

Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Sandy Snack pada Usaha Keripik Pisang Daerah Balikpapan Selatan

Rizki Aditya Pujinanda¹, Siti Rahmayuni², Anwar Arifin Pinem³

¹²³Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Mulia, Balikpapan, Indonesia
Email: [1rizkiadityaa1907@gmail.com](mailto:rizkiadityaa1907@gmail.com), [2youni.anwar@gmail.com](mailto:youni.anwar@gmail.com), [3raraarini2015@gmail.com](mailto:raraarini2015@gmail.com)

Abstrak—Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis UMKM Sandy Snack pada usaha keripik pisang di daerah Balikpapan Selatan. UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, termasuk sektor kuliner yang terus berkembang. Sandy Snack merupakan usaha rumahan yang memproduksi keripik pisang dengan sistem made to order dan menghadapi tantangan persaingan industri makanan ringan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kelayakan bisnis yang meninjau lima aspek utama: pasar dan pemasaran, teknis dan produksi, manajemen dan SDM, hukum, serta keuangan. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari aspek pasar, produk keripik pisang memiliki pangsa pasar yang luas dengan harga terjangkau Rp10.000/pcs dan variasi rasa. Aspek teknis menggunakan peralatan sederhana dengan sistem produksi berdasarkan pesanan yang efektif meminimalkan risiko. Aspek manajemen dikelola secara mandiri oleh pemilik dengan bantuan keluarga. Aspek hukum masih perlu ditingkatkan karena belum memiliki NIB, sertifikasi halal, BPOM, HKI, dan NPWP. Aspek keuangan menunjukkan hasil positif dengan modal awal Rp300.000, pendapatan rata-rata Rp800.000/bulan, laba bersih Rp500.000/bulan, dan BEP hanya 8 kemasan. Secara keseluruhan, UMKM Sandy Snack dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan dengan rekomendasi peningkatan legalitas usaha, penambahan varian produk, dan perluasan strategi pemasaran.

Kata Kunci: Studi Kelayakan Bisnis; UMKM; Kripik Pisang; Analisis Usaha; Pengembangan Usaha

Abstract—This study aims to analyze the business feasibility of Sandy Snack MSMEs in the banana chips business in South Balikpapan. MSMEs have a strategic role in the Indonesian economy, including the culinary sector which continues to grow. Sandy Snack is a home business that produces banana chips with a made-to-order system and faces the challenges of competition in the snack food industry. This study uses a qualitative descriptive method with a business feasibility study approach that reviews five main aspects: market and marketing, technical and production, management and human resources, legal, and financial. Data were obtained through interviews, observations, and documentation. The results of the study indicate that from a market aspect, banana chips have a wide market share with an affordable price of Rp10,000/pcs and a variety of flavors. The technical aspect uses simple equipment with an effective order-based production system that minimizes risk. The management assistance aspect is managed independently by the owner and family. The legal aspect still needs to be improved because it does not have a NIB, halal certification, BPOM, HKI, and NPWP. The financial aspect shows positive results, with an initial capital of IDR 300,000, an average revenue of IDR 800,000/month, a net profit of IDR 500,000/month, and a break-even point (BEP) of only 8 packages. Overall, the Sandy Snack MSME is deemed feasible to operate and develop, with recommendations for improving business legality, adding product variants, and expanding marketing strategies.

Keywords: Business Feasibility Study; MSMEs; Banana Chips; Business Analysis; Business Development

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah lama diakui sebagai pilar utama penggerak perekonomian nasional di Indonesia (Wijaya et al., 2026). Sektor ini memiliki peran strategis karena mampu menyerap hampir 97% tenaga kerja dan memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional, yakni mencapai lebih dari 60% (Anisa et al., 2025; Mafasy et al., 2026; Wijaya et al., 2026). Kontribusi UMKM tidak hanya terbatas pada penciptaan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar, tetapi juga pada penyerapan sumber daya lokal yang berperan krusial dalam memperkuat fondasi ekonomi daerah (Bate'e et al., 2024).

Di antara berbagai sektor UMKM, industri kuliner merupakan salah satu bidang usaha yang memiliki peluang besar untuk berkembang dan dianggap sebagai bisnis yang tidak pernah mati karena makanan merupakan kebutuhan pokok harian masyarakat (Ilham, 2023; Mafasy et al., 2026; Shahirah & Saputri, 2022). Perkembangan gaya hidup masyarakat yang dinamis juga mendorong meningkatnya minat terhadap berbagai jenis kudapan atau makanan ringan (Mafasy et al., 2026). Salah satu produk olahan yang sangat digemari oleh berbagai lapisan masyarakat di Indonesia adalah keripik pisang (Berliani & Abadi, 2023; Safitri et al., 2023). Produk ini memiliki pangsa pasar yang

luas karena harganya yang terjangkau dan disukai mulai dari anak-anak hingga orang dewasa (Berliani & Abadi, 2023).

Kota Balikpapan, sebagai salah satu pusat pertumbuhan ekonomi di Kalimantan Timur, memiliki potensi besar bagi pengembangan UMKM (Nurfauzi et al., 2018; Yanti et al., 2021). Proses pembangunan ekonomi di wilayah ini menciptakan kesempatan yang besar bagi seluruh kegiatan ekonomi masyarakat (Nurfauzi et al., 2018). Namun, kondisi lingkungan yang sangat dinamis dan intensitas persaingan yang semakin ketat membuat pelaku usaha tidak cukup hanya mengandalkan pengalaman dan intuisi saja dalam menjalankan usahanya (Faradiba & Musmulyadi, 2020; Fitri et al., 2023).

