

Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM (Studi Kasus Outlet Arfer Kota Palu)

Ayu Kumala Dewi^{1*}, Maulana Indri², Muhammad Din³, Munawarah⁴

¹⁻⁴Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako, Indonesia

E-mail: ayukd7@gmail.com^{1*}, maulanaindri230405@gmail.com²

*Penulis korespondensi: ayukd7@gmail.com¹

Abstract. *This study aims to analyze the business feasibility of Arfer Outlet in Palu City as a form of MSMEs in the beverage sector. The research method uses a qualitative descriptive approach combined with quantitative analysis, focusing on two main aspects, namely the non-financial aspect and the financial aspect. The financial aspect is analyzed through five indicators, namely Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Payback Period (PP), Internal Rate of Return (IRR), and Average Rate of Return (ARR). The results of the study show that the Arfer Outlet is financially feasible. This is shown by an NPV value of IDR 3,602,691 (positive), PI of 1.35, IRR of 48.93%, and ARR of 85.96%. Although the value of PP of 1.16 years slightly exceeds the economic life of the asset, the difference is still within reasonable limits so the business is still considered feasible. These findings confirm that financial indicators are able to provide an objective picture of business sustainability prospects. Thus, this study not only contributes to the literature on MSME business feasibility studies in the beverage sector, but also provides practical recommendations for the development of micro businesses in Indonesia.*

Keywords: *Beverage MSMEs; Business Eligibility; Business Profitability; Financial Analysis; Micro Development*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan usaha Outlet Arfer di Kota Palu sebagai salah satu bentuk UMKM di sektor minuman. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yang dipadukan dengan analisis kuantitatif, dengan fokus pada dua aspek utama, yaitu aspek non-finansial dan aspek finansial. Aspek finansial dianalisis melalui lima indikator, yaitu Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Payback Period (PP), Internal Rate of Return (IRR), dan Average Rate of Return (ARR). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Outlet Arfer layak dijalankan secara finansial. Hal ini ditunjukkan dengan nilai NPV sebesar Rp3.602.691 (positif), PI sebesar 1,35, IRR sebesar 48,93%, dan ARR sebesar 85,96%. Meskipun nilai PP sebesar 1,16 tahun sedikit melebihi umur ekonomis aset, selisih tersebut masih berada dalam batas wajar sehingga usaha tetap dianggap layak. Temuan ini menegaskan bahwa indikator finansial mampu memberikan gambaran objektif mengenai prospek keberlanjutan usaha. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya berkontribusi pada literatur studi kelayakan bisnis UMKM di sektor minuman, tetapi juga memberikan rekomendasi praktis bagi pengembangan usaha mikro di Indonesia.

Keywords: Analisis Finansial; Kelayakan Usaha; Pengembangan Mikro; Profitabilitas Usaha; UMKM Minuman

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan komponen penting dalam struktur perekonomian Indonesia. Perannya sangat krusial, tidak hanya sebagai pencipta lapangan kerja, tetapi juga sebagai penggerak utama perekonomian masyarakat di tingkat lokal. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM (2023), UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja. Salah satu subsektor yang mengalami perkembangan pesat dalam beberapa tahun terakhir adalah usaha di bidang minuman. Di tengah perubahan pola konsumsi masyarakat dan maraknya gaya hidup praktis, berbagai jenis minuman kekinian, seperti es kopi, teh susu, jus buah, hingga varian smoothies, menjadi tren di kalangan generasi muda. Fenomena ini, ditambah dengan maraknya penggunaan media sosial sebagai sarana promosi, menunjukkan

bahwa subsektor ini memiliki potensi besar untuk dikembangkan, terutama bila didukung dengan perencanaan bisnis yang matang.

Meskipun sektor usaha minuman memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi, pelaku UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam perencanaan investasi dan manajemen usaha. Banyak pelaku usaha menjalankan bisnis berdasarkan intuisi atau pengalaman pribadi, tanpa dukungan analisis kelayakan yang sistematis. Keterbatasan pemahaman terhadap manajemen keuangan, perencanaan arus kas, dan identifikasi risiko sering mengakibatkan pengambilan keputusan yang kurang tepat, bahkan berujung pada kerugian. Hal ini menekankan perlunya penerapan studi kelayakan usaha yang komprehensif sebagai alat bantu dalam menyusun perencanaan dan pengambilan keputusan investasi yang lebih rasional dan berbasis data.

