

Analisis Kelayakan Bisnis Umkm Depot Air Minum "Aquadam" dengan Metode SWOT, Payback Period, NPV dan IRR Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan Usaha

R.M. Sugengriadi¹, Muhamad Mirfak Arfan², Rachmanda Anggit Prabowo³

¹²³Program Studi Teknik Industri, Sekolah Tinggi Teknologi Texmaco, Indonesia

Email: sugeng.riadi@stttxmaco.ac.id

Received 30 Agustus 2024 | *Revised* 13 September 2024 | *Accepted* 19 September 2024

ABSTRAK

Usaha depot air minum "aquadam" adalah sebuah usaha isi ulang air minum yang sudah mulai beroperasi pada bulan Desember tahun 2022. permintaan pesanan antar jemput galon meningkat serta kurangnya jumlah pegawai di depot air minum "aquadam" menjadi sebuah kendala. Masalah keuangan depot air minum "aquadam" juga perlu diperhatikan mengingat usaha yang baru berjalan. Mengevaluasi potensi pasar dilihat dari analisis SWOT dan Matriks SWOT. Analisis aspek keuangan berdasarkan metode payback period, NPV, dan IRR. menentukan usaha layak dijalankan untuk jangka panjang. Hasil diagram analisa SWOT, diketahui bahwa koordinat vector arah pada sumbu X sebesar 0,35 dan pada sumbu Y sebesar 0,18 dengan demikian dapat dilihat bahwa posisi usaha berada pada kwadran satu (Growth) atau agresif. Payback Period adalah 2 tahun. Hasil NPV (Net Present Value) sebesar Rp 246.807.699,-. Hasil IRR (Internal Rate of Return) adalah sebesar 49%. Hasil studi kelayakan bisnis pada depot air minum "aquadam" menyatakan bahwa usaha ini layak dikembangkan dan dilaksanakan untuk jangka panjang.

Kata Kunci: UMKM, Analisis SWOT, *Payback Period*, NPV, IRR

ABSTRACT

The "Aquadam" drinking water depot business is a drinking water refill business that will start operating in December 2022. The demand for gallon pick-up and delivery orders is increasing and the lack of employees at the "Aquadam" drinking water depot is becoming an obstacle. The financial problems of the "Aquadam" drinking water depot also need to be considered considering that the business is just running. Evaluate market potential seen from SWOT analysis and SWOT Matrix. Analysis of financial aspects based on the payback period, NPV and IRR methods. determine whether a business is worth running for the long term. The results of the SWOT analysis diagram show that the direction vector coordinates on the X axis are 0.35 and on the Y axis are 0.18, so it can be seen that the business position is in quadrant one (Growth) or aggressive. Payback Period is 2 year. The resulting NPV (Net Present Value) is IDR 246.807.699,-. The IRR (Internal Rate of Return) result is 49%. The results of the business feasibility study on the "Aquadam" drinking water depot stated that this business is worth developing and implementing for the long term.

Keywords: MSMEs, SWOT Analysis, *Payback Period*, NPV, IRR.

