

Analisis Kelayakan Usaha Pisang Ijo Ditinjau dari Aspek Pasar, Operasional, dan Finansial

Aulia Nur Syifani¹, Sawalni², Dessy Susilawati³, Ardhika Dhiyaulhayat⁴, Citra Indah Puspitasari⁵, Arya Pramudita Ramadhan⁶, Dea Ingrid Ramadhani⁷, Nahla Della Puspita⁸

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Bandung, Bandung, Indonesia¹⁻⁸

*Email Korespondensi: aulianursyifani12@gmail.com

Sejarah Artikel:

Diterima 05-02-2026
Disetujui 15-02-2026
Diterbitkan 17-02-2026

ABSTRACT

This study aims to analyze the feasibility of the Es Pisang Ijo Eskrim business as a micro-scale enterprise in the culinary sector that has developed in the post-pandemic period. The research employs a business feasibility study approach covering market and marketing aspects, technical and operational aspects, management and human resources, as well as financial aspects. A descriptive quantitative and qualitative method is applied using primary and secondary data related to operating costs, revenue, and production and marketing activities. The analytical techniques include Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Benefit Cost Ratio (B/C), and Break Even Point (BEP), supported by SWOT analysis and sensitivity analysis to assess the business's resilience to economic changes. The results indicate that the Es Pisang Ijo Eskrim business has considerable market potential with relatively stable demand, supported by a simple production process and low operating costs. Financial analysis demonstrates a positive NPV, a high IRR, and a short payback period. Overall, the business is considered feasible and shows strong prospects for sustainable development as a micro enterprise in the culinary sector.

Keywords: Feasibility Study; Business Analysis; Micro Business; Culinary Sector; Business Development

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Es Pisang Ijo Eskrim sebagai salah satu usaha mikro di sektor kuliner yang berkembang pada masa pascapandemi. Kajian dilakukan dengan menggunakan pendekatan studi kelayakan bisnis yang mencakup aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen dan sumber daya manusia, serta aspek keuangan. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif dan kualitatif dengan memanfaatkan data primer dan sekunder yang berkaitan dengan biaya operasional, pendapatan, serta aktivitas produksi dan pemasaran usaha. Teknik analisis yang digunakan meliputi perhitungan Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Benefit Cost Ratio (B/C), dan Break Even Point (BEP), yang diperkuat dengan analisis SWOT dan analisis sensitivitas untuk menilai ketahanan usaha terhadap perubahan kondisi ekonomi. Hasil penelitian menunjukkan

bahwa usaha Es Pisang Ijo Eskrim memiliki potensi pasar yang cukup besar dengan tingkat permintaan yang relatif stabil, didukung oleh proses produksi yang sederhana dan biaya operasional yang rendah. Dari aspek keuangan, usaha ini menghasilkan nilai NPV positif, tingkat IRR yang tinggi, serta periode pengembalian modal yang singkat, sehingga secara keseluruhan usaha dinyatakan layak untuk dijalankan dan memiliki prospek pengembangan yang berkelanjutan sebagai usaha mikro di sektor kuliner.

Katakunci: Studi Kelayakan Bisnis; Analisis Bisnis; Usaha Mikro; Sektor Kuliner; Pengembangan Usaha

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Nur Syifani, A., Sawalni, S., Susilawati, D., Dhiyaulhayat, A., Puspitasari, C. I., Ramadhan, A. P., Ramadhani, D. I., & Puspita, N. D. (2026). Analisis Kelayakan Usaha Pisang Ijo Ditinjau dari Aspek Pasar, Operasional, dan Finansial. *Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(2), 3324-3334. <https://doi.org/10.63822/8xpf1711>

PENDAHULUAN

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia menunjukkan dinamika yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir, khususnya setelah pandemi Covid-19. Krisis ekonomi akibat pembatasan aktivitas masyarakat mendorong munculnya berbagai usaha mandiri sebagai strategi bertahan dan pemulihan ekonomi rumah tangga. Sektor kuliner menjadi salah satu bidang yang paling adaptif karena kebutuhan pangan bersifat primer dan berkelanjutan. Selain itu, perubahan pola konsumsi masyarakat yang semakin terbiasa dengan layanan pesan antar dan promosi digital membuka peluang baru bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha berbasis inovasi produk.

