

ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA "FRESH SALAD" DI SALATIGA, JAWA TENGAH

Valisa Romadhona^{1*}, Wahyu Sulistyaningsih², Wasiyatun³, Grandeo Aji⁴, Octavia Dilla⁵, Niken Mardiana⁶, Rival Kurniawan⁷

¹⁻⁶ Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi "AMA" Salatiga, Jawa Tengah, Indonesia

E-Mail:

¹ valisaaromadhonaa@gmail.com

² wahyusulistyaningsihhh@gmail.com

³ wasiyatun099@gmail.com

⁴ grandeoajii123@gmail.com

⁵ octaviadilla35@gmail.com

⁶ nikenmardiana313@gmail.com

ABSTRACT

Peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya hidup sehat mengakibatkan berkembangnya bisnis kuliner sehat, sehingga analisis kelayakan usaha perlu dilakukan secara menyeluruh agar usaha dapat berlangsung dan berkembang secara berkelanjutan. Penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan bisnis Fresh Salad di Salatiga berdasarkan aspek hukum, lingkungan, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen serta sumber daya manusia, dan keuangan. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Fresh Salad telah memiliki legalitas dasar berupa Nomor Induk Berusaha (NIB), memiliki potensi pasar yang baik, didukung sistem operasional dan manajemen yang memadai, serta menunjukkan kinerja keuangan yang layak untuk dikembangkan. Analisis finansial juga menunjukkan nilai investasi yang menguntungkan berdasarkan indikator kelayakan investasi. Dengan demikian, Fresh Salad dinyatakan layak dijalankan dan dikembangkan sebagai UMKM kuliner sehat. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi referensi bagi pelaku UMKM dalam mengevaluasi dan mengembangkan usaha sejenis.

ARTICLE INFO

Keywords:

Analisis Kelayakan Bisnis; UMKM; Kuliner Sehat; Fresh Salad; Studi Kelayakan Bisnis.

Article History

Submitted:
13-05-2026
Accepted:
13-07-2026
Published:
14-07-2026

Corresponding Author:

Valisa Romadhona, valisaaromadhonaa@gmail.com

1. INTRODUCTION

Perubahan pola hidup masyarakat setelah pandemi telah menumbuhkan kesadaran terhadap pentingnya konsumsi makanan bergizi untuk menjaga Kesehatan (Hardi et al., 2021). Situasi ini memicu perkembangan industri makanan sehat di Indonesia, khususnya di Salatiga. Komunitas, terutama siswa, pekerja, dan keluarga, semakin membutuhkan makanan yang praktis, seimbang gizi, serta aman untuk dimakan. Perubahan kebiasaan konsumsi ini memberi peluang <https://e.journal.titannusa.org/index.php/economist>

kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk berinovasi dalam sektor makanan sehat, salah satunya adalah Fresh Salad yang menghadirkan produk salad buah dan minuman sehat dengan bahan kualitas terbaik.

Walaupun prospek untuk bisnis kuliner sehat terus berkembang, pelaku usaha masih dihadapkan pada sejumlah tantangan dalam mempertahankan kelangsungan usaha. Persaingan yang semakin ketat, perubahan selera konsumen, pengelolaan sumber daya manusia, ketersediaan bahan baku, aspek legalitas, dan kemampuan mengelola keuangan menjadi elemen penting yang menentukan kesuksesan suatu usaha. Oleh karena itu, sebelum meneruskan pengembangan usaha, penting untuk melakukan studi kelayakan bisnis yang dapat memberikan gambaran mengenai sejauh mana usaha tersebut layak dari berbagai sudut pandang sehingga risiko yang mungkin terjadi dapat diminimalisir (Nurmalina et al., 2023).

Studi kelayakan bisnis adalah proses analisis mendalam terhadap sebuah rencana usaha yang bertujuan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak dijalankan atau tidak. Studi kelayakan berguna untuk mencari cara dan solusi lain yang dapat diterapkan dalam merealisasikan suatu gagasan (Thompson, 1975). Fokus utama dalam studi kelayakan adalah rancangan atau proposal dari suatu proyek bisnis. Gagasan atau rencana usaha tersebut dianalisis dan dievaluasi dari berbagai sudut pandang untuk mengetahui apakah telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan guna menunjang perkembangan usaha.