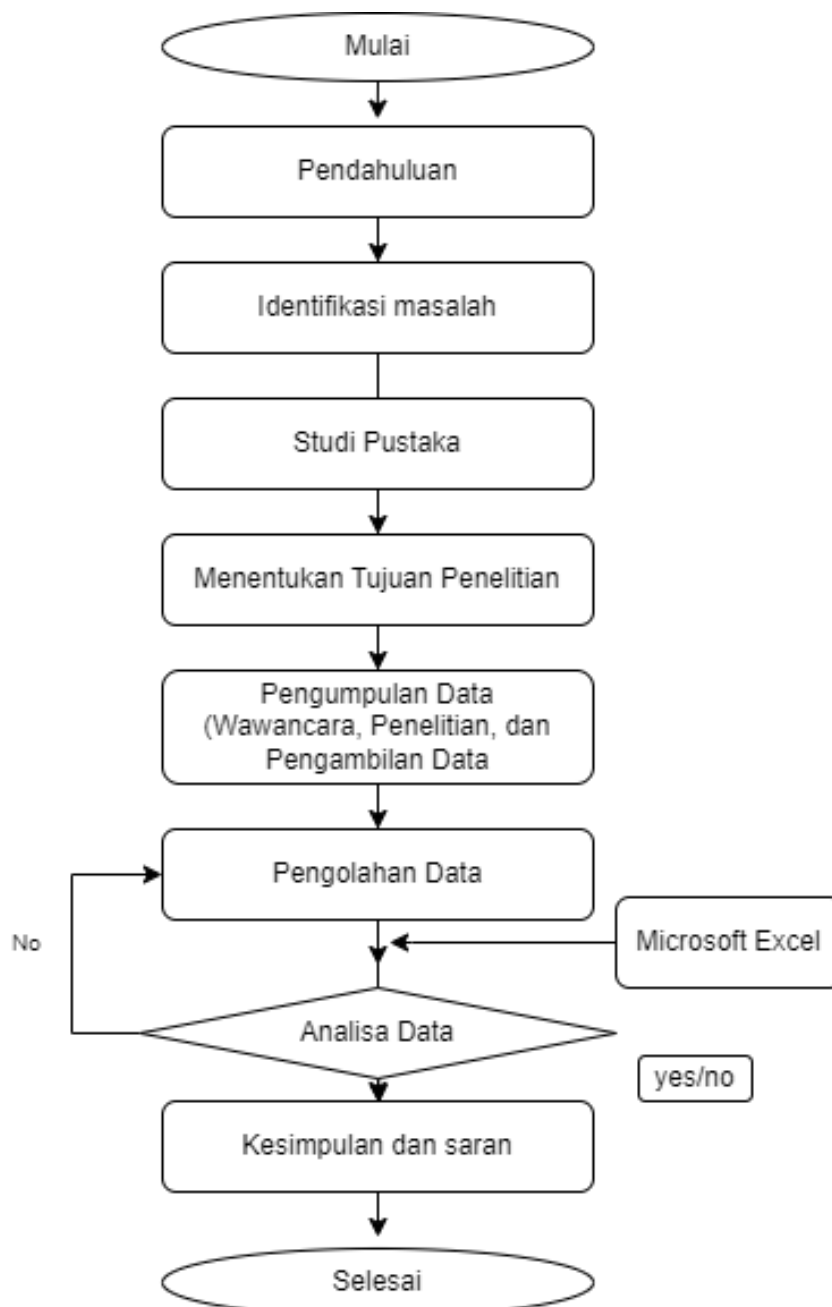
1. PENDAHULUAN

UMKM adalah usaha perdagangan yang dikelola oleh badan usaha atau perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 [1]. Studi kelayakan bisnis adalah mengkaji secara komperatif dan mendalam terhadap kelayakan suatu usaha. Usaha yang dikatakan layak atau tidak layak dijalankan dapat dilihat dari faktor ekonomi yang dialokasikan kedalam usaha atau bisnis baru dengan hasil pengembaliannya atau pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut [2]. Analisis SWOT merupakan bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif. Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Analisa ini secara logis dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan sehingga dapat digunakan sebagai alat efektif untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan, sebagai proses pengambilan keputusan untuk menentukan strategi. Analisis SWOT terdiri atas empat komponen dasar, yaitu: Strengths (S) adalah situasi atau kondisi kekuatan organisasi atau program pada saat ini, Weakness (W) adalah situasi atau kondisi kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini, Opportunities (O) adalah situasi atau kondisi peluang yang berasal dari luar organisasi, dan Threats (T) adalah situasi ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi pada masa depan [3]. Aspek keuangan adalah aspek yang dipakai dalam menilai keuangan atau finansial bisnis secara keseluruhan. Dengan aspek keuangan maka akan didapatkan gambaran yang memiliki kaitan pada profit bisnis. Apabila sebuah usulan rencana bisnis tidak ada perhitungan aspek keuangan, akan sulit melakukan pengukuran pada keberhasilan usaha [4] Payback period adalah suatu jangka waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal dana yang sudah dikeluarkan oleh para investor. Dalam bahasa Indonesia, payback period dalam dunia bisnis ini lebih sering disebut dengan periode pengembalian modal [5]. Net Present Value adalah selisih antara pengeluaran dan pemasukan yang telah disesuaikan dengan menggunakan social opportunity cost of capital sebagai faktor diskon. Atau dengan kata lain, NPV adalah arus kas perkiraan pada masa yang akan datang yang disesuaikan dengan saat ini [6]. Internal Rate of Return adalah indikator tingkat efisiensi dari sebuah investasi. IRR juga dikenal sebagai metode untuk menghitung tingkat bunga suatu investasi dan menyamakannya dengan nilai investasi saat ini berdasarkan penghitungan kas bersih di masa mendatang. Singkatnya, apabila penghitungan Internal Rate of Return menunjukkan angka lebih besar daripada modal yang dikeluarkan, jangan ragu untuk melakukan investasi. Usaha depot air minum "aquadam" adalah sebuah usaha isi ulang air minum yang sudah mulai beroperasi pada bulan Desember tahun 2022, seiring berjalannya waktu permintaan pesanan antar jemput galon meningkat serta kurangnya jumlah pegawai di depot air minum "aquadam" menjadi sebuah kendala hingga memaksa untuk fokus ke antar jemput galon isi ulang kekonsumen. Masalah keuangan depot air minum "aquadam" juga perlu diperhatikan mengingat usaha yang baru berjalan kurang lebih satu tahun dengan harapan usaha dapat dikembangkan dan berjalan untuk jangka Panjang. Depot air minum "aquadam" merupakan usaha yang bergerak dalam penjualan air minum isi ulang galon. Depot air minum "aquadam" memiliki ruko yang dibuka dari jam 08.00 s/d 17.00. Proses produksi yang dilakukan hanya sampai sore, namun untuk pengiriman galon bisa 24jam apabila ada pelanggan yang meminta untuk dikirim. Depot air "aquadam" memiliki 1 unit Viar dan 2 unit motor untuk mendistribusikan produk isi ulang nya. Depot air "aquadam" menjadi supplier di rumah sakit Siaga Medika Peralang dan memasarkan produk air isi ulang nya di warung, perumahan Taman, Kaligelang, dan Banjardawa yang meliputi tiga desa dalam satu kecamatan.