Dalam konteks tersebut, inovasi kuliner berbasis modifikasi makanan tradisional menjadi strategi yang banyak diterapkan. Salah satu bentuk inovasi tersebut adalah Es Pisang Ijo Eskrim, yaitu pengembangan dari kuliner tradisional pisang ijo yang dipadukan dengan es krim sebagai elemen modern. Inovasi ini tidak hanya meningkatkan nilai tambah produk dari sisi rasa dan tampilan, tetapi juga memperluas segmentasi pasar, terutama pada kalangan remaja dan generasi muda yang cenderung menyukai produk unik dan “kekinian”. Kombinasi antara unsur tradisional dan modern tersebut menjadi keunggulan kompetitif yang berpotensi meningkatkan daya saing usaha di tengah persaingan industri kuliner yang semakin ketat.

Meskipun usaha ini menunjukkan prospek yang menjanjikan dari sisi permintaan pasar dan potensi keuntungan, pengembangan usaha tetap memerlukan analisis yang sistematis dan terukur. Studi kelayakan bisnis menjadi instrumen penting untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan atau dikembangkan lebih lanjut. Studi kelayakan tidak hanya berfungsi untuk menilai profitabilitas, tetapi juga untuk mengidentifikasi risiko, mengevaluasi kesiapan operasional, serta memastikan keberlanjutan usaha dalam jangka menengah dan panjang. Analisis ini umumnya mencakup aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen dan sumber daya manusia, serta aspek keuangan.

Berbagai penelitian dalam sepuluh tahun terakhir menegaskan pentingnya studi kelayakan bisnis bagi UMKM. Penelitian yang dipublikasikan dalam *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* (2021) menyatakan bahwa analisis finansial seperti *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PP) merupakan indikator utama dalam menentukan kelayakan investasi usaha mikro. Penelitian tersebut menemukan bahwa usaha dengan struktur biaya yang efisien dan perputaran kas yang cepat cenderung memiliki tingkat pengembalian investasi yang lebih tinggi serta risiko kegagalan yang lebih rendah.

Selain itu, penelitian dalam *Jurnal Ilmu Manajemen* (2022) menekankan pentingnya integrasi antara analisis pasar dan analisis sensitivitas dalam menilai ketahanan usaha terhadap perubahan kondisi ekonomi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM kuliner yang memiliki diferensiasi produk dan memanfaatkan promosi berbasis digital lebih mampu bertahan menghadapi fluktuasi permintaan dan kenaikan harga bahan baku. Dengan kata lain, keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh profitabilitas awal, tetapi juga oleh kemampuan adaptasi terhadap risiko eksternal.

Meskipun penelitian-penelitian sebelumnya telah memberikan kontribusi penting dalam pengembangan teori dan praktik studi kelayakan bisnis, sebagian besar penelitian masih berfokus pada satu atau dua aspek analisis, terutama aspek finansial atau pemasaran secara terpisah. Penelitian yang mengintegrasikan seluruh aspek kelayakan secara komprehensif pada usaha mikro berbasis inovasi produk tradisional-modern masih relatif terbatas. Selain itu, belum banyak penelitian yang menggabungkan analisis kelayakan finansial dengan analisis SWOT dan analisis sensitivitas dalam satu kerangka evaluasi yang terpadu pada usaha mikro skala lokal.

