

Analisis Kelayakan Usaha Pada UMKM King Juice Farhan Malabar Bogor

Zamzam Nurcahyo¹, Yoana Putri Jalianti², Arkezia Artaloka Pakpahan³, Dyta Ramadhani Muryadin⁴, Jason Rafael Legawa⁵, Novia Rahmawati⁶, Farida Ratna Dewi⁷, Antonya Rumondang Sinaga⁸ Sari Heviawati⁹

¹²Program Studi Manajemen Industri, Sekolah Vokasi IPB Univesity, Indonesia

* Corresponding Author. E-mail: nczamzam@apps.ipb.ac.id

Abstrak

UMKM King Juice Farhan merupakan salah satu UMKM yang perlu dilakukan upaya pengembangan usaha di tengah keterbatasan modal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha karena menariknya, usaha kecil yang menghasilkan omset besar ini, ternyata sempat menutup tiga cabang yang dimilikinya. Metode pengolahan data yang dilakukan adalah menganalisis kelayakan usaha dari aspek teknis, manusia, pasar, dan keuangan dengan perhitungan NPV, IRR, Net B/C, dan Payback Period. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek teknis, sumber daya manusia, dan pasar pada UMKM ini telah berjalan optimal, ditandai dengan sistem produksi higienis, manajemen organisasi yang efektif, serta lokasi dan harga produk yang kompetitif. Dari aspek finansial, diperoleh nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp25,449,278, Internal Rate of Return (IRR) sebesar 25,20%, Net Benefit-Cost Ratio (Net B/C) sebesar 4,67, dan Payback Period selama 2,95 tahun. Nilai-nilai tersebut menunjukkan bahwa proyek ekspansi ini layak secara finansial, efisien, dan mampu mengembalikan modal dalam waktu dua tahun sebelas bulan. Dengan demikian, investasi pada UMKM King Juice Farhan disimpulkan layak dilakukan dan dapat menjadi strategi yang tepat dalam meningkatkan daya saing serta kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal.

Kata Kunci: UMKM, Investasi, Kelayakan Usaha, Analisis Keuangan

Abstract

King Juice Farhan MSME is one of the MSMEs that needs to make business development efforts amid limited capital. This study aims to analyze the feasibility of the business because it is interesting that this small business that generates a large turnover has closed three of its branches. The data processing method used is to analyze the feasibility of the business from the technical, human, market, and financial aspects with the calculation of NPV, IRR, Net B/C, and Payback Period. The results showed that the technical, human resources, and market aspects of this MSME have run optimally, marked by a hygienic production system, effective organizational management, and competitive location and product prices. From the financial aspect, the Net Present Value (NPV) of Rp25,449,278, Internal Rate of Return (IRR) of 25.20%, Net Benefit-Cost Ratio (Net B/C) of 4.67, and Payback Period of 2.95 years were obtained. These values show that the expansion project is financially feasible, efficient, and able to return capital within two years and eleven months. Thus, investment in Farhan's King Juice MSME is concluded to be feasible and can be an appropriate strategy in increasing competitiveness and contributing to local economic growth.

Keywords: MSME, Investment, Business Feasibility, Financial Analysis

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).

UMKM juga dikenal kuat menghadapi kesulitan sebab memiliki operasional fleksibel dan menjangkau pasar lokal. Fleksibilitas ini menjadikannya sektor yang layak dikembangkan (Raharjo & Mulyani, 2020). Namun demikian, UMKM sering terkendala modal usaha, legalitas, dan rendahnya literasi keuangan, yang menyulitkan akses ke lembaga pembiayaan. Padahal, peningkatan modal sangat dibutuhkan untuk teknologi, fasilitas produksi, dan daya saing (Hasibuan & Marliyah, 2024).

Pada dasarnya, investasi merupakan penanaman modal oleh investor yang bertujuan untuk mencapai profit dalam jangka waktu yang panjang (Haryanti, 2024). Hasil investasi bisa digunakan untuk ekspansi usaha atau sebagai cadangan saat menghadapi situasi tak terduga. Dengan begitu, UMKM tidak hanya bisa bertahan, tetapi juga berkembang secara berkelanjutan (Widagdo & Siswanto, 2021).