2. METODE

2.1 Kerangka Penelitian

Kerangka penelitian digunakan untuk mengarahkan serta mempermudah proses pemecahan masalah dan menganalisis hasil pengolahan melalui manajemen penelitian yang baik. Kerangka penelitian digunakan dalam penelitian untuk menganalisis studi kelayakan bisnis UMKM pada depot air minum "aquadam" guna mengetahui apakah usaha layak untuk dikembangkan dalam jangka panjang.



Gambar 1. Kerangka Penelitian

Dalam rangkaian kegiatan yang dilaksanakan dari awal kegiatan sampai dengan akhir kegiatan, metodologi penelitian digunakan untuk mengarahkan serta mempermudah proses pemecahan masalah dan menganalisis hasil pengolahan melalui manajemen penelitian yang

baik. Kerangka penelitian di atas digunakan dalam penelitian untuk menganalisis studi kelayakan bisnis UMKM pada depot air minum "aquadam" guna mengetahui apakah usaha layak untuk dikembangkan dalam jangka panjang[7].

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Gambaran Umum Usaha



Gambar 2. Depot air minum "aquadam"

Usaha depot air minum "aquadam" adalah sebuah usaha isi ulang air minum yang sudah mulai beroperasi pada bulan Desember tahun 2022, yang berlokasi di Dusun 02 Rt 006/ Rw 003 Desa Banjardawa Kecamatan Taman Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah. Berawal dari tingginya minat masyarakat menggunakan jasa isi ulang air minum dengan sistem di antar sampai kerumah dengan niat awal serta modal yang ada usaha ini dapat berjalan dan berkembang hingga saat ini. Usaha depot air minum "aquadam" telah memiliki sertifikat hygiene sanitasi dan melakukan pengawasan kualitas air minum yang langsung dilakukan cek secara berkala selama enam bulan sekali oleh Laboratorium Kesehatan Daerah Dinas Kesehatan (Labkesda Dinkes) Kabupaten Pemalang. Usaha ini juga telah melakukan perjanjian kerjasama dengan Rumah Sakit Umum Siaga Medika Pemalang sebagai supplier air minum yang dikirim setiap hari. defect pada periode Agustus-Oktober 2022 [8].

3.2 Aspek Pemasaran

Dalam sebuah usaha perencanaan produk memerlukan rangkaian pemikiran strategi yang tepat untuk menghadapi persaingan di pasar [9]. Hal ini akan dirangkum dalam analisa secara menyeluruh pada usaha depot air minum menggunakan metode Analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats*) yang dapat dijadikan sebagai acuan dalam penentuan strategi usaha. Berikut adalah Analisa SWOT dari usaha depot air minum "aquadam" sebagai berikut :

3.2.1 Analisis SWOT

3.2.1.1 *Strength* (Kekuatan)

1. Sumber daya manusia yang memiliki kemampuan dan kinerja yang bagus
2. Bahan baku yang sudah teruji Laboratorium dengan kualitas baik untuk dikonsumsi berdasarkan pemeriksaan oleh Laboratorium Kesehatan Daerah Kabupaten Pemalang
3. Mempunyai jaringan yang kuat dengan instansi publik dan masyarakat sekitar diantaranya telah melakukan kerja sama dengan pihak Rumah Sakit Siaga Medika Pemalang dan beberapa kantin sekolah

4. Selalu mengedepankan kualitas serta kebersihan produk dengan cara membersihkan area kerja dan mengganti filter air secara rutin