Berbagai penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa analisis kelayakan bisnis memainkan peran penting dalam meningkatkan peluang keberhasilan UMKM (Sari, 2020). Penelitian yang dilakukan oleh (Putra et al., 2024) menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan daya saing usaha kuliner. Di sisi lain, (Isnaeni Isnaeni et al., 2025) menjelaskan bahwa pasar dan pemasaran serta manajemen sumber daya manusia adalah faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan bisnis kuliner. Selain itu, (Simanjuntak et al., 2025) menyatakan bahwa aspek teknis dan teknologi berkontribusi dalam meningkatkan efisiensi operasional, sehingga mendukung kelangsungan usaha.

Namun, banyak penelitian sebelumnya yang masih terfokus pada analisis aspek tertentu atau pada jenis usaha kuliner secara umum menurut (Fitrisia et al., 2025). Penelitian yang secara menyeluruh mengintegrasikan aspek hukum, lingkungan, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen sumber daya manusia, serta keuangan untuk usaha kuliner sehat dalam skala UMKM, khususnya di Salatiga, masih cukup terbatas. Hal ini menunjukkan adanya kekurangan penelitian yang perlu dieksplorasi lebih lanjut agar dapat diperoleh pemahaman lebih lengkap terkait kelayakan usaha kuliner sehat.

Dengan merujuk pada masalah tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis Fresh Salad di Salatiga dengan mempertimbangkan aspek hukum, lingkungan, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen sumber daya manusia, serta keuangan. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan empiris untuk pengembangan ilmu studi kelayakan bisnis dan menjadi pedoman bagi pelaku UMKM dalam membuat keputusan investasi serta pengembangan usaha. Selain itu, studi ini juga diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian yang akan datang yang membahas kelayakan bisnis di sektor kuliner sehat.

2. METHOD

Studi ini menerapkan pendekatan deskriptif kualitatif untuk mengevaluasi kelayakan usaha pada bisnis kuliner sehat Fresh Salad yang berada di Kota Salatiga. Metode ini dipilih karena mampu memberikan wawasan mendalam tentang keadaan bisnis dengan mempertimbangkan beragam aspek studi kelayakan, termasuk aspek hukum, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, lingkungan, manajemen dan sumber daya manusia, serta keuangan.

Subjek penelitian adalah usaha Fresh Salad yang berlokasi di Kota Salatiga. Narasumber dalam penelitian ini terdiri dari pemilik usaha dan konsumen yang dipilih dengan menggunakan metode purposive sampling, yaitu pemilihan narasumber berdasarkan pertimbangan bahwa

mereka memiliki pengetahuan serta keterlibatan langsung dalam aktivitas operasional bisnis. Data yang dikumpulkan mencakup data primer yang diperoleh melalui wawancara dan observasi langsung, serta data sekunder yang diambil dari dokumen bisnis, laporan keuangan, dan berbagai literatur yang relevan.

Pengumpulan data dilakukan lewat wawancara mendalam, observasi, dokumentasi, dan studi literatur. Wawancara bertujuan untuk mendapatkan informasi mengenai pengelolaan usaha, kondisi operasional, strategi pemasaran, serta aspek keuangan. Observasi digunakan untuk melihat langsung proses produksi dan aktivitas operasional, sedangkan dokumentasi berfungsi untuk mengumpulkan informasi tambahan dalam bentuk dokumen legalitas, data penjualan, serta laporan keuangan.

Analisis data dilakukan dengan menggunakan model Miles dan Huberman, yang terdiri dari tiga langkah, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data diuji melalui teknik triangulasi sumber dan triangulasi metode untuk meningkatkan kevalidan hasil penelitian. Selanjutnya, hasil analisis ini digunakan untuk mengevaluasi tingkat kelayakan usaha Fresh Salad berdasarkan semua aspek studi kelayakan sehingga dapat menjadi dasar dalam menentukan prospek pengembangan usaha di masa yang akan datang (Hardani, 2020).