Berdasarkan kesenjangan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis kelayakan usaha Es Pisang Ijo Eskrim secara menyeluruh dengan mempertimbangkan aspek pasar dan pemasaran, teknis dan operasional, manajemen dan sumber daya manusia, serta aspek keuangan. Selain menggunakan metode penilaian investasi seperti NPV, IRR, *Payback Period*, dan *Benefit Cost Ratio*, penelitian ini juga dilengkapi dengan analisis SWOT untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, serta analisis sensitivitas untuk menguji ketahanan usaha terhadap skenario perubahan pendapatan dan biaya produksi. Pendekatan komprehensif ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai tingkat kelayakan dan prospek pengembangan usaha.

Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) apakah usaha Es Pisang Ijo Eskrim layak dijalankan dan dikembangkan ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran; (2) bagaimana kelayakan usaha dari aspek teknis dan operasional; (3) bagaimana efektivitas pengelolaan manajemen dan sumber daya manusia; (4) apakah usaha ini layak secara finansial berdasarkan analisis NPV, IRR, *Payback Period*, dan *Benefit Cost Ratio*; serta (5) bagaimana tingkat sensitivitas usaha terhadap perubahan pendapatan dan biaya produksi.

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah bahwa usaha Es Pisang Ijo Eskrim layak untuk dijalankan dan dikembangkan ditinjau dari seluruh aspek kelayakan bisnis yang dianalisis.

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan usaha secara komprehensif, mengevaluasi potensi keuntungan dan risiko usaha, serta memberikan rekomendasi strategis bagi pengembangan usaha di masa mendatang. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku UMKM dalam pengambilan keputusan investasi dan ekspansi usaha. Secara akademis, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur mengenai studi kelayakan bisnis pada sektor kuliner berbasis inovasi produk tradisional yang dikombinasikan dengan pendekatan analisis finansial dan manajerial secara terpadu.

METODE PENELITIAN

Penelitian dalam laporan analisis usaha Pisang ijo ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan metode studi kasus. Penelitian deskriptif bertujuan untuk menggambarkan suatu proyek penelitian secara sistematis, factual, dan akurat sesuai dengan kondisi yang ada. Pendekatan kuantitatif digunakan karena analisis yang dilakukan melibatkan perhitungan modal, biaya operasional, pendapatan, serta arus kas usaha. Metode studi kasus dipilih agar penelitian dapat mengkaji secara mendalam satu objek usaha, yaitu usaha kuliner pancong balap sebagai usaha skala mikro dibidang makanan.

Objek penelitian Adalah aspek keuangan dan operasional usaha pisang ijo yang meliputi modal awal, biaya tetap, biaya variable, pendapatan dan arus kas. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sukender. Data primer diperoleh melalui data observasi terhadap kebutuhan operasional usaha seperti peralatan, bahan baku, tenaga kerja, dan proses penjualan. Sedangkan data sekunder, diperoleh melalui studi Pustaka berupa buku dan referensi yang berkaitan dengan system informasi manajemen serta studi kelayakan bisnis.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, studi Pustaka, serta estimasi biaya dan pendapatan berdasarkan kondisi usaha kuliner sejenis. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis dengan cara menghitung modal awal, mengelompokan biaya tetap dan biaya variable, menghitung biaya arus kas masuk arus kas keluar, serta menentukan arus kas bersih. Analisis ini digunakan untuk menilai kelayakan usaha. Studi kelayakan bisnis bertujuan untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan

guna menghindari risiko kerugian dimasa depan. Oleh karena itu, hasil analisis pada penelitian ini menjadi dasar penentuan kelayakan usaha pancong balap untuk dikembangkan secara berkelanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha

Usaha Es Pisang Ijo Eskrim didirikan pada tahun 2020 dan bergerak di bidang kuliner. Usaha ini berawal dari inisiatif pemilik untuk membuka usaha mandiri dengan memanfaatkan peluang pada makanan tradisional yang digemari masyarakat. Produk yang ditawarkan berupa pisang ijo yang dikombinasikan dengan es krim sebagai inovasi agar lebih menarik dan memiliki ciri khas tersendiri. Usaha ini berlokasi di wilayah Panyileukan dan hingga saat ini masih dijalankan dalam skala usaha mikro. Seluruh kegiatan usaha, mulai dari penyediaan bahan baku, proses produksi, hingga penjualan, dikelola secara mandiri oleh pemilik. Modal awal yang digunakan sebesar Rp10.000.000 yang berasal dari tabungan pribadi, sehingga pengelolaan usaha dilakukan secara sederhana dan efisien.