3.2.1.2 Weakness (Kelemahan)

1. Kondisi keuangan usaha yang belum stabil
2. Belum adanya pembukuan administrasi secara detail per harinya
3. Karena usaha yang baru merintis, jumlah karyawan yang kurang serta banyaknya panggilan untuk antar produk sehingga kios sering tutup
4. Belum adanya prosedur kerja yang dapat menjadikan pekerjaan lebih efisien

3.2.1.3 Opportunities (Peluang)

1. Perkembangan pertumbuhan permintaan air galon isi ulang mengalami peningkatan
2. Masyarakat cenderung memilih isi ulang yang bisa diantar dan tidak repot harus ke lokasi kios depot isi ulang
3. Masih banyak usaha depot air yang belum bersertifikat teruji dinas Kesehatan terkait, sedangkan beberapa instansi atau badan usaha yang ingin menjadikan depot air minum sebagai supplier memberikan syarat dengan minimal sudah memiliki izin dan jaminan kualitas yang bagus
4. Segmen pasar yang luas

3.2.1.4 Threats (Ancaman)

1. Respon dari pesaing yang menerapkan strategi perang harga
2. Jarak antar Depot isi ulang yang berdekatan
3. Semakin banyak depot isi ulang menggunakan metode jasa antar galon
4. Banyak pesaing yang mulai memberi stok air galon di warung-warung

Keempat analisis ini akan dijadikan sebagai acuan dari pihak usaha depot air minum "aquadam" dalam pengambilan keputusan yang terkait dengan bisnisnya untuk menentukan arah perkembangan perusahaan dalam jangka Panjang. Pada tahap ini dapat data dapat dibedakan menjadi dua dengan menggunakan Matriks Evaluasi Faktor Internal (*Internal Factor Evaluation*-IFE matrix) dan Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (*External Factor Evaluation*-EFE Matrix).

Tabel 1. Perhitungan Matriks Internal Strategic Factors Analysis Summary(IFAS)[10]

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1	Sumber daya manusia yang memiliki kemampuan dan kinerja yang bagus	0,13	4	0,52
2	Bahan baku yang sudah teruji Laboratorium dengan kualitas baik untuk dikonsumsi berdasarkan pemeriksaan oleh Laboratorium Kesehatan Daerah Kabupaten Pemalang	0,14	4	0,56
3	Mempunyai jaringan yang kuat dengan instansi publik dan masyarakat sekitar diantaranya telah melakukan kerja sama dengan pihak Rumah Sakit Siaga Medika Pemalang dan beberapa kantin sekolah	0,14	4	0,56

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
4	Selalu mengedepankan kualitas serta kebersihan produk dengan cara membersihkan area kerja dan mengganti filter air secara rutin	0,14	4	0,56
Total Kekuatan		0,56		2,20
	Kelemahan	Bobot	Rating	Skor
1	Kondisi keuangan usaha yang belum stabil	0,10	3	0,30
2	Belum adanya pembukuan administrasi secara detail per harinya	0,08	2	0,16
3	Karena usaha yang baru merintis, jumlah karyawan yang kurang serta banyaknya panggilan untuk antar produk sehingga kios sering tutup	0,13	4	0,52
4	Belum adanya prosedur-prosedur kerja yang dapat menjadikan pekerjaan lebih efisien	0,13	4	0,52
Total Kelemahan		0,44		1,50
Total Faktor Internal		1,00		3,70

Contoh perhitungan bobot, rating dan skor kekuatan No. 1 :

Perhitungan bobot untuk faktor kekuatan didapat dari total jawaban 3 responden dibagi dengan total perhitungan data kuisisioner IFAS dengan hasil bobot = $\frac{11}{84} = \mathbf{0,13}$

Perhitungan rating untuk faktor kekuatan didapat dari total jumlah jawaban 3 responden dibagi dengan jumlah responden. Perhitungan sebagai berikut : Rating = $\frac{11}{3} = 3,66666$ dibulatkan menjadi **4**

Perhitungan skor untuk faktor kekuatan didapat dari perkalian bobot dan rating.

Perhitungannya adalah :

Bobot x Rating = $0,13 \times 4 = \mathbf{0,52}$

Tabel 2. Perhitungan Matrik Eksternal Strategic Factor Analisis Summary (EFAS)

No	Peluang	Bobot	Rating	Skor
1	Perkembangan pertumbuhan permintaan air galon isi ulang mengalami peningkatan	0,14	4	0,56
2	Masyarakat cenderung memilih isi ulang yang bisa diantar dan tidak repot harus ke lokasi kios depot isi ulang	0,13	4	0,52
3	Masih banyak usaha depot air yang belum bersertifikat teruji dinas Kesehatan terkait, sedangkan beberapa instansi atau badan usaha yang ingin menjadikan depot air minum sebagai supplier memberikan syarat dengan minimal sudah memiliki izin dan jaminan kualitas yang bagus	0,12	3	0,36