Studi kelayakan usaha sendiri merupakan proses evaluasi menyeluruh yang mencakup berbagai aspek, baik finansial maupun non-finansial. Aspek finansial meliputi indikator seperti Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), dan Profitability Index (PI), yang bertujuan untuk mengukur efisiensi dan potensi keuntungan usaha. Sementara itu, aspek non-finansial mencakup analisis pasar, hukum, teknis, sosial-ekonomi, dan manajemen sumber daya manusia.

Beberapa penelitian sebelumnya telah menyoroti pentingnya analisis kelayakan usaha, meskipun dengan fokus yang berbeda-beda. Penelitian Alfajri et al. (2023) mengenai usaha minuman “Daeng Fruits” di Makassar menunjukkan bahwa pendekatan analisis menyeluruh mampu memberikan gambaran kelayakan yang kuat, baik dari sisi permintaan pasar maupun potensi keuangan. Hidayat et al. (2022) meneliti usaha Meine Welt Coffee di Palangka Raya dan mengevaluasi kelayakan bisnis berdasarkan enam aspek utama: hukum, lingkungan, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen sumber daya manusia, serta keuangan. Temuan ini membuktikan bahwa kombinasi evaluasi finansial dan non-finansial penting dalam menilai kelayakan usaha, khususnya bagi UMKM di sektor kuliner.

Selain itu, Marcellina et al. (2024) menggunakan metode campuran untuk menganalisis usaha penyewaan kendaraan ATV di Tridea Hills, menggabungkan evaluasi finansial melalui NPV, IRR, Net Benefit-Cost Ratio (Net B/C), dan PP, serta analisis non-finansial terkait kondisi pasar dan persepsi konsumen. Boekoesoe et al. (2015) menekankan bahwa keberhasilan UMKM sangat dipengaruhi oleh aspek non-finansial, seperti kesiapan manajerial, akses pasar, dan pemahaman kondisi sosial-ekonomi masyarakat. Hasan & Rohman (2024) menunjukkan bahwa studi kelayakan dapat mengurangi risiko ketidakpastian dalam pengambilan keputusan investasi, sedangkan Fuadiyah et al. (2024) menekankan pentingnya

keseimbangan antara keuntungan finansial dan manfaat sosial dari perspektif syariah. Pratama et al. (2019) juga menemukan bahwa studi kelayakan mampu meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM, sehingga usaha dijalankan secara lebih sistematis dan berorientasi jangka panjang.

Meski penelitian-penelitian tersebut memberikan wawasan penting, sebagian besar fokus pada analisis parsial baik finansial maupun non-finansial dan hanya diterapkan pada sektor atau lokasi tertentu. Dengan demikian, belum banyak penelitian yang mengintegrasikan analisis finansial dan non-finansial secara komprehensif pada UMKM minuman di Kota Palu. Kesenjangan ini menunjukkan perlunya penelitian yang menilai kelayakan usaha dari kedua aspek secara simultan, untuk mendapatkan gambaran yang lebih lengkap dan mendalam.

Sejalan dengan kesenjangan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha UMKM minuman secara menyeluruh. Fokus utama penelitian mencakup aspek non-finansial serta aspek finansial, seperti Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Payback Period (PP), Internal Rate of Return (IRR), dan Average Rate of Return (ARR). Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi dasar pertimbangan yang valid bagi pelaku UMKM maupun pemangku kebijakan dalam merancang strategi pengembangan usaha minuman yang lebih efisien, terarah, dan berkelanjutan.

2. KAJIAN TEORITIS

Konsep Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan proses analisis menyeluruh terhadap rencana usaha dengan tujuan menilai apakah usaha tersebut layak dijalankan secara berkelanjutan. Penilaian ini tidak hanya berfokus pada potensi keuntungan finansial, tetapi juga mencakup aspek non-keuangan seperti kondisi pasar, strategi pemasaran, manajemen, legalitas, dan faktor sosial ekonomi. Fitriani et al. (2023) menyebutkan bahwa studi kelayakan menjadi pijakan awal untuk meminimalkan risiko kegagalan dan meningkatkan peluang keberhasilan usaha. Dengan analisis ini, pelaku UMKM dapat membuat keputusan yang lebih rasional dan berbasis data daripada hanya mengandalkan intuisi.