Seiring berjalannya waktu, usaha Es Pisang Ijo Eskrim mulai dikenal oleh masyarakat sekitar dan mendapatkan respons yang cukup baik. Permintaan konsumen cenderung stabil, sehingga usaha ini tetap beroperasi hingga sekarang dan memiliki peluang untuk dikembangkan lebih lanjut di masa mendatang.

Aspek Pasar

Es Pisang Ijo Eskrim merupakan produk kuliner yang memadukan makanan tradisional dengan inovasi modern. Es pisang ijo sendiri telah dikenal luas oleh masyarakat Indonesia sebagai makanan penutup yang digemari berbagai kalangan. Penambahan es krim sebagai inovasi memberikan nilai tambah berupa cita rasa yang lebih variatif, tampilan yang menarik, serta sensasi segar yang sesuai dengan selera konsumen masa kini, khususnya generasi muda. Permintaan terhadap makanan dan minuman dingin cenderung meningkat di wilayah beriklim tropis seperti Indonesia, sehingga peluang pasar produk ini tergolong besar dan stabil.

Segmentasi pasar usaha ini cukup luas, meliputi anak-anak, remaja, hingga orang dewasa. Target pasar dapat difokuskan pada pelajar, mahasiswa, keluarga, dan masyarakat umum yang menyukai jajanan manis dan segar. Selain itu, produk ini juga memiliki daya tarik sebagai kuliner kekinian yang berpotensi viral di media sosial, sehingga dapat menarik konsumen baru secara berkelanjutan. Dari sisi geografis, usaha Es Pisang Ijo Eskrim dapat dengan mudah dikembangkan di area perkotaan maupun pinggiran kota, terutama di lokasi yang ramai seperti dekat sekolah, kampus, pusat perbelanjaan, dan kawasan wisata kuliner.

Aspek Pemasaran

Es Pisang Ijo Eskrim memiliki keunggulan kompetitif berupa diferensiasi produk. Kombinasi pisang ijo tradisional dengan es krim memberikan pembeda yang jelas dibandingkan produk sejenis. Strategi penetapan harga dapat disesuaikan dengan daya beli konsumen, yakni dengan harga yang terjangkau namun tetap memberikan keuntungan bagi pelaku usaha. Hal ini membuat produk mudah diterima oleh pasar luas.

Strategi promosi dapat dilakukan secara efektif melalui media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan TikTok dengan menampilkan visual produk yang menarik. Promosi dari mulut ke mulut juga berpotensi besar karena produk ini bersifat unik dan mudah diingat. Selain itu, pemberian promo

seperti diskon, paket hemat, atau bonus topping dapat meningkatkan minat beli konsumen. Saluran distribusi produk pun relatif sederhana, karena dapat dijual langsung di gerai, melalui sistem pre-order, maupun melalui layanan pesan antar makanan daring.

Aspek Teknologi dan Operasional

Aspek Teknologi dan Operasional berkaitan dengan proses produksi serta pendukung dalam menjalankan usaha. Proses pembuatan Es Pisang Ijo Eskrim tergolong sederhana dan tidak memerlukan teknologi yang kompleks. Bahan baku utama seperti pisang, tepung, santan, gula, eskrim dan bahan lainnya mudah di peroleh dipasar lokal dengan harga yang relatif stabil, sehingga resiko keterbatasan produksi dapat di minimalisir.