3. RESULT AND DISCUSSION

3.1 Aspek Hukum

Berdasarkan hasil investigasi lapangan dan wawancara bersama pemilik, Fresh Salad merupakan bentuk usaha perseorangan yang dimiliki serta dikelola secara mandiri oleh pemilik usaha. Aspek hukum merupakan bagian esensial dalam studi kelayakan bisnis yang berfungsi untuk menjamin bahwa aktivitas usaha dilakukan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Hukum bisnis adalah seperangkat norma yang mengatur hubungan hukum antar pelaku usaha guna menciptakan kepastian, keadilan, dan keamanan dalam dunia bisnis. Dalam studi kelayakan, aspek hukum menjadi landasan fundamental yang memastikan bahwa usaha tidak hanya menguntungkan secara ekonomi tetapi juga sah secara hukum, sehingga meminimalkan risiko litigasi di masa depan. Lebih lanjut, Munir Fuady menyatakan bahwa aspek hukum juga berfungsi sebagai pencegah konflik dalam bisnis melalui aturan yang jelas dan mengikat. Misalnya, kejelasan kontrak bisnis, hak kekayaan intelektual, dan perlindungan konsumen memberikan batasan-batasan yang menjaga kepentingan semua pihak yang terlibat. Hal ini sejalan dengan temuan, yang menunjukkan bahwa usaha yang memperhatikan aspek hukum sejak awal memiliki kemungkinan lebih kecil dalam menghadapi penyelamatan hukum dan masalah hukum di masa mendatang. Suatu usaha dinilai layak apabila telah memenuhi instrumen perizinan dasar yang diwajibkan oleh regulator setempat guna memperoleh kepastian hukum dan menghindari risiko penutupan operasional. Saat ini, Fresh Salad telah mengantongi legalitas utama berupa Nomor Induk Berusaha (NIB) yang diterbitkan secara resmi melalui sistem *Online Single Submission (OSS)*. Hal ini menandakan bahwa posisi usaha telah selaras dengan amanat Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko (Aufat et al., 2025).

Guna meningkatkan skala pasar dan menumbuhkan kepercayaan konsumen terhadap aspek higienitas produk makanan olahan, manajemen Fresh Salad saat ini tengah berada dalam fase pemenuhan dokumen administratif untuk pengurusan sertifikasi Produk Industri Rumah Tangga (PIRT) dan sertifikasi Halal. Meskipun produk salad buah ini belum terdaftar pada Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) karena keterbatasan skala industri rumah tangga, pelaku usaha secara konsisten menerapkan standarisasi penjaminan mutu mandiri (*quality assurance*). Langkah konkret yang ditempuh meliputi penerapan *cold chain system* (pengelolaan suhu penyimpanan bahan baku buah segar di dalam lemari pendingin) serta sterilisasi peralatan kerja secara berkala. Dengan kepemilikan NIB dan komitmen pemenuhan izin edar lanjutan, aspek hukum Fresh Salad dikategorikan layak.

3.2 Aspek Pasar dan Pemasaran

Menurut (Isnaeni Isnaeni et al., 2025) menjelaskan bahwa Pasar merupakan tempat berkumpul para penjual yang menawarkan barang atau jasa kepada para pembeli yang mempunyai keinginan dan kemampuan untuk membeli barang dan jasa tersebut hingga terjadinya kesepakatan transaksi atau transfer atas kepemilikan barang atau kenikmatan jasa. Aspek pasar dan pemasaran diungkapkan melalui penelitian mendalam terhadap segmen pasar yang spesifik dan perkiraan permintaan produk di masa mendatang. Ini mencakup pemahaman terhadap kebutuhan konsumen, tren preferensi, dan inovasi produk yang dapat mendukung penerimaan pasar. Sejalan dengan itu, identifikasi kendala seperti persaingan dengan pesaing industri memberikan wawasan mengenai tantangan yang mungkin dihadapi serta langkah-langkah yang perlu diambil untuk bersaing secara efektif.

1) *Product* (Produk)

Portofolio produk terdiri atas salad buah segar dengan saus dressing racikan khas yang tidak menggunakan bahan pengawet, serta varian jus murni. Produk dikemas menggunakan wadah premium food-grade transparan guna memperkuat impresi higienis dan mempertahankan visual kesegaran buah.

2) *Price* (Harga)

Penentuan harga jual menggunakan metode *cost-plus pricing* yang didasarkan pada kalkulasi riil pengeluaran bahan baku harian (berkisar Rp500.000 hingga Rp1.000.000 per hari) dan biaya kemasan premium (Rp5.000 - Rp8.000 per unit), dengan tetap menjaga keterjangkauan daya beli target konsumen lokal.

3) *Place* (Tempat)

Operasional dipusatkan secara mandiri di area rumah tinggal strategis di Salatiga yang telah direnovasi untuk meminimalkan beban sewa tempat. Saluran distribusi menggunakan sistem multi-channel, yakni penjualan langsung di tempat (offline) dan pemanfaatan platform merchant digital (GrabFood/GoFood/ShopeeFood) untuk memperluas penetrasi pasar online, meskipun harus menanggung potongan komisi komersial digital sebesar 20% hingga 45%.

