensi dalam pengelolaan operasional. Sejak didirikan, usaha ini mendapatkan respon positif dari masyarakat sekitar dan memiliki potensi besar untuk berkembang lebih jauh di masa mendatang.

Aspek ekonomi:

1. Pendapatan. Pendapatan adalah nilai yang diperoleh dari hasil penjualan SOJ dan dinyatakan sebagai pendapatan. Rata-rata pendapatan dari penjualan SOJ untuk satu hari adalah Rp 320.000. Jadi, pendapatan rata-rata selama setahun adalah sebesar Rp.76.800.000.

2. Biaya Investasi. Investasi Adalah jumlah nilai yang harus dikeluarkan untuk suatu bisnis, dengan jumlah yang disesuaikan dengan jenis bisnis. Salah satu faktor penting dalam menjalankan bisnis SOJ adalah modal investasi yang merupakan sarana utama untuk kelancaran produksi. Biaya bisnis SOJ Adalah Rp.4.585.000. Biaya investasi terbesar terdapat pada komponen investasi Booth penjualan, yaitu sebesar 65,43% dan terkecil pada komponen takaran gula sebesar 0,44%.

Tabel 1. Investasi Awal *Salman Orange Juice*

No	Nama	Jumlah	Harga satuan	Total	%
1	Booth penjualan	1	3.000.000	3.000.000	65,43%
2	Mesin pres	1	800.000	800.000	17,45%
3	Mesin peras jeruk	1	350.000	350.000	7,63%
4	Termos es batu	1	250.000	250.000	5,45%
5	Sendok es batu	1	25.000	25.000	0,55%
6	Takaran gula	1	20.000	20.000	0,44%
7	Kursi	2	50.000	100.000	2,18%
8	Cok rol	1	40.000	40.000	0,87%
TOTAL				4.585.000	100

3. Biaya Tetap. Biaya tetap (*fixed cost*) merupakan pengeluaran yang nilainya relatif konstan setiap bulan, tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi atau penjualan (Ibnu Sholeh, 2024). Pada usaha SOJ, biaya tetap terdiri dari biaya listrik dan penyusutan peralatan. Total biaya tetap per bulan adalah sebesar Rp 1.167.000, dengan komponen terbesar terletak pada penyusutan peralatan sebesar 78,58% dan komponen terkecil pada biaya listrik sebesar 21,42%.

Tabel 2. Biaya Tetap *Salman Orange Juice*

No	Nama	Nilai	%
1	Listrik	250.000	21,42%
2	Penyusutan	917.000	78,58%
TOTAL		1.167.000	100

3. Biaya Variabel. Biaya variabel adalah jumlah nilai yang harus dikeluarkan untuk kegiatan produksi yang cenderung berubah seiring dengan intensitas

pelaksanaan kegiatan. Biaya variabel usaha ini meliputi pembelian bahan baku dan bahan penolong seperti jeruk, gula, yakult, madu, serta biaya kemasan (cup dan plastik pres), sedotan dan es batu. Total biaya variabel yang dikeluarkan per bulan adalah Rp 2.978.000. Komponen terbesar terletak pada pembelian jeruk sebesar Rp 1.500.000 (50,00%), dan komponen terkecil pada plastic pres sebesar 50.000 (1,67%).

Tabel 3. Biaya Variabel *Salman Orange Juice*

No	Nama	Jumlah	Harga	%
1	Jeruk	60 kg	1.500.000	50,00%
2	Cup	800 pcs	576.000	19,20%
3	Gula pasir	30 kg	480.000	16,00%
4	Sedotan	800 pcs	112.000	3,73%
5	Madu	60 sachet	60.000	2,00%
6	Es batu	40 bungkus	120.000	4,00%
7	Yakult	40 botol	80.000	2,67%
8	Plastik pres	1.000 lembar	50.000	1,67%
TOTAL			2.978.000	100

4. Keuntungan. Suatu usaha layak untuk dikembangkan jika memberikan kontribusi keuntungan yang signifikan. Semakin besar keuntungan yang diperoleh, semakin layak usaha tersebut untuk terus dikembangkan. Untuk usaha SOJ Dikota palu, diperoleh keuntungan sebesar
5. Analisis kelayakan usaha. Suatu usaha layak jika menghasilkan keuntungan dan imbal hasil investasi bagi pelaku usaha. Oleh karena itu, beberapa analisis perlu dilakukan untuk menilai apakah usaha tersebut layak atau tidak untuk dilanjutkan.

