

Analisis Kelayakan Pembukaan Cabang Baru Bakmi Ponyo Di Jalan Soekarno Hatta Kota Bandung

1st Yasmin Rifda Kamila Permana
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
yasminrifdakp@telkomuniversity.ac.id

2nd Farda Hasun
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
fardahasun@telkomuniversity.ac.id

3rd Nanang Suryana
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
nanangsuryana@telkomuniversity.ac.id

Abstrak—Bakmi Ponyo merupakan usaha kuliner mikro yang berdiri sejak tahun 2019 di Kota Bandung. Dengan meningkatnya permintaan dan keterbatasan kapasitas gerai saat ini, pemilik usaha berencana untuk membuka cabang baru. Dalam penelitian ini, rencana pembukaan cabang dianalisis dari aspek pasar, teknis dan finansial menggunakan indikator Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan Payback Period (PP) serta dilengkapi analisis sensitivitas dan risiko untuk mengantisipasi ketidakpastian. Hasil peramalan permintaan menggunakan metode double moving average menunjukkan tren kenaikan rata-rata sampai 10% per tahun. Strategi pemasaran dirancang dengan memanfaatkan media digital. Aspek teknis meliputi pemilihan lokasi di Komplek Gading Regency dengan estimasi kebutuhan tiga tenaga kerja dan proses operasional yang disesuaikan dengan kapasitas permintaan. Dari aspek finansial, dengan MARR 11,55% diperoleh NPV sebesar Rp533.586.851, IRR 80.83% dan Payback period 2 tahun. Setelah uji risiko, dengan MARR 19.04%, nilai NPV menjadi Rp392.185.074, IRR tetap dan payback period berubah menjadi 2.2 tahun. Berdasarkan hasil tersebut, pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo dinyatakan layak untuk direalisasikan.

Kata kunci— Studi Kelayakan, Bakmi Ponyo, Cabang Baru, Jalan Soekarno Hatta, Analisis Sensitivitas

I. PENDAHULUAN

Industri kuliner merupakan salah satu sektor bisnis yang menjanjikan di Indonesia, termasuk di Kota Bandung yang dikenal sebagai pusat wisata kuliner dan bahkan tercatat sebagai kota dengan makanan tradisional terbaik ke-5 di Asia versi (Taste Atlas 2021). Pertumbuhan pesat bisnis makanan di kota ini menciptakan persaingan yang ketat, namun juga membuka peluang besar bagi pelaku usaha. Salah satu produk kuliner yang memiliki potensi besar adalah bakmi, mengingat tren konsumsi mi di Indonesia terus meningkat setiap tahunnya, sebagaimana dilaporkan oleh *World Instant Noodle Association* (WNA) pada tahun 2023, yang dapat dilihat grafikanya di gambar 1.



Gambar 1 Konsumsi Mi di Indonesia
(Sumber: *World Instant Noodle Association* 2023)

Peningkatan tren konsumsi mi ini menunjukkan bahwa produk olahan mi masih menjadi salah satu makanan favorit masyarakat. Hal ini mencerminkan tingginya minat konsumen terhadap makanan cepat saji yang praktis dan terjangkau.

Bakmi Ponyo, sebuah usaha mikro yang bergerak di bidang kuliner sejak tahun 2019 di Perumahan Bumi Sariwangi 1 Blok J no.17, Kabupaten Bandung Barat, hadir untuk menjawab kebutuhan tersebut dengan sistem penjualan awal berupa pemesanan online. Seiring meningkatnya penjualan pada tahun 2020, pemilik usaha memutuskan untuk memindahkan lokasi operasional ke Jl. Sariwangi Selatan No. 134-132 Sariwangi, Kabupaten Bandung Barat, dimana lokasi ini berbentuk *foodcourt* sehingga bisa melayani pesanan *dine-in*. Saat ini pendapatan Bakmi Ponyo terus meningkat, sebagaimana terlihat di gambar 2.