4) *Promotion* (Promosi)

Mengandalkan media sosial secara organik lewat publikasi konten visual produk yang estetik, testimoni pelanggan, serta program promosi berbasis pemesanan Pre-Order (PO) pada periode tertentu guna menstimulasi volume penjualan.

3.3 Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek teknis dan teknologi dalam studi kelayakan bisnis mencakup berbagai teori dan konsep yang relevan untuk memastikan keberhasilan operasional sebuah perusahaan. Secara teknis, evaluasi ini melibatkan analisis struktur operasional, kapasitas produksi, efisiensi kerja, serta kelayakan infrastruktur. Teori-teori seperti manajemen operasional dan teori kelayakan investasi memberikan landasan dalam menganalisis elemen-elemen tersebut. Sebuah studi menyatakan bahwa evaluasi teknis yang baik dapat meminimalkan risiko teknis yang berpotensi mengganggu keberlangsungan bisnis. Oleh karena itu, pemahaman mendalam tentang teori ini menjadi dasar pengambilan keputusan strategis. Dalam aspek teknologi, teori difusi inovasi sangat relevan untuk menjelaskan adopsi teknologi baru dalam bisnis. Teori ini berfokus pada bagaimana teknologi diintegrasikan ke dalam proses bisnis dan bagaimana penggunaannya memberikan nilai tambah. Pengadopsian teknologi baru seperti kecerdasan buatan (AI) atau *internet of things* (IoT) dapat meningkatkan efisiensi operasional sekaligus memperkuat daya saing perusahaan di pasar global. Namun, keberhasilan pengadopsian teknologi bergantung pada kemampuan perusahaan dalam manajemen perubahan (Simanjuntak et al., 2025).

Teknologi peralatan produksi yang dipilih mengedepankan efisiensi kerja yang bersifat *low maintenance* (rendah biaya perawatan). Fasilitas produksi utama didukung oleh penggunaan mesin blender berkecepatan tinggi untuk pencampuran *dressing*, teknologi *slow juicer* untuk

menghasilkan sari buah murni tanpa merusak kandungan vitamin asli, *rice cooker* untuk pengolahan komponen pelengkap, serta *cup sealer machine* untuk penyegelan kemasan agar produk kedap udara dan higienis saat proses pengiriman. Operasional teknis ini ditunjang oleh infrastruktur mendasar berupa koneksi internet cepat untuk pengelolaan pesanan online, pasokan air bersih yang melimpah (biaya Rp250.000/bulan), serta kestabilan pasokan energi listrik dengan beban biaya berkisar Rp600.000 hingga Rp800.000 per bulan.

3.4 Aspek Lingkungan

Analisis kelayakan dalam aspek lingkungan bisnis dilakukan agar dapat mengerti dan memahami lingkungan bisnis yang ada baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal sehingga pihak manajemen akan dapat secara cepat dan tepat dalam melakukan reaksi terhadap setiap perubahan yang berakhir pada tercapainya tujuan bersama (Putri & Latifah, 2024). Analisis aspek lingkungan pada UMKM Fresh Salad dapat dijelaskan sebagai berikut.

1) Lingkungan Operasional

Menyoroti interaksi langsung usaha dengan para pemangku kepentingan terdekat. Fresh Salad memiliki basis konsumen loyal dari segmen masyarakat sadar diet. Hubungan dengan pemasok (*supplier*) buah lokal terjaga dengan baik guna menjamin kontinuitas bahan baku segar. Dari sisi internal, penyiapan tenaga kerja difokuskan pada kepatuhan terhadap kebersihan perorangan, sementara tantangan dari pesaing diantisipasi melalui inovasi varian rasa saus secara periodik.

2) Lingkungan Industri

Tingkat persaingan pada industri makanan sehat di Salatiga menunjukkan tren peningkatan seiring berkembangnya kesadaran publik akan kesehatan. Fresh Salad menghadapi ancaman produk pengganti (*substitute products*) seperti suplemen vitamin atau makanan diet instan dengan cara menawarkan keunggulan berupa penggunaan bahan alami 100% tanpa pemanis buatan, sehingga memunculkan nilai diferensiasi produk yang kuat di mata pelanggan.