Agar bisa berinvestasi dengan baik, penafsiran dasar tentang dunia investasi sangat dibutuhkan. Investor perlu mengerti berbagai instrumen investasi agar investor tidak keliru dan bisa memaksimalkan potensi keuntungannya (Faizah et al., 2024). Peran investasi sangat penting dalam mendorong kemajuan UMKM, karena memberikan akses terhadap modal yang diperlukan untuk pengembangan usaha

(Syaifullah, 2017). Dengan adanya investasi yang tepat sasaran, pelaku UMKM dapat memperoleh bantuan dana yang vital untuk memperluas dan mengembangkan bisnis mereka (Aurora et al., 2024).

Dengan investasi yang tepat, UMKM juga dapat berkembang berkelanjutan, meningkatkan kualitas produk dan memperluas pasar. Hal ini bukan hanya memberi keuntungan bagi investor, tetapi juga memperkuat kontribusi UMKM terhadap pembangunan ekonomi Indonesia (Suprpto, 2022). Salah satu UMKM yang mengolah buah lokal menjadi produk bernilai tinggi yaitu King Juice Farhan. Meski memiliki peluang pasar tinggi, UMKM ini menghadapi tantangan seperti ketidakstabilan arus kas, penurunan laba, dan tingginya biaya operasional. Permasalahan utamanya yaitu belum adanya evaluasi menyeluruh terhadap kelayakan investasinya sehingga usaha ini sempat melakukan penutupan terhadap tiga cabangnya.

Hal ini menunjukkan perlunya evaluasi kelayakan investasi dengan harapan pengembalian keputusan lebih rasional dan menghindari risiko kerugian di masa depan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha King Juice Farhan dari aspek teknis, sumber daya manusia, pasar, dan keuangan. Dalam aspek keuangan, digunakan indikator seperti *Net Present Value* (NPV), *Net Benefit/Cost* (Net B/C), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PBP) dengan metode *Capital Budgeting*, guna membantu pelaku usaha mengambil keputusan investasi yang tepat dan berorientasi pada pertumbuhan jangka panjang.

METODE

Metode penelitian yang digunakan untuk proses pengambilan data yaitu metode kualitatif melalui wawancara dan studi lapangan. Setelah mendapat data-data yang diperlukan, pengolahan data dilakukan dengan menganalisis hasil wawancara

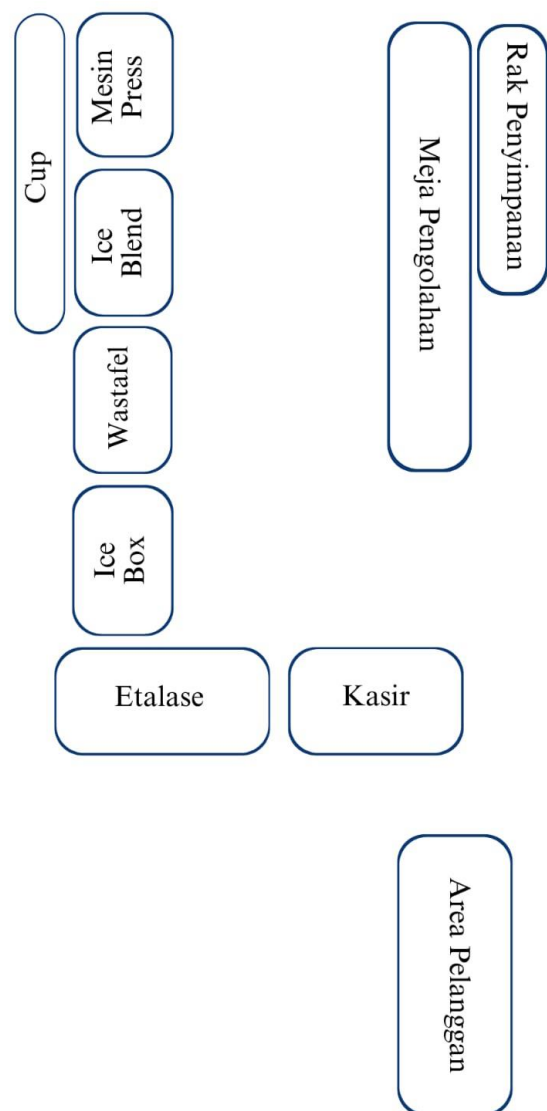
secara tematik dan data keuangannya diolah menggunakan Microsoft Excel untuk menghitung analisis kelayakan usaha UMKM menggunakan perhitungan penganggaran modal. Untuk kebutuhan penelitian, diwawancarai pemilik usaha pada tanggal 13 Februari 2025 di Jl. Malabar Ujung No.07, RT.05/RW.02, Tegallega, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 16128. Perhitungan kelayakan usaha UMKM dilakukan setelahnya sampai artikel jurnal selesai dibuat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Teknis