Analisis Kelayakan Bisnis Umkm Depot Air Minum "Aquadam" dengan Metode SWOT, Payback Period, NPV dan IRR Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan Usaha

No	Peluang	Bobot	Rating	Skor
4	Segmen pasar yang luas	0,13	4	0,52
Total Peluang		0,52		1,96
No	Ancaman	Bobot	Rating	Skor
1	Respon dari pesaing yang menerapkan strategi perang harga	0,12	3	0,36
2	Jarak antar Depot isi ulang yang berdekatan	0,13	4	0,52
3	Semakin banyak Depot isi ulang menggunakan metode jasa antar galon	0,11	3	0,36
4	Banyak pesaing yang mulai memberi stok air galon di warung – warung	0,12	3	0,36
Total Ancaman		0,48		1,60
Total Faktor Eksternal		1,00		3,56

[11] Maka total hasil perhitungan skor matriks IFAS dan EFAS adalah sebagai berikut :

Total skor kekuatan (*Strengths*) = **2,20**

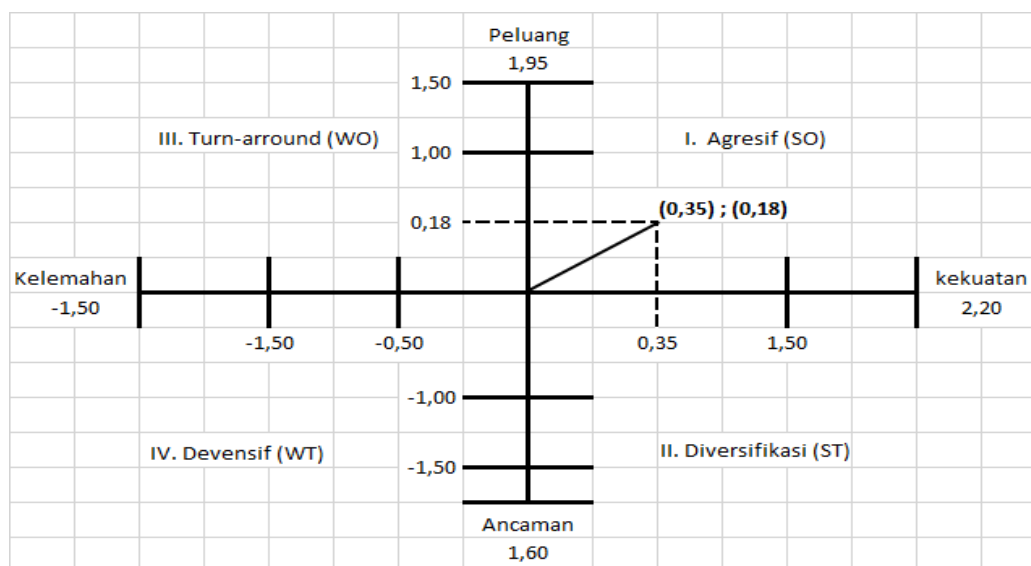
Total skor kelemahan (*Weakness*) = **1,50**

Total skor peluang (*Opportunity*) = **1,96**

Total skor ancaman (*threats*) = **1,60**

3.2.2 Diagram Cartesius Analisis SWOT

Diagram Kartesius adalah suatu struktur yang terbagi menjadi empat sector yang dibatasi oleh dua garis yang berpotongan tegak lurus pada titik (X,Y) [12]. Pada sumbu X terdapat nilai rata – rata pelaksanaan atau kepuasan pelanggan terhadap faktor – faktor atau atribut tertentu, sedangkan pada sumbu Y terdapat nilai rata – rata kepentingan atau harapan pelanggan terhadap faktor – faktor yang mempengaruhi kepuasan mereka [13].



Gambar 3. Diagram Cartesius

Dari hasil diagram cartesius diatas, diketahui bahwa koordinat vector arah pada sumbu X sebesar 0,35 , dan pada sumbu Y sebesar 0,18 dengan demikian dapat dilihat bahwa posisi usaha berada pada kwadran satu, hal ini menyatakan bahwa usaha memiliki posisi untuk menggunakan kekuatan internal untuk mengambil keuntungan dari peluang eksternal, memperbaiki kelemahan internal dan menghindari ancaman yang ada [14].