3) Lingkungan Jauh (Makro)

Ditinjau dari variabel ekonomi, daya beli masyarakat Salatiga yang stabil mendukung pertumbuhan penjualan usaha. Secara sosial budaya, Fresh Salad diuntungkan oleh pergeseran budaya konsumsi masyarakat ke arah makanan organik. Pada dimensi teknologi, adopsi ekosistem *e-commerce* dan pengantaran logistik berbasis aplikasi menjadi katalis pertumbuhan bisnis. Dari segi ekologi, limbah organik berupa kulit buah dikelola secara terpisah agar tidak menimbulkan bau tidak sedap di lingkungan permukiman, sehingga aktivitas operasional bisnis dinilai aman dan memberikan dampak eksternalitas ekonomi positif bagi keramaian kawasan sekitar.

3.5 Aspek Manajemen dan SDM

Pada analisis kelayakan berdasarkan aspek manajemen dan sumber daya manusia (SDM) merupakan hal yang harus diperhatikan, karena adanya manajemen dan sumber daya manusia yang baik akan memudahkan dalam capaian target usaha dan kualitas yang dicapai dengan adanya karyawan untuk menjalankan usaha. (Apriyanti & Muhammad, 2024) Aspek manajemen dan sumber daya manusia layak jika adanya kesiapan tenaga kerja, penentuan deskripsi pekerjaan dan perencanaan karir. Struktur organisasi yang diterapkan oleh Fresh Salad mencerminkan model organisasi lini yang sederhana namun fungsional, di mana seluruh otoritas pengambilan keputusan strategis berada sepenuhnya di tangan pemilik sekaligus manajer operasional utama. Pemilik bertanggung jawab langsung atas fungsi perencanaan keuangan, negosiasi dengan pemasok bahan baku buah, kontrol kualitas produk sebelum dipasarkan, hingga evaluasi kinerja staf lapangan secara harian.

Untuk menunjang kelancaran proses produksi harian yang berdurasi cukup panjang (sekitar 12 jam kerja per hari), Fresh Salad mempekerjakan 6 orang karyawan yang dibagi ke

dalam fungsi persiapan bahan, peracikan, pengemasan, dan pelayanan kasir. Sistem kompensasi yang diimplementasikan menggunakan skema upah harian fleksibel (*flexible wage system*) berkisar antara Rp70.000 hingga Rp110.000 per hari bagi setiap karyawan, di mana besaran upah disesuaikan secara proporsional dengan volume pendapatan penjualan yang diperoleh usaha pada hari berkenaan. Pola pengawasan melekat yang dipraktikkan langsung oleh pemilik terbukti mampu menekan tingkat kesalahan kerja, menjaga soliditas kerja tim, dan mempertahankan standar pelayanan pelanggan yang prima.

3.6 Aspek Keuangan

Menurut Ananda et al (2025), aspek keuangan adalah rencana investasi proyek atau ilmu pembiayaan investasi proyek (*capital budgeting*). Analisis aspek keuangan adalah proses menilai dan menentukan elemen yang dianggap layak dari pilihan yang dibuat dalam tahapan analisis usaha dalam satuan uang. Ada beberapa informasi data yang diperoleh melalui wawancara dengan pengelola, didapatkan data sebagai berikut:

1. Nilai Investasi

Nilai investasi adalah jumlah uang yang dialokasikan untuk mendapatkan aset tetap dan aset tambahan yang diperlukan untuk menjalankan operasional perusahaan. Dalam bisnis Fresh Salad, investasi mencakup biaya persiapan usaha, pembangunan ruko, pemasangan instalasi listrik, serta air, dan pembelian meja, kursi, payung besar, mesin kasir, dan kendaraan operasional seperti mobil dan sepeda motor. Menurut perhitungan, total nilai investasi yang diperlukan adalah sebesar Rp189.515.000,00 dengan total biaya penyusutan mencapai Rp10.290.250,00 setiap tahun. Investasi ini bertujuan untuk mendukung kelancaran operasional bisnis dalam jangka waktu yang lama.

2. Modal Kerja

Tabel 1. Modal Kerja

No	Uraian	Biaya Perbulan
1.	Biaya Personal	Rp. 81.000,000
2.	Biaya Bahan Baku	Rp. 131.616,000
Total Modal Kerja		Rp. 212.616.000

Pada tabel 1 Modal kerja adalah dana yang dipakai untuk mendanai aktivitas harian perusahaan. Dalam usaha Fresh Salad, modal kerja terdiri dari biaya pegawai, biaya sewa tempat, biaya perawatan dan pemeliharaan, serta biaya bahan baku produksi. Biaya pegawai mencakup gaji untuk karyawan tetap dan karyawan paruh waktu. Biaya bahan baku meliputi berbagai bahan utama seperti sayur-sayuran, buah-buahan, yogurt, mayones, keju, cokelat, susu, dan bahan lainnya yang mendukung. Berdasarkan perhitungan yang terdapat dalam Tabel Modal Kerja, total modal kerja yang diperlukan adalah Rp19.466.000,00 setiap bulan untuk mendukung aktivitas operasional perusahaan.