Berdasarkan hasil penelitian, King Juice Farhan memiliki sistem penyimpanan persediaan dan sistem produksi yang sangat baik. Dalam hal manajemen persediaan, bahan baku dipasok secara segar dari toko buah langganan dan disimpan di Gudang khusus buah. Kualitas bahan baku selalu dijaga dengan baik, dicek setiap hari sebelum digunakan, sehingga jus yang dihasilkan tetap segar dan layak konsumsi. Pengolahan minuman dilakukan langsung saat ada pesanan sehingga kesegaran produk selalu terjaga.

Dalam hal proses produksi, seluruh tahapan dikerjakan oleh pemilik usaha dan karyawannya. Bahan baku seperti mangga, alpukat, dan buah naga dicuci hingga bersih, dikupas, lalu diblender bersama tambahan seperti susu kental manis (SKM), air gula, atau susu putih. Proses ini dilakukan secara higienis dan efisien. Setelah selesai diolah, minuman dikemas dalam gelas berukuran sedang yang ditutup dengan plastik kecil dan dilengkapi sendok plastik sekali pakai. Ruang yang dipakai untuk melakukan proses produksi ini berpengaruh terhadap efektivitas pengerjaan karena peletakan setiap komponen saling berkesinambungan. Adapun proses produksi ini dilakukan di outlet dengan layout sebagai berikut.



Gambar 1. Layout Outlet

Gambar 1 Menunjukkan penempatan yang strategis agar tidak menghambat pergerakan karyawan. Dengan penempatan alat seperti *ice box*, mesin *press*, dan meja pengolahan yang berdekatan, pekerja tidak perlu bergerak kesana-kemari sehingga lebih efisien dalam penggunaan waktu dan tenaga.

Aspek Manusia

King Juice Farhan merupakan sebuah usaha minuman yang dikelola secara langsung oleh pemilik sekaligus pengelola utama. Dalam struktur organisasi internal King Juice Farhan, pemilik memiliki tanggung jawab penuh terhadap pengelolaan

keuangan serta pengambilan keputusan strategis untuk keberlangsungan dan perkembangan usaha. Kepemimpinan pemilik tidak hanya terbatas pada aspek finansial, tetapi juga mencakup pengawasan secara menyeluruh terhadap kinerja seluruh outlet yang berada di bawah naungan King Juice Farhan.

Untuk memastikan setiap outlet dapat beroperasi dengan lancar dan sesuai standar yang telah ditentukan, pemilik menunjuk individu yang memiliki kemampuan manajerial sebagai *Leader of King Juice Farhan*. *Leader* ini bertugas mengawasi jalannya operasional harian, mengontrol kualitas pelayanan, serta menjadi penghubung antara pemilik usaha dengan karyawan yang berada di lapangan. Peran *leader* sangat vital dalam menjaga konsistensi mutu produk dan pelayanan di setiap outlet.

Dalam pelaksanaan kegiatan produksi minuman juice, King Juice Farhan mempercayakan proses operasionalnya kepada 12 orang karyawan yang telah dilatih secara profesional. Karyawan-karyawan ini memiliki tanggung jawab untuk memastikan bahwa setiap produk yang dihasilkan sesuai dengan standar kebersihan, rasa, dan penyajian yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Mereka juga dituntut untuk bekerja secara efisien dan cepat, mengingat kebutuhan pelanggan yang dinamis dan volume pesanan yang dapat berubah-ubah setiap harinya.

Keseluruhan struktur organisasi ini mencerminkan bahwa aspek manusia menjadi salah satu pilar utama dalam operasional King Juice Farhan. Kolaborasi yang baik antara pemilik, *leader*, dan karyawan menjadi faktor penentu dalam pencapaian kualitas pelayanan dan kepuasan pelanggan yang optimal. Dengan manajemen sumber daya manusia yang terstruktur dan berfokus pada efisiensi serta kualitas kerja, King Juice Farhan mampu bersaing dan berkembang secara berkelanjutan di industri minuman lokal.