3.2.3 Matriks SWOT

Tabel 3. Matriks Perencana Kombinasi Strategi Kuantitatif

IFAS EFAS	<i>Strength (S)</i>	<i>Weakness (W)</i>
<i>Opportunities (O)</i>	Strategi S-O : menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang = 4,15	Strategi W-O : meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang = 3,45
<i>Treaths (T)</i>	Strategi S-T : menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman = 3,80	Strategi W-T : meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman = 3,10

Perhitungan untuk S – O [15] :

Total skor *Strength (S)* + total skor *Opportunity (O)* = 2,20 + 1,96 = 4,16

Perhitungan untuk W – O :

Total skor *Weakness (W)* + total skor *Opportunity (O)* = 1,50 + 1,95

Perhitungan untuk S – T

Total skor *Strength (S)* + total skor *Threath (T)* = 2,20 + 1,60 = 3,80

Perhitungan untuk W – T

Total skor *Weakness (W)* + total skor *Treath (T)* = 1,50 + 1,60 = 3,10

3.3 Aspek Keuangan

Aspek Keuangan yang akan di bahas pada penelitian ini adalah bagaimana evaluasi dari segi keuangan apakah usaha depot air minum "aquadam" layak untuk dikembangkan serta mendapatkan keuntungan dimasa yang akan datang atau justru akan merugi [16]. Pembahasan tentang aspek keuangan usaha depot air minum "aquadam" adalah sebagai berikut.

3.3.1 Modal

Tabel 4. Modal

No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah
1	Biaya Alat Kerja			
	Mesin isi ulang galon	1	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000
	Sepeda motor	2	Rp 8.000.000	Rp 16.000.000
	Galon kosong	500	Rp 30.000	Rp 15.000.000
	Viar	1	Rp 23.000.000	Rp 23.000.000
	Alat 5s	5	Rp 100.000	Rp 500.000
	Kios	1	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000

Analisis Kelayakan Bisnis Umkm Depot Air Minum "Aquadam" dengan Metode SWOT, Payback Period, NPV dan IRR Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan Usaha

No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah
2	Biaya Produksi per Tahun			
	Tutup botol	48000	Rp 95	Rp 4.560.000
	Tisu	48000	Rp 120	Rp 5.760.000
	Filter Air	384	Rp 12.000	Rp 4.608.000
3	Biaya Operasional Per Tahun			
	Listrik		Rp 100.000	Rp 1.200.000
	Air Pam		Rp 500.000	Rp 6.000.000
	Biaya maintenance dan lain-lain		Rp 200.000	Rp 2.400.000
	Gaji Karyawan	2 Orang	Rp 3.000.000	Rp 72.000.000
	Total			Rp 201.028.000

3.3.2 Payback Period

Tabel 5. Payback Period

No	Bulan	Galon	Pemasukan	Pengeluaran
1	Desember	2850	Rp 14.250.000	Rp 9.600.000
2	Januari	3300	Rp 16.500.000	Rp 9.400.000
3	Februari	3600	Rp 18.000.000	Rp 9.550.000
4	Maret	2700	Rp 13.500.000	Rp 11.000.000
5	April	3450	Rp 17.250.000	Rp 9.850.000
6	Mei	3750	Rp 18.750.000	Rp 9.600.000
7	Juni	3900	Rp 19.500.000	Rp 9.850.000
8	Juli	3900	Rp 19.500.000	Rp 9.300.000
9	Agustus	4500	Rp 22.500.000	Rp 10.500.000
10	September	3600	Rp 18.000.000	Rp 9.200.000
11	Oktober	3750	Rp 18.750.000	Rp 9.100.000
12	November	3900	Rp 19.500.000	Rp 9.400.000
	Total		Rp 216.000.000	Rp 116.350.000

Maka *Payback Period* untuk usaha depot air minum "aquadam" adalah sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih per tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

$$PP = \frac{\text{Rp 201.028.000}}{\text{Rp 99.650.000}} \times 1 \text{ tahun}$$

$$PP = 2,01 \text{ atau } 2 \text{ tahun}$$

Berasal dari hasil perhitungan *payback period* diatas menjadi jelas waktu yang dibutuhkan untuk kembali modal usaha depot air minum "aquadam" adalah 1 tahun 1 bulan atau 13 bulan [17].

3.3.3 Net Present Value

Tabel 6. Net Present Value

Tahun	Benefit	DF 18%	Present Value
0	-Rp 201.028.000		-Rp 201.028.000
1	Rp 99.650.000	0,847	Rp 84.449.153
2	Rp 99.650.000	0,718	Rp 71.567.078
3	Rp 99.650.000	0,609	Rp 60.650.066
4	Rp 99.650.000	0,516	Rp 51.398.361
5	Rp 99.650.000	0,437	Rp 43.557.933
6	Rp 99.650.000	0,370	Rp 36.913.503
7	Rp 99.650.000	0,314	Rp 31.282.630
8	Rp 99.650.000	0,266	Rp 26.510.703
9	Rp 99.650.000	0,225	Rp 22.466.697
10	Rp 99.650.000	0,191	Rp 19.039.574
Total			Rp 246.807.699

Berdasarkan dari hasil tabel diatas, dapat diketahui bahwa jumlah NPV dari usaha depot air minum "aquadam" ini adalah Rp 246.807.699. Hasil ini membuktikan bahwa usaha ini layak dikembangkan. Berdasarkan dari kriteria NPV, bahwa hasil NPV > 0, investasi yang dilakukan memberikan manfaat bagi usaha, proyek bisa dijalankan.