3. Biaya Operasional

Biaya operasional adalah semua pengeluaran yang dilakukan untuk melaksanakan kegiatan bisnis dalam periode tertentu. Dalam usaha Fresh Salad, komponen biaya operasional mencakup biaya karyawan, biaya sewa tempat, biaya pemeliharaan, dan biaya bahan baku yang mengalami kenaikan sesuai dengan asumsi inflasi tahunan sebesar 3%. Dari perhitungan yang telah dilakukan, total biaya operasional pada tahun pertama adalah Rp222.816.000,00, pada tahun kedua menjadi Rp229.500.480,00, pada tahun ketiga mencapai Rp236.385.494,40, tahun keempat sebesar Rp243.477.059,23, dan pada tahun kelima adalah Rp250.781.371,01. Kenaikan biaya operasional ini dipengaruhi oleh estimasi peningkatan harga karena inflasi tahunan.

4. Laba Rugi

NO	URAIAN	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
A	Total Penerimaan	420,000,000	432,600,000	445,578,000	458,945,340	472,713,700
B	Biaya-biaya					
	Biaya Operasional	222,816,000	229,500,480	236,385,494	243,477,059	250,781,371
	Biaya Penyusutan	10,290,250	10,290,250	10,290,250	10,290,250	10,290,250
	Jumlah	233,106,250	239,790,730	246,675,744	253,767,309	261,071,621
C	EBIT	186,893,750	192,809,270	198,902,256	205,178,031	211,642,079
D	Pajak 10%	18,689,375	19,280,927	19,890,226	20,517,803	21,164,208
E	Penerimaan setelah pajak	168,204,375	173,528,343	179,012,030	184,660,228	190,477,871
F	Bunga	-	-	-	-	-
G	Laba/Rugi Bersih	168,204,375	173,528,343	179,012,030	184,660,228	190,477,871

Gambar 1. Laba Rugi

Pada gambar 1 Dokumen laporan rugi laba digunakan untuk mengevaluasi seberapa besar keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Dalam perhitungan laba rugi dari usaha Fresh Salad, total penerimaan dihitung dari penjualan produk salad dengan asumsi harga jual Rp12.000 per cup dan kapasitas produksi tahunan sebanyak 35.000 cup. Perhitungan ini juga memperhitungkan pertumbuhan penjualan yang diperkirakan sebesar 3% per tahun, di samping biaya operasional, biaya penyusutan, dan pajak yang dikenakan sebesar 10%.

Pada tahun pertama, usaha menghasilkan total penerimaan senilai Rp420.000.000,00 dengan laba setelah pajak sebesar Rp168.204.375,00. Laba setelah pajak meningkat setiap tahun hingga mencapai Rp222.291.130,93 pada tahun ke sepuluh. Ini menunjukkan bahwa usaha Fresh Salad memiliki potensi keuntungan yang baik dan mengalami tren peningkatan setiap tahunnya.

5. Cashflow

Tabel 2. Cash Flow

Tahun	Inflow		Penyusutan	Proceed
	Laba	Investasi Tidak Menyusut		
0			0	(189.515.000)
1	Rp. 168.204.375	Rp15.000.000	Rp 10.290.250	Rp 131.605.250
2	Rp. 137.528.343	Rp15.000.000	Rp 10.290.250	Rp 152.822.832
3	Rp. 179.012.030,04	Rp15.000.000	Rp 10.290.250	Rp 172.618.108,96
4	Rp. 184.660.227,691	Rp15.000.000	Rp 10.290.250	Rp 192.705.849,229
5	Rp. 190.477.871,272	Rp15.000.000	Rp 10.290.250	Rp 213.094.826,706
				Rp 423.536.429,913

Pada tabel 2 aliran kas atau *cashflow* digunakan untuk memahami pendapatan dan pengeluaran uang selama periode investasi. Pendapatan yang masuk (*inflow*) berasal dari keuntungan setelah pajak dan nilai investasi yang tidak menurun, sedangkan pengeluaran (*outflow*) berasal dari investasi awal, biaya operasional, dan pajak.