Aspek Pasar

Berdasarkan hasil penelitian, King Juice Farhan sudah memiliki 3 cabang di daerah Bogor, yaitu di Jl. Malabar, di Jl. Pakuan, dan di Jl. Pandu Raya. King Juice Farhan sudah menjadi minuman favorit dari berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Pemilihan lokasi yang dilakukan oleh pemilik usaha sudah sangat strategis bagi penjualan minuman sehat yaitu berlokasi di sekitaran kampus, dan sekolah-sekolah dari SD sampai SMA/SMK. Untuk saat ini, King Juice Farhan memiliki rencana untuk membuka cabang baru di daerah Ciawi, dimana disana juga dekat dengan Universitas Djuanda, SMA Amaliah, SMK Amaliah 1 & 2, dan SD Amaliah.

Selain tempat yang strategis, harga yang ditawarkan juga terjangkau bagi semua kalangan terutama pelajar, untuk Jus mulai dari Rp5.000 - Rp20.000 dengan banyaknya varian jus yang ditawarkan. Tidak hanya jus buah, mereka juga menawarkan jus sayur seperti wortel, tomat, timun, dan lain-lain. Unikny disini terdapat menu mix seperti Jus Alma yaitu campuran buah Alpukat dan Mangga dengan range harga Rp10.000 – Rp12.000 saja, Adapula smoothies dan salad buah yang mereka tawarkan, untuk salad buah mulai dari Rp10.000 – Rp35.000 bergantung pada ukurannya. Secara umum, King Juice Farhan ini menargetkan penjualan kepada masyarakat lokal dengan buah-buahan yang banyak disukai oleh semua kalangan.

Melihat persaingan zaman sekarang dengan banyaknya outlet minuman dari yang murah sampai yang mahal dan berbagai outlet minuman jus lainnya, usaha ini berhasil bertahan selama hampir 5 tahun dan menjadi toko jus no. 1 di Kota Bogor. Mereka menggencarkan promosi dengan desain menarik pada media sosial agar tidak kalah saing.

Aspek Keuangan

Aspek keuangan diperiksa secara menyeluruh untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha atau investasi dilakukan. Dari sudut pandang aspek keuangan modal merupakan elemen krusial yang menjadi pondasi dalam membangun dan mengembangkan suatu usaha tanpa ketersediaan yang cukup pelaku usaha akan mengalami hambatan dalam menjalankan operasional sehari-hari, melakukan inovasi produk serta desain secara kompetitif. Oleh karena itu, perencanaan dan pengelolaan modal yang efektif dan efisien menjadi syarat mutlak bagi keberhasilan dan keberlanjutan sebuah usaha.

Sebagai seorang pengusaha penting untuk menjunjung prinsip keuangan yang sehat dengan memastikan pemasukkan yang

dihasilkan harus lebih besar dibandingkan dengan pengeluaran yang terjadi. Prinsip ini bukan hanya untuk menjaga kestabilan arus kas dan likuiditas Perusahaan, tetapi juga sebagai landasan utama untuk masa depan pertumbuhan usaha. Salah satu bentuk pertumbuhan dari usaha King Juice Farhan adalah membuka cabang baru yang bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan volume penjualan dan memperkuat posisi popularitas di tengah persaingan pasar. Namun, langkah ekspansi ini membutuhkan perencanaan keuangan yang matang agar investasi yang ditanamkan dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan profitabilitas. Perencanaan tersebut dituangkan dalam tabel biaya investasi dibawah ini:

Tabel 1. Biaya Investasi

No	Komponen Biaya Proyek	Persentase	Total Biaya
1	Biaya Investasi		
	- Bersumber dari kredit	30%	2,082,000
	- Dari dana sendiri	70%	4,858,000
	Total Biaya Investasi		6,940,000
2	Biaya Modal Kerja		
	- Bersumber dari kredit	30%	26,757,400
	- Dari dana sendiri	70%	62,433,933
	Total Biaya Modal Kerja		89,191,333
3	Total Dana Proyek		
	- Bersumber dari kredit	30%	28,839,400
	- Dari dana sendiri	70%	67,291,933
TOTAL			96,131,333

Berdasarkan tabel 1. Proyek ini memiliki total kebutuhan dana investasi awal sebesar Rp96.131.333, yang terdiri dari biaya investasi dan biaya modal kerja. Biaya investasi sebesar Rp6.940.000, sementara biaya modal kerja jauh lebih besar, yaitu Rp89.191.333.