Pandangan serupa dikemukakan oleh Susilo & Agustino (2023) yang menegaskan bahwa studi kelayakan berfungsi sebagai alat evaluasi berkelanjutan, membantu pengusaha mengenali potensi pasar, kelemahan manajemen, serta strategi perbaikan yang dibutuhkan. Dengan demikian, studi kelayakan tidak hanya menjawab “layak atau tidaknya” usaha dijalankan, tetapi juga menjadi pedoman untuk meningkatkan tata kelola bisnis agar lebih sehat dan terukur.

Aspek Non-Finansial dalam Studi Kelayakan

Aspek non-finansial memegang peranan penting karena menentukan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Penelitian Rouf et al. (2024) menunjukkan bahwa aspek pasar, manajemen usaha, sumber daya manusia, dan hukum merupakan dimensi utama yang memengaruhi kelayakan UMKM. Strategi pemasaran yang tepat, manajemen SDM yang efektif, dan kepatuhan hukum akan menjadi pondasi yang kuat bagi bisnis.

Selain itu, Fitriani et al. (2023) menekankan pentingnya memperhatikan faktor lingkungan dan teknologi, karena keduanya dapat meningkatkan daya saing usaha. Apabila diabaikan, meskipun aspek finansial terlihat menjanjikan, usaha tetap berisiko gagal. Susilo & Agustino (2023) juga menyoroti bahwa pencatatan administrasi yang buruk dapat menurunkan kredibilitas usaha, sehingga pengelolaan non-finansial harus berjalan seimbang dengan manajemen keuangan.

Aspek Finansial dalam Studi Kelayakan

Aspek finansial merupakan dasar penilaian kuantitatif kelayakan usaha. Indikator yang umum digunakan mencakup Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Profitability Index (PI), dan Average Rate of Return (ARR). Indikator-indikator ini memberikan gambaran tentang kemampuan usaha menghasilkan arus kas, tingkat pengembalian modal, dan kecepatan pengembalian investasi.

Fitriani et al. (2023) menemukan bahwa beberapa UMKM membutuhkan waktu lama untuk mencapai titik impas, sehingga penting bagi pelaku usaha memperhitungkan risiko dan kesiapan modal. Adirama et al. (2025) menambahkan bahwa kajian finansial tidak hanya bertujuan menilai potensi keuntungan, tetapi juga membantu pelaku usaha memutuskan apakah modal yang ditanamkan sebanding dengan tingkat pengembalian yang diharapkan.

Peran Strategis Studi Kelayakan pada UMKM

Studi kelayakan berfungsi sebagai pedoman strategis bagi UMKM, karena membantu mengarahkan penggunaan sumber daya yang terbatas secara efisien. Susilo & Agustino (2023) menegaskan bahwa kelemahan umum UMKM, seperti pencatatan administrasi yang minim dan pengendalian stok yang lemah, dapat diperbaiki melalui perencanaan usaha berbasis studi kelayakan.

Selain itu, kajian kelayakan memungkinkan UMKM mengantisipasi perubahan pasar, tren konsumen, dan persaingan. Hal ini menjadikan UMKM lebih siap menghadapi ketidakpastian dan menjaga keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Fitriani et al. (2023) menegaskan bahwa pemahaman studi kelayakan membantu pelaku usaha meningkatkan

kemampuan manajerial, sehingga bisnis tidak hanya mengejar keuntungan jangka pendek, tetapi juga mampu merumuskan strategi pertumbuhan jangka panjang.

Berdasarkan uraian teoritis tersebut, penelitian ini menggunakan pendekatan yang menggabungkan analisis aspek non-finansial dan finansial untuk memberikan gambaran kelayakan usaha yang komprehensif. Aspek finansial dianalisis dengan lima indikator utama—NPV, PI, PP, IRR, dan ARR—sedangkan aspek non-finansial mencakup analisis ekonomi dan manajerial. Pendekatan ini diharapkan mampu menghasilkan rekomendasi yang lebih tepat bagi pengembangan usaha UMKM minuman di Kota Palu.

3. METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan teknik analisis kuantitatif untuk mengevaluasi kelayakan usaha UMKM di sektor minuman. Penelitian dilaksanakan pada salah satu pelaku UMKM minuman di Kota Palu. Tujuan utama penelitian ini adalah menilai kelayakan usaha berdasarkan dua aspek yaitu non-finansial dan finansial. Data dikumpulkan melalui observasi langsung dan wawancara terstruktur dengan pemilik usaha.

Aspek non-finansial yang dikaji meliputi aspek ekonomi. Aspek finansial dianalisis menggunakan rumus dari lima indikator sebagai berikut:

Net Present Value (NPV)

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

Keterangan:

CF_t = Arus kas pada tahun ke- t

r = tingkat diskonto

t = tahun ke- t

n = jumlah tahun

C_0 = investasi awal (pengeluaran di awal)

Kriteria:

$NPV > 0 \rightarrow$ usaha layak dijalankan

$NPV < 0 \rightarrow$ usaha tidak layak

Profitability Index (PI)

$$PI = \frac{\text{Present Value Dari Arus Kas Masa Depan}}{\text{Investasi Awal}}$$

Kriteria:

$PI > 1 \rightarrow$ usaha layak dijalankan.

$PI < 1 \rightarrow$ usaha tidak layak.

Payback Period (PP)

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

Kriteria:

$PP < \text{umur ekonomis aset} \rightarrow$ usaha layak.

$PP > \text{umur ekonomis aset} \rightarrow$ usaha berisiko tinggi.

Internal Rate of Return (IRR)

IRR adalah tingkat diskonto (r) yang membuat $NPV = 0$.

Rumus NPV untuk proyek umur 1 tahun:

$$NPV = \frac{CF}{1 + r} - C_0$$

$NPV = 0$ yaitu

$$\frac{CF}{1 + r} = C_0$$

$$1 + r = \frac{CF}{C_0}$$

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

Keterangan :

C_f = Cash Flow tahun ke-1

C_0 = Investasi awal

Kriteria:

$IRR > \text{tingkat diskonto (r)} \rightarrow$ usaha layak.

$IRR < \text{tingkat diskonto (r)} \rightarrow$ usaha tidak layak.

Average Rate of Return (ARR)

$$ARR = \frac{\text{Jumlah Laba Bersih per tahun}}{\text{Modal Awal}} \times 100\%$$

4. HASIL

Outlet Arfer merupakan usaha mikro yang didirikan oleh Ferawati Saputri Pratama pada tahun 2024. Usaha ini bergerak di bidang penjualan minuman ringan siap saji seperti Pop Ice, Teh Poci, dan Es Milo. Kegiatan operasional dilakukan melalui booth sederhana yang berlokasi di Jl. Asam 2, Palu Barat, Sulawesi Tengah.



Gambar 1. Outlet Arfer.

Outlet Arfer termasuk dalam kategori usaha kuliner (*food and 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

Pendapatan

Berdasarkan data yang diperoleh langsung dari pemilik usaha, rata-rata pendapatan harian Outlet Arfer mencapai Rp150.000. Dengan asumsi 360 hari operasional per tahun, total pendapatan tahunan diperkirakan sebesar Rp54.000.000. Hasil ini merepresentasikan kinerja penjualan Outlet Arfer selama satu periode usaha.

Biaya Investasi

Tabel 1. Investasi Awal Outlet Arfer.

Nama	Jumlah	Harga Satuan	Total	%
Booth Penjualan	1	4.000.000	4.000.000	62,41
Mesin Sealer	1	1.100.000	1.100.000	17,17
Blender	1	200.000	200.000	3,12
Teko Listrik	1	150.000	150.000	2,34
Wadah Gula, Bubuk & Sendok Takar	-	-	150.000	2,34
Toples/Wadah Display Topping	4	30.000	120.000	1,87
Cooler Box	1	250.000	250.000	3,90
Cok Roll	1	75.000	75.000	1,17
Lampu	1	50.000	50.000	0,78
Kursi Plastik	3	50.000	150.000	2,34
Banner	1	100.000	10.000	1,56
Pisau	1	30.000	30.000	0,47
Gunting	2	20.000	40.000	0,62
Sendok Es Batu	1	15.000	15.000	0,23
Parutan Keju	1	15.000	15.000	0,23
Total			6.410.000	100

Berdasarkan data yang disajikan pada tabel 1, total biaya investasi yang diperlukan untuk menjalankan usaha Outlet Arfer tercatat sebesar Rp6.410.000. Komponen biaya terbesar berasal dari pembuatan booth penjualan, yaitu 62,41% dari total investasi. Sementara itu, komponen biaya terkecil terdapat pada sendok es batu dan parutan keju, masing-masing hanya 0,23%.