Net Present Value (NPV)

$$NPV = \frac{27.060.000}{(1+0,1)^1} - 20.000.000$$

$$NPV = 24.000.000 - 20.000.000$$

$$= 4.600.000$$

Berdasarkan perhitungan, diperoleh nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp4.600.000. Nilai NPV yang positif menunjukkan bahwa proyek atau usaha ini

memberikan keuntungan lebih besar dibandingkan dengan biaya investasi awal. Dengan demikian, usaha ini dinilai layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan nilai tambah bagi investor.

Profitability Indeks (PI)

$$PI = \frac{(NPV)+Investasi\ Awal}{Laba\ Bersih\ Tahunan}$$

$$PI = \frac{4.600.000+20.000.000}{20.000.000}$$

$$PI = \frac{24.600.000}{20.000.000} = 1,23$$

Hasil perhitungan menunjukkan nilai Profitability Index (PI) sebesar 1,23. Nilai PI yang lebih besar dari 1 menandakan bahwa setiap Rp1,00 investasi dapat menghasilkan Rp1,23. Artinya, usaha ini memberikan tingkat keuntungan yang cukup baik dan layak untuk dilaksanakan.

Payback Period (PBP)

$$PP = \frac{Investasi\ Awal}{Laba\ Bersih\ Tahunan}$$

$$PP = \frac{20.000.000}{27.060.000}$$

$$= 0,74 \text{ Tahun}$$

$$0,74 \times 12 = 8,9 \text{ Bulan} = 9 \text{ Bulan}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai *Payback Period* (PBP) sebesar 0,74 tahun atau sekitar 9 bulan. Hal ini menunjukkan bahwa investasi awal sebesar Rp20.000.000 dapat kembali dalam waktu kurang dari 1 tahun, yaitu hanya 9 bulan. Dengan periode pengembalian yang tergolong singkat, usaha ini dapat dikatakan layak dijalankan karena mampu mengembalikan modal dengan cepat dan memberikan keuntungan pada periode berikutnya.

Internal Rate of Return (IRR)

$$IRR = \frac{CF}{C_0} - 1$$

$$IRR = \frac{27.060.000}{20.000.000} - 1$$

$$IRR = 0,353$$

$$IRR = 35,3 \%$$

Berdasarkan hasil perhitungan *Internal Rate of Return (IRR)*, diperoleh nilai sebesar 35,3%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pengembalian internal dari investasi yang dilakukan mencapai 35,3% per tahun. Nilai ini jauh lebih tinggi dibandingkan tingkat diskonto yang digunakan sebesar 10%, sehingga investasi dapat dikatakan sangat menguntungkan. Dengan demikian, usaha ini layak dijalankan karena mampu memberikan tingkat pengembalian yang lebih besar dari tingkat pengembalian minimum yang disyaratkan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis kelayakan bisnis *Salman Orange Juice (SOJ)* di Kota Palu, dapat ditarik kesimpulan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut. Dari aspek finansial, perhitungan yang dilakukan menggunakan beberapa indikator utama menunjukkan hasil yang sangat positif. Nilai *Net Present Value (NPV)* sebesar Rp4.600.000 memperlihatkan bahwa arus kas masuk yang dihasilkan lebih besar daripada biaya investasi yang dikeluarkan, sehingga usaha ini memberikan nilai tambah finansial bagi pemilik. *Profitability Index (PI)* sebesar 1,23 menegaskan bahwa setiap Rp1,00 investasi mampu menghasilkan Rp1,23, yang berarti usaha ini mampu memberikan keuntungan lebih dari biaya yang ditanamkan. Selanjutnya, *Payback Period (PBP)* menunjukkan bahwa modal investasi sebesar Rp20.000.000 dapat kembali dalam waktu yang sangat singkat, yaitu hanya 0,74 tahun atau sekitar 9 bulan. Waktu pengembalian yang cepat ini menjadi indikator rendahnya risiko usaha sekaligus memberikan ruang bagi pengembangan usaha di tahun-tahun berikutnya. Lebih jauh lagi, *Internal Rate of Return (IRR)* sebesar 35,3% yang