Gambar 2 Pendapatan Bakmi Ponyo Tahun 2022-2024
(Sumber: Data Perusahaan)

Namun di balik meningkatnya pendapatan, Bakmi Ponyo masih menghadapi beberapa kendala. Pertama, area gerai yang berada di dalam *foodcourt* tidak memungkinkan untuk melayani banyak pelanggan *dine-in*, karena harus berbagi ruang dengan lima gerai lainnya. Kedua, fasilitas yang tersedia belum memadai, seperti jumlah meja dan kursi yang terbatas, minimnya lahan parkir serta area tunggu driver online yang terbatas. Ketiga, tingkat persaingan cukup tinggi karena terdapat gerai lain yang menjual produk serupa seperti bakso sehingga mempengaruhi daya saing Bakmi Ponyo. Alasan ini membuat pemilik memutuskan untuk membuka cabang baru bakmi Ponyo, yang tentu saja perlu dianalisis kelayakannya dari berbagai aspek.

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis kelayakan pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo dari aspek pasar, teknis dan finansial.

II. KAJIAN TEORI

A. Studi Kelayakan

Studi kelayakan bisnis merupakan proses penilaian terstruktur yang dilakukan untuk menentukan apakah suatu rencana usaha atau investasi layak dijalankan dari berbagai aspek. Proses ini mencakup analisis menyeluruh terhadap potensi risiko, keuntungan, serta prospek jangka panjang dari ide bisnis tersebut [3]. Studi ini tidak hanya menilai kelayakan finansial, tetapi juga mengeksplorasi peluang pertumbuhan, keberlanjutan usaha, dan kemungkinan terjadinya perubahan pasar [2]. Studi kelayakan penting dilakukan dalam berbagai konteks, seperti saat merintis usaha baru, mengembangkan usaha yang telah berjalan, atau ketika harus memilih jenis usaha atau investasi yang paling menguntungkan [4]. Dengan kata lain, studi kelayakan menjadi alat bantu utama dalam pengambilan keputusan strategis agar usaha yang dijalankan dapat bertahan dan bersaing di pasar.

B. Aspek Pasar

Aspek pasar dan pemasaran merupakan bagian penting yang saling berkaitan dalam studi kelayakan. Hasil analisis kelayakan tidak akan berarti tanpa strategi pemasaran yang tepat [4]. Analisis ini membantu melihat seberapa besar peluang dari sisi permintaan, penawaran, dan harga di pasar. Ukuran pasar dapat dikategorikan ke dalam tiga jenis, yaitu ukuran potensial, tersedia, dan sasaran, yang berguna dalam merumuskan strategi bisnis secara lebih terarah [1].

C. Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan tahap lanjutan dalam studi kelayakan yang dilakukan setelah aspek pasar dinyatakan layak. Penilaian ini mencakup berbagai hal teknis yang berpengaruh langsung terhadap efisiensi operasional usaha, seperti pemilihan lokasi strategis, perancangan layout produksi, pemilihan teknologi, metode penyimpanan bahan baku, serta kualitas tenaga kerja. Aspek teknis juga meliputi perancangan produk, perencanaan kapasitas, fasilitas produksi, hingga pengorganisasian sistem operasional agar kegiatan usaha dapat berjalan optimal dan berkelanjutan [1].

D. Aspek Finansial

Aspek finansial berperan dalam mengevaluasi kebutuhan modal, sumber pendanaan, serta seluruh biaya dan pendapatan yang diproyeksikan dari kegiatan usaha. Analisis ini juga digunakan untuk memperkirakan pengembalian investasi dan kelayakan finansial bisnis. Untuk mendukung perhitungan tersebut, diperlukan tiga laporan utama, yaitu laporan laba rugi, arus kas, dan neraca [2].

E. Net Present Value (NPV)

Net Present Value merupakan metode penilaian investasi yang menghitung selisih antara nilai arus kas masa depan dengan investasi awal yang telah disesuaikan ke nilai saat ini. Jika hasil perhitungan $NPV > 0$, maka usaha dinyatakan layak dijalankan; jika < 0 , maka tidak layak; dan jika $NPV = 0$, berarti usaha berada pada titik impas atau *break even point* [5].