Biaya Tetap

Tabel 2. Investasi Awal Outlet Arfer.

Nama	Total	%
Listrik	250.000	31,88
Penyusutan Peralatan	534.167	68,12
Total	784.167	100

Tabel 2 menunjukkan total biaya tetap per bulan pada usaha Outlet Arfer sebesar Rp784.167. Komponen terbesar berasal dari penyusutan peralatan (68,12%), sedangkan komponen terkecil berasal dari biaya listrik (31,88%).

Biaya Variabel

Tabel 3. Investasi Awal Outlet Arfer.

Nama	Jumlah	Harga	%
Cup Plastik	600 pcs	168.000	5,63
Roll Plastik Mesin Sealer	1 roll	85.000	2,85
Sedotan	600 pcs	90.000	3,01
Jeruk	15 kg	270.000	9,04
Bubuk Pop Ice	16 pak	230.000	7,70
Bubuk Milo	5 kg	350.000	11,72
Teh	5 box	75.000	2,51
Jelly/Cincau	3 box	97.500	3,26
Koko Krunch	3 kg	165.000	5,52
Keju	4 kg	256.000	8,57
Gula Pasir	25 kg	400.000	13,40
Susu Kental Manis	20 kaleng	260.000	8,71
Es Batu	120 kantong	600.000	20,10
Total			100

Tabel 3 diatas menunjukkan total biaya variabel per bulan pada usaha Outlet Arfer sebesar Rp2.986.500. Komponen biaya terbesar berasal dari es batu (20,10%), sedangkan komponen terkecil berasal dari roll plastik mesin sealer (2,85%).

Analisis Kelayakan

Net Present Value (NPV)

Berdasarkan analisis menggunakan metode Net Present Value (NPV), arus kas bersih (CF) pada tahun pertama sebesar Rp15.162.000, tingkat diskonto (r) sebesar 10%, dan nilai investasi awal (C₀) sebesar Rp10.180.667. Perhitungan NPV dilakukan sebagai berikut:

$$NPV = \frac{15.162.000}{(1 + 0,1)^1} - 10.180.667$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai kini arus kas adalah sebesar Rp13.783.358. Dengan demikian, nilai NPV yang dihasilkan adalah sebesar Rp3.602.691.

Profitability Index (PI)

Perhitungan Profitability Index (PI) dilakukan untuk menilai efisiensi penggunaan investasi. Dengan nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp3.602.691 dan nilai investasi awal (C₀) sebesar Rp10.180.667, diperoleh perhitungan sebagai berikut:

$$PI = \frac{(3.602.691 + 10.180.667)}{10.180.667}$$

Dengan demikian, nilai Profitability Index (PI) yang dihasilkan adalah sebesar 1,35.

Payback Period (PP)

Perhitungan Payback Period (PP) dilakukan untuk mengetahui lama waktu yang dibutuhkan agar investasi awal dapat tertutupi oleh laba bersih tahunan. Berdasarkan analisis, nilai investasi awal sebesar Rp10.180.667 dan laba bersih tahunan sebesar Rp8.752.000. Perhitungan PP dilakukan sebagai berikut:

$$10.180.667 \div 8.752.000 = 1,16 \text{ tahun}$$

Dengan demikian, nilai Payback Period (PP) yang dihasilkan adalah sebesar 1,16 tahun atau sekitar 14 bulan.