jauh melampaui tingkat diskonto 10% menegaskan bahwa tingkat pengembalian investasi usaha ini sangat tinggi dibandingkan dengan standar minimum pengembalian yang disyaratkan. Dengan demikian, dari sisi finansial, usaha SOJ terbukti sangat layak untuk dijalankan. Selain itu, dari aspek non-finansial, usaha SOJ juga menunjukkan prospek yang menjanjikan. Usaha ini didirikan dengan memanfaatkan bahan baku lokal berupa jeruk segar dari petani sekitar, sehingga secara langsung mendukung perekonomian masyarakat lokal. Produk yang ditawarkan merupakan minuman sehat tanpa tambahan pengawet dan pewarna buatan, yang sesuai dengan tren gaya hidup sehat masyarakat modern. Harga yang terjangkau, cita rasa yang segar, serta penyajian yang praktis menjadikan produk ini diminati oleh konsumen, terutama mahasiswa dan pelajar yang menjadi segmen pasar utama. Lokasi usaha yang strategis di area kampus juga mendukung kemudahan akses bagi konsumen. Respon positif yang ditunjukkan oleh konsumen semakin memperkuat bukti bahwa usaha ini memiliki potensi untuk berkembang. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menegaskan bahwa usaha *Salman Orange Juice* (SOJ) tidak hanya memberikan keuntungan finansial, tetapi juga memiliki kontribusi sosial dan ekonomi yang nyata. Usaha ini mampu menciptakan peluang kerja, memperkuat rantai pasok lokal, serta mendukung pemberdayaan UMKM berbasis mahasiswa. Dengan strategi pengembangan yang tepat, seperti inovasi produk, perluasan jaringan pemasaran, dan peningkatan kapasitas produksi, usaha ini berpotensi besar untuk berkembang menjadi bisnis yang berkelanjutan di masa depan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa usaha SOJ merupakan usaha yang sangat layak dijalankan baik dari segi finansial maupun non-finansial. Ada beberapa hal yang dapat disarankan oleh penulis berkenaan dengan hasil dari Studi Kelayakan ini yaitu bahwa perlu adanya penyelesaian berbagai perizinan usahan harus segera diproses, agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan yang menyangkut masalah Hukum. Perusahaan harus dapat terus melakukan inovasi-inovasi terkait fasilitas, yang memungkinkan berpengaruh terhadap volume penjualan kedepannya. Penambahan dan pengembangan Sumber Daya Manusia.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfajri *et al.* (2023). Analisis Kelayakan Usaha Minuman Daeng Fruit's Di Makassar. *Jurnal Malomo: Manajemen dan Akuntansi Vol 1 No.1*
- Alfajri, I., Latief, F., Widiawati, A., & Khaer, A. U. (2023). Analisis kelayakan usaha minuman Daeng Fruit's di Makassar. *Jurnal Malomo: Manajemen dan Akuntansi, 1(1)*, 42-56
- Hidayat, F. L. dan M. (2021). *Perencanaan dan Study Kelayakan Bisnis*. Penerbit Nobel Press.
- Ibrahim, Y. (2009). *Studi Kelayakan Bisnis (edisi revisi)*. Jakarta: PT Rineka Cipata.
- Kasmir, J. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Revisi. Jakarta : Kencana
- Lubis, P. S. I., & Salsabila, R. (2024). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Di Indonesia. *Muqaddimah: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis, 2(2)*, 91-110.
- Marcellina, N., Muhammad, D. I. N., Muliati, M., & Jurana, J. (2025). Feasibility of All Terrain Vehicle (ATV) Investment In Msmes Tridea Hills Porame Tourism Village. *Journal of Tourism Economics and Policy Vol 5 No.1*, 35-44.
- Sholeh, I. (2024). Biaya Tetap Dalam Analisis Manajemen Keuangan. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen, 12(1)*, 45–52.
- Subagyo, A. (2008). *Studi Kelayakan Bisnis (edisi 2)*. Jakarta: PT Alex Media Komputindo, kelompok Gramedia.
- Syawal, L, M., Hidayat, M & Latief, F (2020). Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha "Laode Galeri" Di Makassar. *Jurnal Bisnis & Kewirausahaan Vol 9 No. 1*
- Umar, H. (2005). *Studi Kelayakan Bisnis (edisi 3)*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.