Tabel 1 Modal Awal

No	Jenis Aset	Jumlah	Nilai
1	Gas		Rp 1.500.000
2	Wajan, Spatula, dan Alat Masak		Rp 1.000.000
3	Etalase		Rp 2.000.000
4	Peralatan Pendukung		Rp 500.000
5	Banner dan Perlengkapan Usaha		Rp 500.000
6	Stok Awal Bahan Baku		Rp 3.500.000
7	Kas Operasional Awal		Rp 1.000.000
	Total Modal Awal		Rp 10.000.000

Berdasarkan rincian pada Tabel 1 di atas, total kebutuhan modal awal untuk memulai operasional usaha Es Pisang Ijo Es Krim adalah sebesar Rp10.000.000. Alokasi dana tersebut mencakup pengadaan aset tetap seperti etalase dan peralatan masak, ketersediaan stok bahan baku awal untuk menjamin kelancaran produksi, serta penyediaan kas operasional guna menjaga likuiditas usaha pada tahap awal berdiri.

Tabel 2 Biaya Tetap

No	Komponen Biaya	Estimasi Biaya Per Hari
1	Gas LPG	Rp 30.000
2	Listrik	Rp 10.000
3	Penyusutan Alat	Rp 25.000
4	Perlengkapan Tetap	Rp 15.000
	Total Biaya Tetap	Rp 80.000

Biaya tetap merupakan biaya yang relatif tidak berubah terhadap jumlah produksi dan dikeluarkan setiap hari operasional.

Tabel 3 Variabel Cost

No	Komponen	Biaya
1	Es Krim (8 Liter)	Rp 220.000
2	Roti (50 Porsi)	Rp 18.000
3	Pisang	Rp 80.000
4	Tepung dan Bahan Campuran	Rp 120.000
5	Topping dan Susu	Rp 110.000
6	Plastik dan Kemasan	Rp 84.000
	Total Variabel cost	Rp 650.000

Biaya variabel berubah sesuai dengan volume produksi dan penjualan harian.

Tabel 4 Laba Bersih

Keterangan	Nilai
Pendapatan Harian	Rp 1.000.000
Total Fixed Cost	Rp 80.000
Total Variabel Cost	Rp 650.000
Total Biaya Harian	Rp 730.000
Laba Bersih Harian	Rp 270.000

Dengan omzet harian sebesar Rp1.000.000, usaha Pisang Ijo memperoleh laba bersih sekitar Rp270.000 per hari.

Arus Kas Usaha

1. Arus Kas Pendapatan
Omzet harian : Rp1.000.000
Omzet bulanan : $\text{Rp}1.000.000 \times 26 \text{ hari} = \text{Rp}26.000.000$
Omzet tahunan : $\text{Rp}26.000.000 \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp}312.000.000$
2. Arus Kas Laba Bersih
Laba bersih harian : Rp270.000
Laba bersih bulanan : $\text{Rp}270.000 \times 26 \text{ hari} = \text{Rp}7.020.000$

Asumsi Analisis Keuangan

- Modal awal = Rp 10.000.000
- Hari operasional = 26 hari/bulan
- Laba bersih/hari = Rp 270.000
- Laba bersih/bulan = Rp 7.020.000
- Discount Rate = 10% per tahun
- $10\% : 12 = 0,83\%$
- Periode analisis = 12 bulan

Net Present Value (NPV)

Karena arus kas tetap tiap bulan, digunakan rumus Present Value Anuitas:

$$CF = \text{Rp. } 7,020,000$$

$$r = 0,83\% = 0,0083$$

$$n = 12 \text{ bulan}$$

$$PV = 7,020,000 \times (1 - (1 + 0,0083)^{-12} / 0,0083)$$

$$\text{Faktor anuitas} \approx 11,35$$

$$PV = 7.020.000 \times 11,35 \approx 79.700.000$$

$$NPV = 79.700.000 - 10.000.000$$

$$NPV = 69.700.000$$

Internal Rate of Return (IRR)