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CFT}{(1+K)^t} - I_0 \quad (1)$$

Keterangan:

t	= Periode
k	= Suku bunga (<i>discount rate</i>)
I_0	= Investasi awal pada tahun 0
CFT	= Aliran kas per tahun pada periode t

F. Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return merupakan tingkat diskonto yang membuat nilai NPV menjadi nol dan digunakan untuk menilai kelayakan suatu investasi [5]. Nilai IRR dihitung menggunakan pendekatan interpolasi dua tingkat suku bunga. Jika IRR lebih besar dari MARR, maka investasi dianggap layak; sebaliknya, jika IRR lebih kecil dari MARR, maka investasi tidak layak.

$$IRR = i_1 + \left[\frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \right] (i_2 - i_1) \quad (2)$$

Keterangan:

NPV_1	= <i>Net Present Value</i> 1
NPV_2	= <i>Net Present Value</i> 2
i_1	= Suku bunga yang menghasilkan NPV
i_2	= Suku bunga yang menghasilkan NPV_2

Dengan kriteria:

Jika $IRR > MARR$, maka investasi layak dijalankan

Jika $IRR < MARR$, maka investasi tidak layak

G. Payback Period (PP)

Payback Period adalah metode untuk mengetahui berapa lama waktu yang dibutuhkan agar investasi awal dapat kembali melalui arus kas masuk [5]. PP digunakan untuk memastikan periode pengembalian investasi berdasarkan proyeksi keuntungan usaha [2]. Umumnya, semakin cepat investasi kembali, maka semakin layak usaha dijalankan.

$$Payback\ period = \frac{Nilai\ Investasi}{Kas\ Masuk\ Bersih} \times 1\ tahun \quad (3)$$

H. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas digunakan untuk menilai sejauh mana perubahan pada variabel-variabel tertentu, seperti harga atau biaya, dapat memengaruhi hasil kelayakan usaha. Metode ini penting untuk mengantisipasi perubahan kondisi dan mengidentifikasi batas toleransi sebelum bisnis dinyatakan tidak layak [7].

I. Analisis Risiko

Analisis risiko merupakan langkah penting untuk mengidentifikasi potensi kerugian sejak awal, sehingga perusahaan dapat mengambil tindakan pencegahan sebelum risiko tersebut menimbulkan masalah [6].

III. METODE

Penelitian ini diawali dengan mengidentifikasi permasalahan yang terjadi di gerai Bakmi Ponyo, terutama terkait keterbatasan kapasitas dan fasilitas operasional. Setelah itu, dilanjutkan dengan tahap pengumpulan data yang meliputi aspek pasar, teknis dan finansial sebagai dasar untuk menyusun rancangan. Data yang diperoleh kemudian di analisis berdasarkan masing-masing aspek dan dilanjutkan dengan pengujian kelayakan menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Payback Period* (PP). Jika hasil analisis menunjukkan layak, maka penelitian akan diteruskan ke tahap analisis sensitivitas dan risiko. Namun apabila belum layak, maka dilakukan validasi terhadap rancangan dan data yang digunakan untuk mengidentifikasi penyebab ketidaklayakan. Setelah rancangan diverifikasi dan divalidasi, hasil akhir rancangan dapat dijadikan dasar implementasi pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo.

Data yang dibutuhkan akan terbagi menjadi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi lapangan dan wawancara dengan pemilik usaha, sedangkan data sekunder dapat diperoleh dari studi literatur dan catatan historis dari pemilik usaha.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Aspek Pasar

1. Estimasi Permintaan

Proyeksi permintaan pasar dilakukan guna memperkirakan jumlah kebutuhan akan produk dalam lima tahun ke depan. Dalam proses ini, dilakukan perbandingan beberapa metode peramalan seperti *Single Exponential Smoothing* (SES), *Double Exponential Smoothing* (DES), *Moving Average*, serta Regresi Linear. Metode yang dipilih sebagai acuan adalah metode dengan tingkat error paling kecil, di mana hasil terbaik diperoleh dari metode *Double Moving Average* (DMA).

