

ABSTRAK

Addictea merupakan usaha yang menjual minuman *milk tea* dengan berbagai macam ukuran dan rasa. Usaha yang berlokasi di Kota Bandung ini sudah berdiri sejak tahun 2011 dan berhasil mempertahankan usahanya hingga saat ini. Dikarenakan komposisi produk alami, membuat minuman tidak dapat bertahan lama jika tidak disimpan dalam suhu dan tempat yang tidak tepat. Solusi permasalahan bisnis Addictea adalah membuka cabang toko *offline* di Jakarta dikarenakan banyaknya permintaan dari luar Kota Bandung, khususnya daerah JADETABEK. Alasan pemilihan pembukaan cabang di Kota Jakarta karena tingkat *followers* Instagram Addictea menunjukkan bahwa Kota Jakarta memiliki tingkat tertinggi. Maka dari itu, dibuat perancangan dan kelayakan usaha berdasarkan aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Aspek pasar pada penelitian ini berfungsi untuk mendapatkan estimasi permintaan dari hasil perhitungan pasar potensial, pasar tersedia, dan pasar sasaran, sehingga dapat membuat strategi pemasaran usulan. Pada aspek teknis didapatkan proses bisnis, sumber daya manusia, lokasi, serta tata letak toko. Aspek finansial diperlukan untuk perhitungan kelayakan usaha yang menghasilkan *Net Present Value (NPV)* sebesar Rp139.372.327, *Payback Period (PBP)* sebesar 2,63 (tahun) dimana umur ekonomis investasi sebesar 5 tahun, dan *Internal Rate of Return (IRR)* sebesar 30,49% dimana *MARR* sebesar 10,64%. Dengan nilai $NPV > 0$, $IRR > MARR$, dan $PBP < \text{umur ekonomis}$, maka perancangan bisnis Addictea dengan melakukan pembukaan cabang di Jakarta dikatakan layak, dan hasil sensitivitas terhadap penurunan *demand* didapatkan sebesar 8,58%.

Kata Kunci – Analisis Kelayakan, NPV, PBP, IRR, dan Analisis Sensitivitas, Perancangan Toko Offline