$$10.000.000 = 7.020.000 \times 1 - (1 + \text{IRR})^{-12/\text{IRR}}$$

$$10.000.000 : 7.020.000 = 1 - (1 + \text{IRR})^{-12/\text{IRR}}$$

$$1,4245 = 1 - (1 + \text{IRR})^{-12/\text{IRR}}$$

Artinya: Nilai faktor present value Anuitas = 1,4245

$$\text{IRR} = 70\% (0,70)$$

$$1 - (1,7)^{-12/0,7} \approx 1,43$$

$$\text{IRR} = 71\% (0,71)$$

$$\approx 1,41$$

Nilai 1,4245 berada diantara 1,43 dan 1,41 maka:

$$\text{IRR} \approx 70\% \text{ per bulan}$$

Interpretasi

- Modal Rp. 10.000.000
- Cash Flow Rp. 7.020.000
- Modal hampir kembali dalam 1-2 bulan
- Maka tingkat pengembaliannya sangat tinggi

Kesimpulan

Karena nilai IRR jauh lebih besar dibandingkan diskonto yang digunakan, maka investasi dinilai sangat layak dan menguntungkan.

Analisis Balik Modal (*Payback Period*)

- Modal awal : Rp10.000.000
- Laba bersih per bulan : Rp7.020.000

$$\text{PP} = \text{Modal awal} : \text{Arus Kas Bersih Per Periode}$$

$$= \text{Rp. } 10.000.000 : \text{Rp. } 7.020.000$$

$$= 1,42 \text{ bulan}$$

Dengan laba bersih tersebut, usaha diperkirakan mampu menutup sebagian besar modal awal dalam waktu relatif singkat. Dalam satu bulan operasional, laba yang dihasilkan mencapai Rp7.020.000, sehingga pengembalian modal dapat dicapai dalam waktu sekitar 1,42 bulan operasional dan artinya modal kembali dalam waktu 1 bulan 13 hari.

Benefit Cost Rasio

Rumus

$$B/C = \text{PV Benefit} / \text{PV Cost}$$

$$B/C = 79.700.000 / 10.000.000 = 7,9$$

Kesimpulan

$B/C > 1$ maka usaha layak.

Break Event Point (BEP)

$$\text{BEP} = \text{Modal awal} / \text{Laba bersih per hari}$$

$$\text{BEP} = 10.000.000 / 270.000 = 37,03 \text{ hari}$$

Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kelayakan serta pengembangan usaha Es Pisang Ijo Eskrim. Analisis ini mencakup kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats).

1. *Strengths* (Kekuatan)

Usaha Es Pisang Ijo Eskrim memiliki keunggulan pada inovasi produk, yaitu penggabungan kuliner tradisional pisang ijo dengan es krim sebagai sentuhan modern. Inovasi ini memberikan nilai tambah dari segi rasa, tampilan, dan daya tarik konsumen. Selain itu, bahan baku utama mudah diperoleh di pasar lokal dengan harga relatif stabil. Proses produksi yang sederhana dan tidak memerlukan teknologi tinggi menjadikan biaya operasional rendah. Modal awal yang relatif kecil mampu menghasilkan laba yang cukup besar, sehingga usaha memiliki tingkat profitabilitas yang baik. Keterlibatan langsung pemilik usaha dalam proses produksi dan penjualan juga memungkinkan pengendalian kualitas produk secara optimal.

2. *Weaknesses* (Kelemahan)

Kelemahan utama usaha ini terletak pada skala usaha yang masih tergolong mikro dan belum memiliki sistem manajemen yang terstruktur. Pencatatan keuangan dan administrasi masih dilakukan secara sederhana, sehingga berpotensi menimbulkan kendala dalam pengambilan keputusan jangka panjang. Selain itu, ketergantungan yang tinggi terhadap pemilik usaha dapat menjadi hambatan apabila terjadi peningkatan permintaan atau rencana ekspansi usaha. Kapasitas produksi yang terbatas juga menjadi kendala apabila jumlah konsumen meningkat secara signifikan.