Internal Rate of Return (IRR)

Tingkat pengembalian investasi dihitung menggunakan Internal Rate of Return (IRR) dengan mempertimbangkan arus kas bersih dan investasi awal. Nilai arus kas bersih sebesar Rp15.162.000, sedangkan nilai investasi awal sebesar Rp10.180.667. Dari perhitungan diperoleh:

$$\frac{15.162.000}{10.180.667} - 1 = 0,4893$$

Dengan demikian, nilai Internal Rate of Return (IRR) yang dihasilkan adalah sebesar 0,4893 atau 48,93%.

Average Rate of Return (ARR)

Nilai Accounting Rate of Return (ARR) digunakan untuk mengevaluasi tingkat pengembalian investasi berdasarkan laba bersih tahunan dibandingkan dengan modal awal. Laba bersih tahunan yang diperoleh sebesar Rp8.752.000, sedangkan modal awal investasi sebesar Rp10.180.667. Perhitungan ARR dilakukan sebagai berikut:

$$ARR = \frac{8.752.000}{10.180.667} \times 100\% = 85,96\%$$

Dengan demikian, nilai ARR yang dihasilkan adalah sebesar 85,96%.

5. PEMBAHASAN

Net Present Value (NPV)

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai Net Present Value (NPV) Outlet Arfer sebesar Rp3.602.691. Nilai positif ini menandakan bahwa arus kas bersih yang dihasilkan mampu menutup biaya investasi awal sekaligus memberikan keuntungan tambahan, sehingga Outlet Arfer dinyatakan layak secara finansial karena memenuhi kriteria kelayakan investasi ($NPV > 0$). Perhitungan NPV juga memperhitungkan nilai waktu uang (*time value of money*), sehingga memberikan gambaran kelayakan investasi yang lebih akurat dibandingkan metode evaluasi sederhana lainnya (Rahmawati et al. 2022)

NPV positif ini juga menunjukkan bahwa Outlet Arfer berhasil menciptakan nilai tambah ekonomi sesuai prinsip kelayakan investasi (Wibowo et al. 2025). Dengan nilai sebesar Rp3.602.691, dapat disimpulkan bahwa Outlet Arfer berpotensi menghasilkan manfaat ekonomi berkelanjutan. Walaupun nilainya relatif kecil, angka tersebut tetap menjadi sinyal positif bahwa proyek mampu menghasilkan keuntungan di atas biaya investasi awal serta mendorong pertumbuhan usaha di masa depan. Oleh karena itu, Outlet Arfer dapat dipandang sebagai investasi yang prospektif dan layak dijalankan.

Profitability Index (PI)

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai Profitability Index (PI) Outlet Arfer sebesar 1,35. Nilai ini mengindikasikan bahwa setiap Rp1 yang diinvestasikan mampu menghasilkan nilai kini arus kas sebesar Rp1,35. Berdasarkan kriteria kelayakan investasi, jika $PI > 1$ maka investasi dinyatakan layak karena mampu menciptakan nilai tambah. Dengan demikian, PI sebesar 1,35 menegaskan bahwa investasi pada Outlet Arfer cukup efisien dan berpotensi

memberikan keuntungan yang memadai bagi investor, sehingga semakin memperkuat kesimpulan bahwa usaha ini layak dijalankan secara finansial.

Payback Period (PP)

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai Payback Period (PP) Outlet Arfer sebesar 1,16 tahun. Nilai ini sedikit melebihi umur ekonomis aset yang digunakan, yaitu 1 tahun. Berdasarkan kriteria kelayakan investasi, proyek dinyatakan layak apabila periode pengembalian modal lebih pendek atau sama dengan umur ekonomis aset. Meskipun secara teknis periode pengembalian lebih panjang sekitar dua bulan, selisih tersebut masih tergolong wajar dan risiko finansial yang ditimbulkan relatif dapat diterima. Hal ini sejalan dengan penelitian Wati (2016) yang menyatakan bahwa meski PP melebihi umur aset, toleransi terhadap penyimpangan kecil masih dapat diterima sebagai dasar kelayakan investas. Hal ini menunjukkan bahwa modal masih dapat dikembalikan dalam waktu singkat, terlebih dengan potensi penjualan yang stabil. Dengan demikian, meskipun PP sedikit melampaui umur ekonomis aset, usaha Outlet Arfer tetap layak dijalankan secara finansial.