Tabel 1 Hasil *Demand Forecasting* Tahun 2026-2030 dalam Porsi (Sumber: Hasil Analisis)

Hasil Demand Forecasting				
2026	2027	2028	2029	2030
33,956	36,622	40,594	44,997	49,877

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa hasil *demand forecasting* pada tahun 2026 hingga 2030 masing-masing sebesar 32.956 porsi, 36.622 porsi, 40.594 porsi, 44.997 porsi dan sebesar 49.877 di tahun 2030. Selanjutnya, dari hasil *demand forecasting* ini dapat diketahui hasil *demand forecasting* berdasarkan varian menu menggunakan bobot persentase dari masing-masing menu. Berikut merupakan hasil *demand forecasting* berdasarkan menu.

Tabel 2 *Demand Forecasting* Berdasarkan Varian Menu (Sumber: Hasil Analisis)

Varian Menu	Kontribusi	Hasil Peramalan (Tahun)				
		2026	2027	2028	2029	2030
Bakmi Jamur Pangsit Ayam/Baso	40%	13,582	14,649	16,238	17,999	19,951
Bakmi Jamur Dimsum Ayam	30%	10,187	10,987	12,178	13,499	14,963
Bakmi Asin/Manis Polos	15%	5,093	5,493	6,089	6,750	7,482
Lumpia Kulit Tahu	10%	3,396	3,662	4,059	4,500	4,988
Dimsum	5%	1,698	1,831	2,030	2,250	2,494
Total	100%	33,956	36,622	40,594	44,997	49,877

Berdasarkan tabel 2, diketahui bahwa pada tahun 2026 diperoleh permintaan menu bakmi jamur pangsit ayam/baso sebesar 13.582 porsi, 10.187 porsi untuk bakmi jamur dimsum ayam, 5.093 porsi untuk bakmi asin/manis polos, 3.396 porsi untuk lumpia kulit tahu dan dimsum sebesar 1.698 porsi. Pada tahun berikutnya, jumlah permintaan di tiap variasi menu terus mengalami kenaikan.

2. Manajemen Pemasaran

STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) serta *Marketing Mix* 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) digunakan dalam pemasaran Bakmi Ponyo. Pada tahap segmentasi, Bakmi Ponyo membagi pasar berdasarkan aspek geografis, demografis, dan psikografis. Secara geografis, lokasi yang dituju adalah Kecamatan Arcamanik, Kota Bandung, yang memiliki kepadatan penduduk tinggi serta aktivitas lalu lintas dari pekerja harian yang padat. Dari sisi demografis, target konsumen adalah pria dan wanita berusia 10–60 tahun dengan latar belakang ekonomi menengah ke bawah. Secara psikografis, pasar ditujukan kepada konsumen yang menyukai makanan cepat saji berbasis mi yang praktis dan dapat dinikmati kapan saja. Target pasar yang ditetapkan adalah masyarakat Kecamatan Arcamanik dan sekitarnya, terutama yang tinggal di sekitar Jl. Soekarno Hatta. Untuk strategi positioning, Bakmi Ponyo menempatkan diri sebagai brand kuliner yang menyajikan mi lezat dengan harga terjangkau, nyaman dinikmati oleh semua kalangan.

Dalam strategi *marketing mix*, produk utama yang ditawarkan berupa olahan bakmi dan dimsum yang telah disesuaikan dengan selera lokal. Harga ditetapkan secara kompetitif, yaitu Rp17.000 untuk bakmi dan Rp15.000 untuk dimsum. Lokasi saat ini berada di Jl. Sariwangi Selatan, sementara cabang baru direncanakan di kawasan Perkantoran Gading Regency, Arcamanik. Untuk promosi, media yang digunakan meliputi *Instagram Ads*, *TikTok Ads*, *ShopeeFood Ads*, serta media fisik seperti *X-banner* dan papan nama. Promosi dijadwalkan pada momen tertentu seperti hari libur nasional agar lebih efektif dalam menarik minat konsumen.

B. Aspek Teknis

1. Proses Bisnis

Berdasarkan hasil perancangan, pada proses bisnis usulan aktivitas yang dilakukan adalah proses pembukaan gerai, pengadaan bahan baku, produksi toping ayam dan kuah, pelayanan pembeli bakmi, pelayanan pembeli dimsum dan penutupan gerai.