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan, pada tahun pertama, usaha memperoleh pendapatan sebesar Rp131.605.250,00, pada tahun kedua sebesar Rp152.822.832,00, pada tahun ketiga sebesar Rp172.618.108,96, pada tahun keempat sebesar Rp192.705.849,23, dan pada tahun kelima sebesar Rp213.094.826,71. Angka pendapatan terus mengalami kenaikan hingga mencapai Rp319.884.232,77 pada tahun kesepuluh. Ini menunjukkan bahwa usaha tersebut mampu menghasilkan aliran kas positif yang terus meningkat setiap tahunnya (Putri et al., 2025)

6. *Net Present Value (NPV), Internal Rate Of Return (IRR), Profitability Index (PI), Average of Return (ARR), dan Payback Period.*
 - a. Nilai Sekarang Bersih (NSB)

Nilai Sekarang Bersih (NSB) adalah selisih antara nilai saat ini dari aliran kas masuk dan nilai saat ini dari aliran kas keluar selama periode investasi. Dari hasil perhitungan, usaha Fresh Salad mendapatkan nilai NSB sebesar Rp867.839.128,08. Karena nilai NSB lebih besar dari nol ($NSB > 0$), maka usaha Fresh Salad dianggap layak untuk dijalankan.
 - b. Tingkat Pengembalian Internal (TPI)

Tingkat Pengembalian Internal (TPI) adalah tingkat imbal hasil investasi yang mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan laba. Berdasarkan analisis yang dilakukan, nilai TPI mencapai 82,21%, jauh melebihi tingkat bunga yang diasumsikan sebesar 6%. Maka dari itu, usaha Fresh Salad dinyatakan menguntungkan dan layak untuk dijalankan.
 - c. Indeks Profitabilitas (IP)

Indeks Profitabilitas (IP) adalah rasio antara nilai saat ini dari aliran kas masuk dan nilai investasi awal. Hasil perhitungan menunjukkan nilai IP sebesar 10,85. Karena nilai IP lebih besar dari 1 ($IP > 1$), maka usaha Fresh Salad dinilai mendapatkan keuntungan dan layak untuk dijalankan.
 - d. Tingkat Pengembalian Rata-Rata (TPR)

Tingkat Pengembalian Rata-Rata (TPR) adalah rata-rata keuntungan yang diperoleh dari investasi yang dilakukan. Berdasarkan perhitungan, nilai TPR sebesar 127,22%. Angka ini menunjukkan bahwa tingkat pengembalian investasi sangat tinggi, sehingga usaha Fresh Salad dianggap layak secara finansial.
 - e. *Payback Period*

Ini adalah periode waktu yang diperlukan untuk mendapatkan kembali investasi awal yang telah dikeluarkan. Dari hasil perhitungan, usaha Fresh Salad memiliki Masa Pengembalian selama 1 tahun 5 bulan. Ini menunjukkan bahwa modal investasi dapat kembali dalam waktu yang cukup cepat dibandingkan dengan durasi investasi yang direncanakan, sehingga usaha Fresh Salad dianggap layak untuk dijalankan.

4. CONCLUSION

Berdasarkan temuan penelitian, usaha Fresh Salad di Salatiga dinilai layak untuk dilaksanakan dan dikembangkan lewat analisis pada aspek hukum, pemasaran dan pasar, teknis serta teknologi, lingkungan, manajemen sumber daya manusia, dan sisi keuangan. Dari segi hukum, usaha ini telah mengantongi legalitas utama berupa Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sedang dalam proses pengajuan sertifikasi PIRT dan Halal. Aspek pasar dan pemasaran menunjukkan potensi yang baik dengan dukungan strategi pemasaran digital dan meningkatnya kesadaran masyarakat mengenai konsumsi yang sehat. Dari sudut pandang teknis, lingkungan, dan manajemen sumber daya manusia, aktivitas operasional telah diperkuat oleh sarana yang cukup, pembagian tugas yang jelas, dan lingkungan usaha yang mendukung keberlangsungan bisnis. Selain itu, analisis pada aspek keuangan menunjukkan hasil yang memadai berdasarkan indikator investasi, seperti *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Profitability Index (PI)*, *Average Rate of Return (ARR)*, dan *Payback Period*.

Studi ini memberikan kontribusi empiris terkait penerapan analisis kelayakan bisnis pada UMKM kuliner sehat di Salatiga serta dapat dijadikan acuan bagi pelaku UMKM dalam menganalisis dan merencanakan pengembangan usaha mereka. Walaupun demikian, penelitian ini masih terbatas pada satu objek kajian sehingga hasilnya belum dapat diterapkan secara umum pada seluruh usaha kuliner sehat. Untuk itu, penelitian selanjutnya disarankan melibatkan lebih banyak objek penelitian atau membandingkan antar UMKM agar dapat diperoleh hasil yang lebih mendalam.