3. *Opportunities* (Peluang)

Peluang usaha Es Pisang Ijo Eskrim cukup besar seiring meningkatnya minat masyarakat terhadap makanan tradisional yang dikombinasikan dengan inovasi modern. Perkembangan media sosial memberikan peluang promosi yang luas dengan biaya relatif rendah. Selain itu, layanan pesan antar makanan berbasis digital membuka peluang perluasan pasar tanpa harus membuka cabang fisik. Usaha ini juga berpotensi dikembangkan melalui penambahan variasi rasa, topping, serta paket penjualan yang lebih menarik. Ke depan, usaha memiliki peluang untuk dikembangkan menjadi usaha berskala lebih besar atau sistem kemitraan (franchise).

4. *Threats* (Ancaman)

Ancaman yang dihadapi usaha ini antara lain persaingan yang semakin ketat dengan usaha kuliner sejenis maupun produk jajanan kekinian lainnya. Perubahan selera konsumen yang cepat juga dapat memengaruhi tingkat permintaan. Selain itu, fluktuasi harga bahan baku berpotensi meningkatkan biaya produksi. Faktor cuaca, khususnya musim hujan, dapat menurunkan tingkat penjualan produk minuman dan makanan dingin. Munculnya produk tiruan dengan harga lebih murah juga menjadi ancaman bagi keberlangsungan usaha.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, usaha Es Pisang Ijo Eskrim memiliki kekuatan dan peluang yang lebih dominan dibandingkan kelemahan dan ancaman. Oleh karena itu, usaha ini dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan, dengan catatan dilakukan peningkatan pada aspek manajemen, pemasaran, dan perencanaan pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dilakukan untuk menguji ketahanan usaha Es Pisang Ijo Eskrim terhadap perubahan kondisi yang tidak pasti, khususnya penurunan pendapatan dan kenaikan biaya variabel. Hasil analisis menunjukkan bahwa meskipun terjadi penurunan pendapatan hingga 20% atau kenaikan biaya variabel hingga 20%, usaha masih mampu menghasilkan laba positif dan tetap layak dijalankan. Namun, perubahan tersebut berdampak pada penurunan laba bersih dan memperpanjang periode pengembalian modal. Penurunan pendapatan merupakan variabel yang paling sensitif karena berpengaruh langsung terhadap laba usaha. Secara keseluruhan, dengan margin keuntungan awal yang relatif besar dan payback period yang singkat, usaha Es Pisang Ijo Eskrim memiliki tingkat ketahanan yang baik terhadap perubahan kondisi ekonomi dan risiko usaha.

Tabel 5 Analisis Sensitivitas

Skenario	Pendapatan Harian (Rp)	Total Biaya Harian (Rp)	Laba Bersih Harian (Rp)	Laba Bersih Perbulan (Rp)	Payback Period
Kondisi Normal	1.000.000	730.000	270.000	7.020.000	1,42 Bulan
Pendapatan Turun 10%	900.000	730.000	170.000	4.420.000	2,26 Bulan
Pendapatan Turun 20%	800.000	730.000	70.000	1.820.000	5,49 Bulan
Biaya Variabel Naik 10%	1.000.000	795.000	205.000	5.330.000	1,88 Bulan
Biaya Variabel Naik 20%	1.000.000	860.000	140.000	3.640.000	2,75 Bulan