Tabel 3 Perbedaan Waktu Proses Saat ini dan Usulan

Aktivitas	Gerai Saat Ini (Menit)	Gerai Usulan (Menit)
Pembukaan Gerai	31	45
Pengadaan Bahan Baku Habis Pakai	169	180
Produksi Topping Ayam dan Kuah	118	117
Pelayanan Pembeli Bakmi	8	9
Pelayanan Pembeli Dimsum	7	8
Penutupan Gerai	32	49

Berdasarkan tabel 3, terlihat bahwa terjadi penambahan waktu proses usulan di lima aktivitas. Hal ini dapat terjadi karena adanya perubahan *demand* dan gerai usulan yang lebih luas. Untuk proses produksi topping ayam dan kuah, memiliki waktu proses yang lebih cepat 1 menit karena adanya penambahan staf sehingga memungkinkan untuk lebih cepat dalam proses produksi.

2. Kebutuhan Tenaga Kerja

Dalam merencanakan kebutuhan tenaga kerja, dibutuhkan data waktu proses bisnis di cabang baru Bakmi Ponyo. Selain itu, dibutuhkan juga data *demand* atau permintaan setiap kategori produk yang sudah didapat saat *demand forecasting* untuk nantinya bisa disesuaikan jumlah tenaga kerja dengan kebutuhan di cabang baru. Berikut merupakan dari kebutuhan tenaga kerja usulan.

Tabel 4 Perhitungan Estimasi Tenaga Kerja

Perhitungan Tenaga Kerja (Harian)		
Proses Bisnis	Waktu (Hari)	Satuan
Proses Pembukaan Gerai	45	menit
Proses Pengadaan Bahan Baku	180	menit
Proses Produksi Topping Ayam dan Kuah	117	menit
Proses Pelayanan Pembeli Bakmi	107	menit
Proses Pelayanan Pembeli Dimsum	40	menit
Proses Penutupan Gerai	49	menit
Total Jam Kerja per Orang/Hari	420	menit
Waktu kerja diperlukan/Hari	538	menit
Jumlah Tenaga Kerja	1.28	Orang
Pembulatan Jumlah Tenaga Kerja	2.00	Orang

Berdasarkan tabel 4, perhitungan kebutuhan tenaga kerja harian pada gerai usulan Bakmi Ponyo didasarkan pada total waktu kerja diperlukan sebesar 538 menit per hari. Mengacu pada ketentuan UU Cipta Kerja dan PP No. 35 Tahun 2021, waktu kerja ideal adalah 7 jam per hari atau 420 menit. Karena total waktu operasional melebihi batas tersebut, maka diperlukan pembagian beban kerja. Hasil perhitungan menunjukkan kebutuhan sebesar 1,28 orang tenaga kerja, yang kemudian dibulatkan menjadi 2 orang untuk memastikan operasional berjalan optimal dan sesuai regulasi.

3. Estimasi Volume Produksi

Estimasi volume produksi adalah perhitungan jumlah produksi dalam periode tertentu. Hal ini diketahui dari perhitungan estimasi permintaan dari setiap variasi menu yang sudah dihitung sebelumnya di aspek pasar. Perhitungan estimasi volume produksi diperoleh dari tabel peramalan permintaan setiap variasi menu yang kemudian dibagi 12 untuk mengetahui perkiraan estimasi volume produksi setiap bulannya. Peramalan estimasi volume produksi per bulan

untuk setiap variasi menu Bakmi Ponyo dapat dilihat di tabel 5.

Tabel 5 Estimasi Volume produksi Per Bulan

Varian Menu	Kontribusi	Hasil Peramalan (Per Bulan)				
		2026	2027	2028	2029	2030
Bakmi Jamur Pangsit Ayam/Baso	40%	1.132	1.221	1.354	1.500	1.663
Bakmi Jamur Dimsum Ayam	30%	849	916	1.015	1.125	1.247
Bakmi Asin/Manis Polos	15%	425	458	508	563	624
Lumpia Kulit Tahu	10%	283	306	339	375	416
Dimsum	5%	142	153	170	188	208
Total	100%	33,956	36,622	40,594	44,997	49,877

4. Lokasi Usaha

Cabang baru Bakmi Ponyo direncanakan berlokasi di Perkantoran Gading Regency, Jl. Soekarno Hatta, Kecamatan Arcamanik, Kota Bandung. Lokasi ini dipilih karena dinilai strategis dan memiliki potensi pasar yang tinggi, berada di pusat kota dan mudah dijangkau dari kawasan Antapani maupun Buah Batu. Selain itu, letaknya di area ruko perkantoran yang aktif, seperti PT. Soka Cipta Niaga dan Edu Media Digital, menjadikannya relevan dengan target pasar Bakmi Ponyo yang berusia 10–60 tahun.