Sumber pendanaan ini terbagi dalam dua bagian, yaitu **30% dari kredit** dan **70% dari dana sendiri**, baik untuk investasi

maupun modal kerja. Artinya, proyek ini akan bergantung pada pembiayaan eksternal, terutama untuk kebutuhan operasional.

Dengan komposisi ini, pengelolaan pinjaman dan arus kas menjadi faktor yang penting agar proyek berjalan lancar dan berkelanjutan. Berikut ini laporan laba rugi dari proyek yang akan dijalankan:

Tabel 2. Laporan Laba Rugi

No	Uraian	Tahun			
		1	2	3	4
1	Penerimaan				
	Total Penerimaan	1,110,000,000	1,110,000,000	1,110,000,000	1,110,000,000
2	Pengeluaran				
	a. Biaya Variabel	1,045,296,000	1,045,296,000	1,045,296,000	1,045,296,000
	b. Biaya Tetap	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000
	c. Angsuran	92,721,158	599,876	568,646	537,416
	d. Penyusutan	1,606,667	1,606,667	1,606,667	1,606,667
	e. Pajak (0,5%)	5,550,000	5,550,000	5,550,000	5,550,000
	Total Pengeluaran	1,170,173,825	1,078,052,543	1,078,021,313	1,077,990,083
3	R/L Sesudah Pajak	(60,173,825)	31,947,457	31,978,687	32,009,917
	Profit on Sales	-5%	3%	3%	3%
4	BEP: Rupiah	551,649,048	551,649,048	551,649,048	551,649,048
	Cup	55,165	55,165	55,165	55,165

Berdasarkan tabel 2. Proyeksi keuangan selama empat tahun kedepan mulai dari 2026 – 2030 diasumsikan akan menghasilkan pendapatan yang sama yaitu sebesar Rp1.110.000.000 per tahun. Angka ini berasal dari penjualan perbulan sebesar 9.250 cup dengan harga satuannya Rp10.000. Total pengeluaran tahunan berubah-ubah setiap tahunnya bergantung pada pembayaran angsuran yang semakin kecil tiap tahunnya, dengan mayoritas pengeluaran berasal dari biaya variabel, diikuti biaya tetap, penyusutan, angsuran, dan pajak umkm sebesar 0,5%.

Pada tahun pertama, UMKM mengalami kerugian sebesar Rp60.173.825 dikarenakan mereka bukan usaha yang belum mempunyai penghasilan, tetapi sudah ada penghasilan dari 3 cabang yang mereka punya sehingga mereka membayar angsuran modalnya sekaligus di awal tahun. Pengeluaran ini juga bersifat non-

operasional dan hanya terjadi satu kali (one-time payment), bukan mencerminkan kinerja usaha secara berkelanjutan. Pada tahun-tahun berikutnya, usaha diproyeksikan menghasilkan keuntungan operasional yang relatif stabil seiring tidak adanya beban angsuran modal dengan margin keuntungan sebesar 3% yang menandakan usaha ini menguntungkan meskipun terlihat kecil tetapi bukan berarti usaha ini tidak layak.

Titik impas (BEP) untuk rupiah selalu tercatat Rp551.649.048. Artinya usaha harus menghasilkan pendapatan sebesar itu agar dapat menutupi seluruh biaya tetap dan variabel untuk mencapai titik impas. BEP untuk produk per cup juga sama tercatat 55,165 cup per tahun. Artinya jumlah unit yang harus dijual untuk menutupi seluruh biaya adalah sebanyak itu. Berikut akan dibahas analisis kelayakan proyek apakah layak atau tidak:

Tabel 3. Laporan Arus Kas

No	Uraian	Tahun				
		0	1	2	3	4
1	Arus Masuk	100%	100%	100%	100%	100%

	1. Total Penjualan		1,110,000,000	1,110,000,000	1,110,000,000	1,110,000,000
	2. Kredit					
	a. Investasi	2,082,000				
	b. Modal Kerja		26,757,400			
	3. Modal Sendiri					
	a. Investasi	4,858,000				
	b. Modal Kerja		62,433,933			
	4. Nilai Sisa Proyek					3,726,667
	Total Arus Masuk	6,940,000	1,199,191,333	1,110,000,000	1,110,000,000	1,113,726,667
	Arus Masuk Untuk Menghitung IRR	-	1,110,000,000	1,110,000,000	1,110,000,000	1,113,726,667
2	Arus Keluar					
	1. Biaya Investasi	6,940,000	-	-		
	2. Biaya Variabel		1,045,296,000	1,045,296,000	1,045,296,000	1,045,296,000
	3. Biaya Tetap		25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000
	4. Angsuran		92,721,158	599,876	568,646	537,416
	5. Pajak		5,550,000	5,550,000	5,550,000	5,550,000
	Total Arus Keluar	6,940,000	1,168,567,158	1,076,445,876	1,076,414,646	1,076,383,416
	Arus Keluar Untuk Menghitung IRR	6,940,000	1,168,567,158	1,076,445,876	1,076,414,646	1,076,383,416
3	Arus Bersih (NCF)	-	30,624,175	33,554,124	33,585,354	37,343,250
4	CASH FLOW UNTUK MENGHITUNG IRR	(6,940,000)	(58,567,158)	33,554,124	33,585,354	37,343,250
	Cummulative Cash Flow	(6,940,000)	(65,507,158)	(31,953,034)	1,632,320	38,975,570
	Discount Factor	1.0000	0.9434	0.8900	0.8396	0.7921
	Present Value	(6,940,000)	(55,252,036)	29,863,051	28,198,911	29,579,352
5	Cummulative Present Value	(6,940,000)	(62,192,036)	(32,328,985)	(4,130,074)	25,449,278

Berdasarkan tabel 3. bahwa proyek ini memiliki arus masuk stabil dari penjualan sebesar Rp1.110.000.000 per tahun selama tiga tahun kedepan, dan meningkat menjadi Rp1.113.726.667 di tahun ke 4 karena ada tambahan nilai sisa proyek yaitu sebesar Rp3.726.667. Tahun 0 mencatat pendanaan awal dari kredit sebesar Rp2.082.000 dan modal sendiri sebesar Rp4.858.000, serta modal kerja tambahan di tahun 1 yaitu dari kredit sebesar Rp26.757.400 dan modal sendiri sebesar Rp62.433.933.

Di sisi lain, arus keluar terbesar berasal dari biaya variabel tahunan sebesar Rp1.045.296.000, disusul oleh biaya tetap, angsuran yang bervariasi setiap tahunnya, pajak umkm, dan investasi awal di tahun ke 0. Angsuran di tahun pertama mencapai

Rp92.721.158 karena membayar angsuran investasi dan angsuran modal yang dibayar sekaligus di awal tahun kemudian menurun ditahun berikutnya karena hanya membayar sisa cicilan dari angsuran investasi. Total pengeluaran bervariasi bergantung pada jumlah angsuran yang harus dibayarkan. Pengeluaran ini tidak termasuk penyusutan karena IRR hanya mempertimbangkan arus kas aktual.

Arus kas untuk menghitung IRR adalah selisih arus kas masuk dan arus kas keluar. Tahun 0 merupakan investasi awal, ini negatif karena terjadi pengeluaran besar di awal proyek. Tahun pertama masih negatif karena beban awal cukup tinggi, tahun berikutnya berangsur positif dengan arus kas bersih stabil hingga akhir proyek.