Internal Rate of Return (IRR)

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai Internal Rate of Return (IRR) Outlet Arfer sebesar 48,93%, jauh melampaui tingkat diskonto yang digunakan sebesar 10%. Berdasarkan kriteria kelayakan investasi, suatu usaha layak apabila IRR melebihi cost of capital. Nilai IRR yang tinggi ini menandakan bahwa Outlet Arfer mampu memberikan pengembalian yang jauh melebihi tingkat minimum yang diharapkan, sehingga secara finansial usaha ini dapat dianggap aman dan menguntungkan.

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurcahyo et al. (2025) pada UMKM King Juice Farhan Malabar Bogor, yang menunjukkan IRR sebesar 25,20% dan lebih besar daripada tingkat diskonto yang digunakan. Hasil tersebut menegaskan bahwa usaha dengan IRR di atas tingkat diskonto memiliki prospek yang baik dan layak secara finansial. Dengan demikian, IRR sebesar 48,93% pada Outlet Arfer memperkuat bukti bahwa usaha ini memiliki daya tarik investasi yang kuat serta kapasitas besar untuk tumbuh dan berkembang di masa depan.

Average Rate of Return (ARR)

Hasil perhitungan Average Rate of Return (ARR) Outlet Arfer sebesar 85,96% menunjukkan bahwa laba bersih tahunan usaha ini jauh melampaui modal awal yang ditanamkan. Berdasarkan kriteria kelayakan investasi, sebuah usaha dinyatakan layak apabila ARR lebih besar dari standar pengembalian rata-rata yang berlaku. Nilai ARR yang tinggi ini mencerminkan efisiensi penggunaan modal secara optimal serta potensi keuntungan

berkelanjutan jangka panjang. Temuan ini sejalan dengan penelitian Murnawati et al. (2016) pada UMKM budidaya jamur merang, yang juga menunjukkan bahwa usaha dengan ARR tinggi layak dikembangkan karena mampu memberikan return cepat, risiko terkendali, serta prospek keuntungan menjanjikan. Dengan demikian, ARR sebesar 85,96% pada Outlet Arfer mempertegas prospek usaha yang sangat baik dan berdaya saing ke depan.

6. KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Outlet Arfer di Kota Palu layak dijalankan berdasarkan aspek finansial. Hal ini dibuktikan dengan nilai NPV sebesar Rp3.602.691 yang bernilai positif, PI sebesar 1,35, IRR sebesar 48,93%, dan ARR sebesar 85,96% yang menunjukkan efisiensi dan prospek keuntungan usaha. Walaupun nilai PP sebesar 1,16 tahun sedikit melampaui umur ekonomis aset, selisih tersebut masih dapat ditoleransi sehingga usaha tetap dianggap layak. Temuan ini memberikan kontribusi bagi literatur studi kelayakan bisnis UMKM di sektor minuman, khususnya pada usaha berskala mikro, dengan menunjukkan bahwa indikator finansial mampu memberikan gambaran objektif mengenai potensi keberlanjutan usaha. Namun, penelitian ini memiliki keterbatasan karena hanya meneliti satu objek usaha dengan cakupan data terbatas pada periode awal operasional, sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasikan secara luas.

Berdasarkan implikasi penelitian ini, disarankan agar penelitian selanjutnya melibatkan lebih banyak sampel UMKM di sektor minuman maupun kuliner lainnya untuk memperoleh hasil yang lebih representatif. Penelitian berikutnya juga sebaiknya memasukkan analisis aspek non-finansial seperti hukum, sosial, lingkungan, dan teknologi agar gambaran kelayakan usaha menjadi lebih komprehensif. Selain itu, penting untuk melakukan evaluasi jangka panjang terkait keberlanjutan usaha dan kontribusinya terhadap pemberdayaan ekonomi lokal. Dengan demikian, penelitian lanjutan diharapkan dapat memperkaya pengetahuan ilmiah sekaligus memberikan rekomendasi praktis yang lebih luas bagi pengembangan UMKM di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Adirama, D. S., Prasetyo, P., & Astuti, D. (2025). Peran analisis kelayakan bisnis dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (Studi kasus UMKM di Cikarang Pusat). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 12(1), 1539.
- Alfajri, I., Latief, F., Widiawati, A., & Ummul, A. (2023). Analisis kelayakan usaha minuman Daeng Fruit's di Makassar. *Malomo: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 1(1), 42–56.
- Boekoesoe, Y., Murtisari, A., & Umar, Y. (2015). Analisis kelayakan finansial dan nonfinansial pada usaha kopra di Desa Siduwonge Kecamatan Randangan Kabupaten