3.3.4 Internal Rate Of Value

Tabel 7. Internal Rate Of Return

Tahun	Benefit	DF 18%	Present Value	DF 21%	Present Value	DF 49%	Present Value
0	-Rp201.028.000		-Rp201.028.000		-Rp201.028.000		-Rp 201.028.000
1	Rp 99.650.000	0,847	Rp 84.449.153	0,826	Rp 82.355.372	0,671	Rp 66.879.195
2	Rp 99.650.000	0,718	Rp 71.567.078	0,683	Rp 68.062.291	0,450	Rp 44.885.366
3	Rp 99.650.000	0,609	Rp 60.650.066	0,564	Rp 56.249.827	0,302	Rp 30.124.406
4	Rp 99.650.000	0,516	Rp 51.398.361	0,467	Rp 46.487.460	0,203	Rp 20.217.722
5	Rp 99.650.000	0,437	Rp 43.557.933	0,386	Rp 38.419.389	0,136	Rp 13.568.941
6	Rp 99.650.000	0,370	Rp 36.913.503	0,319	Rp 31.751.561	0,091	Rp 9.106.672
7	Rp 99.650.000	0,314	Rp 31.282.630	0,263	Rp 26.240.959	0,061	Rp 6.111.860
8	Rp 99.650.000	0,266	Rp 26.510.703	0,218	Rp 21.686.743	0,041	Rp 4.101.920
9	Rp 99.650.000	0,225	Rp 22.466.697	0,180	Rp 17.922.928	0,028	Rp 2.752.966
10	Rp 99.650.000	0,191	Rp 19.039.574	0,149	Rp 14.812.338	0,019	Rp 1.847.628
Total			Rp 246.807.699		Rp202.960.869		-Rp 1.431.323

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa NPV 1 adalah Rp 246.807.699, NPV 2 adalah Rp 202.960.869, dan NPV 3 adalah Rp -1.431.323. Jadi, dari hasil diatas besarnya nilai IRR yaitu 49%. Angka ini lebih besar dari tingkat suku bunga yaitu 18% yang berarti modal yang ditanamkan dalam usaha akan menguntungkan dimasa yang akan datang.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dari perhitungan baik dari aspek pemasaran maupun aspek keuangan, dapat ditarik kesimpulan mengenai studi kelayakan bisnis pada usaha depot air minum "aquadam" yaitu :

1. Dari hasil diagram analisa SWOT, diketahui bahwa koordinat vector arah pada sumbu X sebesar 0,35 dan pada sumbu Y sebesar 0,18 dengan demikian dapat dilihat bahwa posisi usaha berada pada kwadran satu (Growth) atau agresif dari diagram analisa SWOT hal ini menyatakan bahwa usaha memiliki posisi untuk menggunakan kekuatan internal untuk mengambil keuntungan dari peluang eksternal.
2. Hasil dari matriks SWOT untuk usaha depot isi ulang air minum "aquadam" *Strength Opportunity* (SO) mendapat nilai tertinggi dengan angka 4,16. Strategi yang dapat dilakukan menurut Matriks SWOT adalah sebagai berikut :
 - 1) Meningkatkan upaya pengenalan jasa antar produk kepada konsumen
 - 2) Memantapkan dan menguatkan kualitas serta kebersihan produk
 - 3) Mempertimbangkan segmen pasar
3. Aspek Keuangan pada usaha depot air minum "aquadam" menghasilkan perhitungan waktu yang dibutuhkan untuk kembali modal usaha dengan *Payback Period* adalah 2 tahun. Hasil NPV (*Net Present Value*) sebesar Rp 246.807.699,-. Hasil IRR (*Internal Rate of Return*) adalah sebesar 49%.
4. Hasil analisa studi kelayakan bisnis pada depot air minum "aquadam" menyatakan bahwa usaha ini layak dikembangkan dan dilaksanakan untuk jangka panjang berdasarkan hasil dari analisis aspek keuangan dengan dasar sebagai berikut :
NPV > 0 ,Hasil perhitungan NPV sebesar Rp 246.807.699,- investasi yang dilakukan memberikan manfaat bagi usaha sehingga usaha dapat dijalankan.
IRR = 49%. Angka ini lebih besar dari tingkat suku bunga yaitu 18% yang berarti modal yang ditanamkan dalam usaha akan menguntungkan dimasa yang akan datang.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] T. Tambunan, "UMKM di Indonesia: perkembangan, kendala, dan tantangan," 2021.
- [2] J. ilmiah M. dan bisnis S Rahmadani, Makmur, SE., MMA - Hirarki, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek," *journal.upp.ac.id*, vol. 1, no. 1, pp. 76–83, 2019, Accessed: Dec. 29, 2023. [Online]. Available: <http://journal.upp.ac.id/index.php/Hirarki/article/view/662>
- [3] F. Rangkuti, "Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis - Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21," *PT Gramedia Pustaka Utama*, p. 69, 2006, Accessed: Jan. 19, 2024. [Online]. Available: https://books.google.com/books/about/Analisis_Swot_Teknik_Membedah_Kasus_Bisn.html?hl=id&id=UHV8Z2SE57EC
- [4] M. Agus Sucipto, *Study kelayakan bisnis/ Drs. Agus Sucipto / OPAC Perpustakaan Nasional RI*. 2010. Accessed: Feb. 05, 2024. [Online]. Available: <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=622807>
- [5] M. Dian Wijayanto, SPi, MM, *Pengantar Manajemen*. Gramedia Pustaka Utama, 2013.
- [6] Sobarsa Kosasih, *Manajemen Operasi Internasional*, Cet. 1. Jakarta: Mitra Wacana