5. Layout Usaha

Berdasarkan hasil perhitungan, kebutuhan luas area untuk fasilitas di cabang baru Bakmi Ponyo mencakup 25 m² untuk area *dine-in* dan 9 m² untuk dapur, dengan total luas 34 m². Luas ini masih berada dalam kapasitas dimensi ruko baru sebesar 66 m², sehingga ruang yang tersedia sangat mencukupi dan memungkinkan pengembangan ke depannya. Penyusunan layout pun dilakukan menyesuaikan dengan preferensi pemilik usaha.



Gambar 3 Layout Usulan Bakmi Ponyo

C. Aspek Finansial

1. Kebutuhan Sumber Dana

Kebutuhan sumber dana Bakmi Ponyo didasari oleh biaya investasi tahun pertama kemudian ditambah dengan kebutuhan modal kerja (*working capital*) yang mencakup biaya bahan baku, biaya bahan habis pakai, biaya sewa, listrik, air, internet, promosi dan *maintenance*.

Tabel 6 Estimasi Kebutuhan Sumber Dana

Kebutuhan Sumber Dana	Total
Biaya Investasi	Rp 71,953,074
<i>Working Capital</i>	Rp 72,260,486
Total	Rp 144,213,560

Berdasarkan tabel 6, didapatkan total kebutuhan sumber dana Bakmi Ponyo mencapai Rp144.213.560 dan biaya *working capital* sebesar Rp72.260.486. Sumber pendanaan untuk pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo berasal dari pemilik usaha tanpa melakukan pinjaman bank.

2. Estimasi Pendapatan

Estimasi pendapatan Bakmi Ponyo dihitung berdasarkan perkalian antara harga jual per produk dengan jumlah demand yang telah di analisis pada asepek pasar sebelumnya. Berikut merupakan perhitungan estimasi pendapatan Bakmi Ponyo selama lima tahun ke depan dengan tingkat inflasi sebesar 1.57% merujuk pada tingkat inflasi yang diasumsikan selama penelitian.

Tabel 7 Estimasi Pendapatan Cabang Baru Bakmi Ponyo

Tahun	Estimasi Pendapatan
2026	Rp 583,129,621
2027	Rp 638,944,064
2028	Rp 719,516,299
2029	Rp 809,600,297
2030	Rp 911,545,732

3. Proyeksi Laba Rugi

Laporan laba rugi disusun sebagai alat untuk mengevaluasi kinerja keuangan dan pendapatan Bakmi Ponyo dalam periode tertentu.