Hasil analisis sensitivitas pada Tabel 5 memaparkan ketahanan finansial usaha terhadap berbagai variabel risiko. Hasil simulasi menunjukkan bahwa pada skenario terburuk, yaitu penurunan pendapatan sebesar 20%, usaha masih tetap mempertahankan status *feasible* atau layak dengan *Payback Period* selama 5,49 bulan. Hal ini menunjukkan bahwa struktur keuangan bisnis memiliki fleksibilitas yang kuat dalam merespons fluktuasi harga bahan baku maupun penurunan permintaan pasar.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada Bab III mengenai studi kelayakan usaha Es Pisang Ijo Eskrim, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Aspek pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa usaha Es Pisang Ijo Eskrim memiliki peluang pasar yang cukup besar. Produk ini memiliki tingkat penerimaan yang baik di masyarakat karena mengombinasikan kuliner tradisional dengan inovasi modern. Segmentasi pasar yang luas, harga yang terjangkau, serta strategi promosi sederhana melalui media sosial mendukung kelayakan usaha dari aspek pasar dan pemasaran.
2. Aspek teknis dan operasional dinilai layak karena proses produksi relatif sederhana dan tidak memerlukan teknologi yang kompleks. Ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh serta penggunaan peralatan yang sederhana memungkinkan usaha dijalankan secara efisien dengan biaya operasional yang rendah.

3. Aspek manajemen dan sumber daya manusia menunjukkan bahwa pengelolaan usaha masih dilakukan secara sederhana dan terpusat pada pemilik usaha. Meskipun struktur organisasi belum formal, sistem pengelolaan yang diterapkan dinilai cukup efektif untuk skala usaha mikro dan mendukung kelangsungan operasional usaha.
4. Aspek keuangan menunjukkan bahwa usaha Es Pisang Ijo Eskrim memiliki kondisi keuangan yang cukup baik. Modal awal yang berasal dari dana pribadi mengurangi risiko finansial, sementara biaya operasional yang relatif rendah serta arus kas harian yang stabil menunjukkan bahwa usaha ini berpotensi menghasilkan keuntungan dan dapat bertahan dalam jangka menengah.
5. Secara keseluruhan, berdasarkan analisis dari berbagai aspek yang ditinjau, usaha Es Pisang Ijo Eskrim dinyatakan layak untuk dijalankan dan memiliki peluang untuk dikembangkan sebagai usaha UMKM yang berkelanjutan.

SARAN

Pemilik usaha disarankan untuk meningkatkan kegiatan promosi, khususnya melalui media sosial, dengan memanfaatkan konten visual yang lebih kreatif agar jangkauan pasar semakin luas dan daya tarik produk semakin meningkat.

1. Dalam rangka pengembangan usaha, pemilik usaha perlu mulai menerapkan sistem manajemen yang lebih terstruktur, seperti pembagian tugas yang jelas dan pencatatan administrasi yang lebih rapi, guna mendukung operasional usaha dalam jangka panjang.
2. Dari sisi keuangan, disarankan agar pemilik usaha melakukan pencatatan keuangan secara lebih sistematis, sehingga arus kas, keuntungan, dan kebutuhan modal dapat dipantau dengan lebih baik serta memudahkan pengambilan keputusan bisnis.
3. Apabila rencana ekspansi usaha akan direalisasikan, pemilik usaha perlu melakukan perencanaan yang matang, terutama terkait kesiapan modal, lokasi usaha, serta sumber daya manusia agar pengembangan usaha dapat berjalan secara efektif dan berkelanjutan.
4. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan studi kelayakan bisnis ini dengan menambahkan analisis kuantitatif, seperti perhitungan NPV, IRR, dan Payback Period secara rinci, agar hasil analisis kelayakan usaha menjadi lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Gittinger, J. P. (1986). *Analisa ekonomi proyek-proyek pertanian*. Universitas Indonesian (UI-Press).
- Suratman, S. K. P. (2001). *Teknik dan Prosedur Penyusunan Laporan*. J&J Learning, Yogyakarta.
- Tim Penyusun. (2024). *Buku studi kelayakan bisnis*. STAINU Madiun.
- Wahyudi, A. (2018). Analisis kelayakan pembukaan cabang penjualan seragam sekolah Kojona ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial [Artikel jurnal]. Open Library Telkom University.