Media, 2009.

- [7] R. M. Sugengriadi, D. A. Taufik, and T. Harsaputra, "Analisis Defect Low Ply Bond Dengan Metode Define , Measure , Analyze , Improve , Control (DMAIC) Pada Produk Core Board Grade A," vol. 2, no. 1, pp. 33–45, 2023.
- [8] "Cara dan Syarat Mendirikan Depot Air Minum Isi Ulang." <https://tirto.id/cara-dan-syarat-mendirikan-depot-air-minum-isi-ulang-esPr> (accessed Jan. 16, 2024).
- [9] M. H Nasir Asman, *STUDI KELAYAKAN BISNIS (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)* -
Nasir Asman, M.M. 2021. Accessed: Jan. 19, 2024. [Online]. Available: https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=54ESEAQAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=aspek+pemasaran+studi+kelayakan+bisnis&ots=iYzn6vN1PR&sig=PSpmLvYmfXMnPbs0w95u-amkcCs&redir_esc=y#v=onepage&q=aspek+pemasaran+studi+kelayakan+bisnis&f=false
- [10] F. Rangkuti, *Personal SWOT Analysis*. PT Gramedia Pustaka Utama, 2015.
- [11] M. Yully Christine, "Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Keuangan Produk UMKM Uyah Pencok Banjarbaru," *J. Ilm. Ekon. Bisnis*, vol. 9, no. 1, pp. 103–109, Aug. 2023, doi: 10.35972/JIEB.V9I1.1124.
- [12] D. Simbolon *et al.*, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Toko Sembako 'Banyu Urip' Ditinjau dari Aspek Keuangan dan Pemasaran," *Innov. J. Soc. Sci. Res.*, vol. 4, no. 1, pp. 3973–3979, Jan. 2024, doi: 10.31004/INNOVATIVE.V4I1.8197.
- [13] Laila nabilah, "Analisa faktor internal (IFE), eksternal (EFE), Matriks SWOT dan Diagram Cartesius pada UMKM Restoran Olive Chicken," 2023, Accessed: Jun. 15, 2024. [Online]. Available: <https://medium.com/@lailanabilah2806/ompi-analisa-faktor-internal-ife-eksternal-efe-matriks-swot-dan-diagram-cartesius-pada-umkm-96877e9bdc48>
- [14] R. A. Putra *et al.*, "Analisis SWOT Pada Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM)"DONATOCHI"," *J. USAHA*, vol. 4, no. 1, pp. 39–45, Jun. 2023, doi: 10.30998/JUUK.V4I1.1607.
- [15] F. Rangkuti, "Manajemen persediaan," 2018, Accessed: Dec. 03, 2023. [Online]. Available: <https://repo.pelitabangsa.ac.id/xmlui/handle/123456789/1577>
- [16] T. Y. Niken SH, "ANALISIS SWOT PADA UMKM BOLA UBI LUMER CRISPY UNTUK MENINGKATKAN STRATEGI DAN DAYA SAING," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 2023. <https://jebiman.joln.org/index.php/jebiman/article/view/71> (accessed Feb. 10, 2024).