Tabel 8 Proyeksi Laba Rugi

Laporan Laba Rugi					
Tahun	2026	2027	2028	2029	2030
Pendapatan					
Pengjualan	Rp 583,129,621	Rp 638,944,064	Rp 719,516,299	Rp 809,600,297	Rp 911,545,732
Beban					
Bahan Baku	Rp 285,683,908	Rp 287,207,458	Rp 290,071,732	Rp 293,886,701	Rp 296,263,439
Perengkapan Habis Pakai	Rp 10,672,976	Rp 10,840,541	Rp 11,010,738	Rp 11,183,606	Rp 11,359,189
Tenaga Kerja	Rp 60,000,000	Rp 63,900,000	Rp 68,053,500	Rp 72,476,978	Rp 77,187,981
Sewa Bangunan	Rp 45,706,500	Rp 46,424,092	Rp 47,152,950	Rp 47,893,252	Rp 48,645,176
Listrik	Rp 9,338,183	Rp 9,484,792	Rp 9,633,704	Rp 9,784,953	Rp 9,938,577
Promosi	Rp 2,404,162	Rp 2,441,907	Rp 2,480,245	Rp 2,519,185	Rp 2,558,736
Air	Rp 3,290,868	Rp 3,342,535	Rp 3,395,012	Rp 3,448,314	Rp 3,502,453
Gaji Pemilik Usaha	Rp 84,000,000	Rp 89,460,000	Rp 95,274,900	Rp 101,467,769	Rp 108,063,173
<i>Maintenance</i>	Rp 2,701,762	Rp 2,744,180	Rp 2,787,263	Rp 2,831,023	Rp 2,875,470
Internet	Rp 4,716,911	Rp 4,790,966	Rp 4,866,184	Rp 4,942,584	Rp 5,020,182
Aplikasi POS	Rp 3,382,281	Rp 3,435,383	Rp 3,489,318	Rp 3,544,101	Rp 3,599,743
Operasional Lain	Rp 5,362,896	Rp 5,447,093	Rp 5,532,615	Rp 5,619,475	Rp 5,707,701
Depresiasi	Rp 12,028,987	Rp 12,028,987	Rp 12,028,987	Rp 12,028,987	Rp 12,028,987
Total Beban	Rp 529,289,432	Rp 541,547,934	Rp 555,777,146	Rp 571,626,926	Rp 586,750,806
EBT (Earning Before Tax)	Rp 53,840,189	Rp 97,396,130	Rp 163,739,153	Rp 237,973,371	Rp 324,794,926
Tax	0.50%	Rp 269,201	Rp 486,981	Rp 1,189,867	Rp 1,623,975
EAT (Earning After Tax)	Rp 53,570,988	Rp 96,909,149	Rp 162,920,457	Rp 236,783,504	Rp 323,170,951

4. Analisis Kelayakan Investasi

Berdasarkan hasil perhitungan dengan MARR sebesar 11.55%, didapatkan nilai NPV sebesar Rp533.586.851, nilai IRR sebesar 80.83% dan *payback*

period selama 2 tahun. Maka dapat disimpulkan bahwa pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo dinyatakan layak karena nilai NPV > 0, IRR > MARR dan *payback period* masih berada di bawah estimasi periode lima tahun.

Tabel 9 Analisis Kelayakan Investasi

NPV, PP & IRR					
Tahun	2025	2026	2027	2028	2029
Period	0	1	2	3	4
Investasi Peralatan	-Rp 71,953,074				-Rp 2,475,720
Investasi Bangunan	-Rp 50,000,000				
<i>Working Capital</i>	-Rp 72,260,486				
Earning After Tax		Rp 53,570,988	Rp 96,909,149	Rp 162,920,457	Rp 236,783,504
Salvage Value					Rp 323,170,951
Add Back Depreciation		Rp 12,028,987	Rp 12,028,987	Rp 12,028,987	Rp 12,028,987
Net Cash	-Rp 144,213,560	Rp 65,599,974	Rp 108,938,136	Rp 174,949,444	Rp 246,336,771
p/F Factor	11.55%	1.00	0.90	0.80	0.65
NPV	-Rp 144,213,560	Rp 58,807,687	Rp 87,546,903	Rp 126,038,679	Rp 159,092,954
NPV Cumulative	-Rp 144,213,560	Rp 35,405,873	Rp 2,141,030	Rp 128,179,709	Rp 287,272,663
MARR					11.55%
NPV					Rp 533,586,851
Payback Period					2.0
IRR					80.83%

5. Analisis Sensitivitas

Dalam penelitian ini, analisis difokuskan pada tiga aspek utama yaitu kenaikan harga bahan baku, kenaikan biaya gaji dan penurunan permintaan. Dari hasil perhitungan proyek menjadi tidak layak jika ada kenaikan harga bahan baku sebesar 55.61%, peningkatan biaya gaji tenaga kerja sebesar 100.56% dan penurunan tingkat permintaan produk sebesar 6.37%. Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa pemilik usaha harus memperhatikan tingkat sensitivitas yang memiliki nilai terdekat dengan kondisi awal yaitu 6.37% atau saat kondisi penurunan permintaan produk.