- Pohuwato. *Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah*, 2(4), 193–200. <https://doi.org/10.22437/ppd.v2i4.2615>
- Fitriani, A., Kirani, A. W., Islamadina, B. T., & Purwati, E. (2023). Analisis penerapan aspek kelayakan bisnis pada usaha bidang makan dan minuman. *Jurnal Multidisiplin West Science*, 1(2), 84–98. <https://doi.org/10.58812/jmws.v1i02.27>
- Fuadiyah, T., & Rohman, A. (2024). Analisis studi kelayakan bisnis dalam perspektif Islam pada UMKM minuman Grissetea di Gresik. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(6), 3031–5220. <https://doi.org/10.62281/v2i6.386>
- Hasan, A. A., & Rohman, A. (2024). Studi kelayakan bisnis dalam pengembangan UMKM di Indonesia. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(6), 1–14. <https://doi.org/10.62281/v2i6.583>
- Hidayat, A., Uda, T., Putri, W. U., & Alexandro, R. (2022). Analisis studi kelayakan bisnis pada usaha kedai kopi (Studi kasus pada Meine Welt Coffee di Palangka Raya). *Edunomics Journal*, 3(2), 66–88. <https://doi.org/10.37304/ej.v3i2.4974>
- Marcellina, N., Din, M., Muliati, M., & Jurana, J. (2024). Feasibility of all terrain vehicle (ATV) investment in MSMEs Tridea Hills Porame tourism village. *Journal of Tourism Economics and Policy*, 5(1), 35–44. <https://doi.org/10.38142/jtep.v5i1.1216>
- Murnawati. (2016). Analisis payback period sebagai dasar kelayakan investasi. *Jurnal Daya Saing*, 2(2), 117–124. <https://doi.org/10.35446/dayasaing.v2i2.54>
- Nurchahyo, Z., Jaliati, Y. P., Pakpahan, A. A., Muryadin, D. R., Legawa, J. R., Rahmawati, N., Dewi, F. R., Sinaga, A. R., & Heviawati, S. (2025). Analisis kelayakan usaha pada UMKM King Juice Farhan Malabar Bogor. *Jurnal Akuntansi, Manajemen, dan Ekonomi (JAMANE)*, 4(1), 1–9. <https://doi.org/10.56248/jamane.v4i1.113>
- Pratama, B. C., Bagis, F., Retnaningrum, M., & Innayah, M. N. (2019). Peningkatan kompetensi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berbasis analisis studi kelayakan bisnis. *Jurnal Inovasi dan Penerapan Ipteks*, 7(2), 107–111. <https://doi.org/10.18196/bdr.7262>
- Rahmawati, E., Wandani, E. R., Ramadani, H. E., Juniarti, E., & Maelani, M. (2022). Studi kelayakan finansial usaha puding Lamota: Pendekatan net present value dan internal rate of return. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 10(3), 276–283. <https://doi.org/10.58406/jeb.v10i3.1038>
- Rouf, A., Rizqi, M., & Widodasih, R. R. W. K. (2024). Analisis studi kelayakan bisnis pada minuman Top Fresh Healthy Drink di Desa Sukaresmi ditinjau dari aspek pemasaran, manajemen, SDM, dan hukum. *Jurnal Penelitian Multidisiplin Bangsa*, 1(6), 412–419. <https://doi.org/10.59837/jpnmb.v1i6.79>
- Susilo, J. H., & Agustino, M. R. (2023). Implementasi studi kelayakan bisnis untuk peningkatan kualitas usaha. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Borneo*, 7(1), 1–11.
- Wibowo, G., Pratomo, D., & Etika, C. (2025). Investment opportunity set, firm growth, and profitability on firm value: The moderating role of CSR in Indonesian manufacturing firms. *Golden Ratio of Auditing Research*, 6(1), 117–133. <https://doi.org/10.52970/grar.v6i1.1461>