Tabel 4. Hasil Analisis Kelayakan Usaha

Analisis Kelayakan Usaha		
NPV	Rp25,449,278	Layak
IRR	25.20%	Layak
Net B/C	4.67	Layak
PBP	2.95 tahun	Layak

Berdasarkan tabel 4. dihasilkan NPV positif sebesar Rp25.449.278 artinya proyek layak untuk dijalankan karena dapat memberikan keuntungan bersih bagi investor. Nilai IRR sebesar 25,20%, nilai ini lebih besar dari tingkat bunga pinjaman artinya proyek ini sangat menguntungkan karena persentase yang jauh di atas suku bunga umum ini menunjukkan proyek dapat memberikan pengembalian investasi yang tinggi dan cepat. Lalu Nilai Net Benefit Cost sebesar 4,67, nilai ini berada di atas 1 yang menunjukkan bahwa manfaat proyek melebihi biaya. Hal ini mengindikasikan setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan menghasilkan manfaat bersih sebesar Rp4,67 yang berarti proyek sangat efisien secara finansial. Terakhir, Payback Period proyek ini di angka 2,95 tahun. Berarti 2 tahun 11 bulan, hal ini menunjukkan investasi awal akan kembali dalam waktu kurang dari 3 tahun sementara umur proyek 4 tahun. Ini menunjukkan bahwa proyek tidak hanya layak, tetapi juga cepat menghasilkan pengembalian modal.

KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM King Juice Farhan layak untuk dikembangkan melalui investasi tambahan. Aspek teknis, manusia, pasar, dan keuangan menunjukkan indikator positif terhadap kelayakan usaha. Dari sisi teknis, sistem produksi dan manajemen persediaan berjalan efisien dan higienis. Dari aspek manusia, struktur organisasi tertata baik dan tenaga kerja terlatih mendukung keberlangsungan usaha. Dari sisi pasar, lokasi strategis dan harga terjangkau

menjadikan produk mudah diterima oleh masyarakat luas. Dari aspek keuangan, perhitungan kelayakan usaha menunjukkan nilai **NPV positif sebesar Rp25.449.278, IRR sebesar 25,20%, Net B/C sebesar 4,67, dan Payback Period selama 2,95 tahun.** Angka-angka ini menunjukkan bahwa proyek ekspansi King Juice Farhan layak secara finansial, efisien, dan mampu mengembalikan modal dalam waktu relatif singkat. Oleh karena itu, investasi pada UMKM ini sangat dianjurkan sebagai langkah strategis untuk memperluas usaha sekaligus meningkatkan kontribusinya terhadap ekonomi lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Aurora, T., Sirait N. J., Tampubolon M. G., Sembiring, D. J., Nayma, S., & Chirsna, H. (2024). Pengaruh Investasi terhadap Perputaran Modal Pelaku UMKM di Jl . Binjai KM 12-14. *Jurnal Bisnis Mahasiswa*, 5(1), 92–98.
- Bakrie, R. R., Suri, S. A., Nabila, Sahara, A., Pratama, V. H., & Firmansyah. (2024). Pengaruh Kreativitas UMKM Serta Kontribusinya Di Era Digitalisasi Terhadap Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 16(2), 82–88.
<https://doi.org/10.55049/jeb.v16i2.308>
- Faizah, A., Suindyah, S., & Dwiningwarni. (2024). Perbandingan Keuntungan dan Risiko Investasi Saham dan Obligasi: Studi Kasus pada Investor Individu. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, Vol 7(1), 3105–3114.
<https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jrpp/article/view/26107/18198>
- Hasibuan, I. M., & Marliyah. (2024). Obstacles of accessibility of financing for micro smalland medium enterprises (MSMEs) from financilal institution. *Aksioma: Jurnal Manajemen*, 3(1), 15–24.

- Widagdo, S. H., & Siswanto, E. (2021). Analisis manajemen modal kerja pada bisnis kuliner di Indonesia. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Pendidikan*, 1(3), 283–296. <https://doi.org/10.17977/um066v1i32021p283-296>
- 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. <https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.716>
- Raharjo, D. A. N., & Mulyani, E. S. (2020). Resiliensi Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Kebijakan Pemerintah di Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Utilitas*, 6(2), 1–8. <https://doi.org/10.22236/utilitas.v6i2.5250>
- Soebintoro, & Haryanti, N. (2024). Peningkatan Akses Permodalan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). 1(2), 122–136.
- Suprpto, H. (2022). Analisis Keputusan Investasi Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM). *Jurnal Ekonomi & Manajemen Indonesia*, 7(1), 22–29. <https://doi.org/10.53640/jemi.v7i1.139>
- Syaifullah, D. I. (2017). Pengaruh Investasi dalam UKM Untuk Meningkatkan Perekonomian. *Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 1(2), 1–15.