10. Analisis Risiko

Berdasarkan analisis risiko, terdapat tiga jenis risiko yang mungkin dihadapi Bakmi Ponyo yaitu, risiko pasar 2,1%, risiko teknis 3,8% dan risiko finansial 1,57%, sehingga total persentase risiko sebesar 8.07% dan menghasilkan nilai MARR baru sebesar 19.04%. Setelah dilakukan pengolahan data, diperoleh nilai NPV sebesar Rp392.185.074, IRR tetap di angka 80.83% dan *payback period* selama 2.2 tahun. Dengan begitu, meskipun dipengaruhi oleh ketiga risiko tersebut, pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo tetap dinyatakan layak karena memenuhi kriteria kelayakan.

V. KESIMPULAN

Penelitian ini menganalisis kelayakan pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo di Jl. Soekarno Hatta, Kecamatan Arcamanik dari aspek pasar, teknis dan finansial. Dari sisi pasar, proyeksi permintaan menggunakan metode *Double Moving Average* menunjukkan tren peningkatan stabil hingga 10% per tahun dari 2026 hingga 2030. Strategi pemasaran dirancang dengan pendekatan STP dan *marketing mix* (4P), menargetkan konsumen laki-laki dan perempuan usia 10-60 tahun kelas menengah ke bawah melalui promosi digital dan fisik. Produk yang ditawarkan adalah olahan bakmi dan dimsum dengan harga sebesar Rp17.000 untuk bakmi dan Rp15.000 untuk dimsum. Dari aspek teknis, dibutuhkan 2 orang tenaga kerja dengan rincian gaji 2 orang staf Rp2.500.000 dan Rp7.000.000 untuk pemilik usaha, serta kebutuhan fasilitas yang sesuai dengan luas ruko yang dipilih.

Secara finansial, hasil analisis kelayakan menunjukkan bahwa usaha layak dijalankan dengan NPV sebesar Rp533.586.851, IRR 80.83% dan *payback period* 2 tahun sesuai dengan kriteria kelayakan. Uji sensitivitas menunjukkan bahwa penurunan *demand* sebesar 6.37%

menjadi batas kritis kelayakan, sedangkan kenaikan biaya bahan baku dan tenaga kerja masih toleran hingga 55.61% dan 100.56%. Uji risiko terhadap aspek pasar, teknis dan finansial menghasilkan MARR sebesar 19.04% dan NPV Rp392.185.074 dengan *payback period* selama 2.2 tahun. Maka, cabang baru Bakmi Ponyo tetap dinyatakan layak dijalankan.

REFERENSI

- [1] Harliana, E. W., Chumaidiyah, E., & Kamil, A. A. (2019). ANALISIS KELAYAKAN BISNIS STARTUP CUCI MOBIL DAN MOTOR DI KOTA TANGERANG SELATAN. *Anton Abdulbasah Kamil 3) JMM Online*, 1(8), 845–858.
- [2] Hasan, S., Elpisah, Sabtohadhi, J., Zarkasi, & Fachrurazi. (2022). *STUDI KELAYAKAN BISNIS*. CV. PENA PERSADA.
<https://www.researchgate.net/publication/363506008>
- [3] Jahrizal, Imam Apriliawan, D., Fadly Siregar, R., Rahayu Mainingsih, F., Yunita, V., Eldi, F., Riadi Putra, D., Manurung, A., Wilogeni, S., Rineliana, & Kurniawan, A. (2023). *Kajian Studi Kelayakan Bisnis*.
- [4] Nurul Ichsan, R., Nasution, L., & Sinaga, S. (2019). *STUDI KELAYAKAN BISNIS (Business Feasibility Study)*. CV. Manhaji
- [5] Sugiyanto, Nadi, L., & I Ketut Wenten. (2020). *STUDI KELAYAKAN BISNIS*. Yayasan Pendidikan dan Sosiasl Indonesia Maju (YPSIM).
- [6] Wardhana, A. (2023). *ANALISIS RISIKO*. CV. MEDIA SAINS INDONESIA.
<https://www.researchgate.net/publication/374261495>
- [7] Sobana, H. (2018). *STUDI KELAYAKAN BISNIS*. CV PUSTAKA SETIA.