ACKNOWLEDGEMENT

Penulis ingin mengungkapkan rasa syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkah dan anugerah-Nya, yang memungkinkan penulisan penelitian ini diselesaikan dengan baik. Penulis juga ingin menghaturkan terima kasih kepada dosen pengampu Mata Kuliah Studi Kelayakan Bisnis di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMA Salatiga atas bimbingan, petunjuk, dan saran yang diberikan selama proses penyusunan penelitian ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pemilik usaha Fresh Salad, yang telah bersedia menjadi narasumber dan memberikan data yang diperlukan selama penelitian ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan semangat sehingga penelitian ini bisa diselesaikan dengan baik.

REFERENCE

- Ananda, D., Ningrum, D. A., & Adila, R. (2025). *Studi Kelayakan Bisnis Dari Aspek Keuangan*. Trending: Jurnal Manajemen dan Ekonomi, 3(1), 302-310.
- Apriyanti, A., & Muhammad, R. F. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM Keripik Embayem Ditinjau dari Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia, dan Aspek Hukum. *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 4, 386-393.
- Aufat, M. F., Arjunita, S., Efika, N., & Hasni, H. (2025). Analisis Pentingnya Aspek Hukum Dalam Studi Kelayakan Bisnis Sebagai Jaminan Keabsahan Usaha. *Journal of Information Systems Management and Digital Business*, 2(4). <https://doi.org/10.70248/jismdb.v2i4.2502>
- Fitrisia, D., Prawitasari, P. P., Dewi, C. A. M., & Kusumasari, N. M. I. (2025). Peran Informasi Akuntansi Manajemen dalam Peningkatan Kompetensi SDM UMKM Kuliner di Bali. *EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 5(1). <https://doi.org/10.56799/ekoma.v5i1.12852>
- Hardani, N. H. A., Andriani, H., Fardani, R. A., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Istiqomah, R., & Sukmana, D. J. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: CV Pustaka Ilmu.
- Hardi, V. J., Supriadi, D., Supriady, A., & Karisman, V. A. (2021). Survey kesadaran masyarakat dalam meningkatkan kesehatan fisik di masa pandemi. *Journal of Physical and Outdoor Education*, 3(2), 120-131.
- Isnaeni, I., Haydar, N. H., Shabrina, E. N., Kemilau, R. C., & Umroh, S. B. (2025). Analisis Kelayakan Bisnis Ieumahfood Ditinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran Serta Manajemen Sumber Daya Manusia. *Jurnal Ilmiah Penelitian Mahasiswa*, 3(4), 852-863.
- Nurmalina, R., Sariandi, T., & Karyadi, A. (2023). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi 2023*. PT Penerbit IPB Press.
- Putra, F. M., Hilal, S., & Hanif, H. (2024). Analisis Implementasi Strategi Marketing Mix Pada Usaha Kuliner Seafood Brother Lampung. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 8(2). <https://doi.org/10.31955/mea.v8i2.4270>
- Putri, A. K., & Latifah, L. (2024). Aspek Lingkungan dalam Studi Kelayakan Bisnis (Studi Kasus UMKM Desa Srowo Kabupaten Gresik). *Brilliant: Journal of Islamic Economics and Finance*, 2(2), 164-174. <https://journal.yibri.id/index.php/brijief/article/view/94/42>

- Putri, N. A., Dewi, A. M., Arzeti, I. S., Nugraha, M. R., Suwandi, M. A., & Sinaga, A. R. (2025). Analisis Kelayakan UMKM Gudhas Salad Menggunakan Metode Capital Budgeting. *Account: Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Perbankan*, 12(2), 2739-2750.
- Sari, R. I. (2020). *Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Emina pada Mahasiswi Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Sumatra Utara Medan*. Skripsi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Simanjuntak, I. D., Sihotang, M. K., Mawar Marisa, Aqilah Hafizhah, Marbun, M. I., & Gadis Aginta. (2025). Aspek Teknis Dan Tekonologi Dalam Studi Kelayakan Bisnis. *Journal of Islamic Economics and Finance*, 1(3). <https://doi.org/10.70248/joieaf.v1i3.1780>
- Thompson, J. W. (1975). *Feasibility study for a new medium-to-large sized supermarket in Great Falls Montana*.