UMKM Sandy Snack merupakan salah satu usaha di daerah Sepinggang, Balikpapan Selatan yang bergerak dalam produksi keripik pisang. Sebagai usaha yang beroperasi di tengah kompetisi industri makanan ringan yang ketat, Sandy Snack menghadapi tantangan dalam mempertahankan keberlanjutan bisnis dan melakukan pengembangan pasar. Seringkali, kegagalan dalam praktik berbisnis disebabkan oleh kurangnya perencanaan yang matang dan tidak adanya analisis mendalam sebelum memulai atau mengembangkan usaha (Sahara & Nasution, 2024; Sari & Obadja, 2023; Ummi et al., 2024).

Untuk meminimalkan risiko kerugian dan hambatan di masa depan, diperlukan sebuah Studi Kelayakan Bisnis (SKB) (Ilham, 2023; Sahara & Nasution, 2024; Saputra & Rohman, 2024). KB merupakan suatu penelitian yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha untuk menentukan apakah usaha tersebut layak dijalankan atau tidak, dengan membandingkan manfaat yang diperoleh terhadap biaya yang dikeluarkan (Bate'e et al., 2024; Fitri et al., 2023; Jatmiko, 2026). Melalui studi ini, pelaku usaha dapat mengidentifikasi masalah, mengevaluasi peluang pasar, serta menilai berbagai aspek mulai dari teknis, manajemen, hukum, hingga finansial secara komprehensif (Febrianti et al., 2024; Nurfauzi et al., 2018; Sahara & Nasution, 2024).

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kelayakan usaha pada UMKM Sandy Snack melalui berbagai tinjauan aspek. Hasil analisis ini diharapkan dapat menjadi acuan strategis bagi pemilik usaha dalam mengambil keputusan investasi serta sebagai dasar untuk meningkatkan daya saing bisnis secara berkelanjutan di wilayah Balikpapan Selatan (Agustin et al., 2024; Saputra & Rohman, 2024).

Rumusan Masalah:

Bagaimanakah tingkat kelayakan bisnis UMKM Sandy Snack pada usaha keripik pisang di daerah Balikpapan Selatan jika ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen dan SDM, aspek hukum, serta aspek keuangan?

2. METODE PENELITIAN

2.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, Menurut Sugiyono (2019), penelitian deskriptif kualitatif digunakan untuk meneliti kondisi objek yang alamiah, di mana peneliti berperan sebagai instrumen kunci dan analisis data dilakukan secara induktif untuk memahami makna suatu fenomena secara mendalam. Pendekatan ini dipilih untuk memberikan sebuah gambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai kondisi UMKM Sandy Snack serta menganalisis kelayakan usahanya ditinjau dari berbagai aspek secara mendalam. Data kuantitatif juga digunakan khususnya dalam analisis aspek finansial untuk mengukur indikator kelayakan investasi.

2.2 Lokasi dan Objek Penelitian

Penelitian dilakukan pada unit usaha UMKM Sandy Snack yang berlokasi di daerah Sepinggang Perumahan Bukit Prona Indah, Kecamatan Balikpapan Selatan, Kota Balikpapan, Kalimantan Timur. Dalam pemilihan objek penelitian perlu didasarkan pada sebuah karakteristik usaha, yang dimana usaha tersebut masih dalam tahap pengembangan, sehingga hal tersebut usaha ini sangat relevan untuk dikaji melalui persepektif studi kelayakan bisnis.

2.3 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari (Astuty et al., 2025; Jatmiko, 2026; Nurfauzi et al., 2018) :

- Data Primer : Diperoleh langsung dari sumber utama melalui wawancara dengan pemilik (owner) UMKM Sandy Snack serta observasi langsung terhadap proses produksi dan operasional di lapangan (Jatmiko, 2026; Nazli & Prastiwi, 2025; Nurfauzi et al., 2018).
- Data Sekunder : Diperoleh melalui studi kepustakaan, literatur jurnal terkait, buku teks studi kelayakan bisnis, serta data statistik dari instansi terkait atau sumber online yang relevan (Astuty et al., 2025; Nurfauzi et al., 2018; Saputra & Rohman, 2024).

2.4 Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono (2019), analisis data adalah proses mengolah dan menyusun data secara sistematis agar mudah dipahami dan dapat ditarik kesimpulan.

Dalam penelitian Studi Kelayakan Bisnis UMKM Sandy Snack (Usaha Keripik Pisang), teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk menilai aspek pasar, aspek operasional, aspek manajemen, aspek hukum dan aspek keuangan. Hasil tersebut digunakan untuk menentukan apakah usaha keripik pisang Sandy Snack layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

2.5 Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sebagaimana dikemukakan oleh Sugiyono (2019). Teknik ini dilakukan dengan memeriksa dan membandingkan informasi yang diperoleh melalui berbagai metode pengumpulan data, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Melalui proses tersebut, data yang diperoleh dapat diuji tingkat kebenaran dan konsistensinya sehingga hasil penelitian mengenai kelayakan usaha UMKM Sandy Snack menjadi lebih valid dan dapat dipercaya.

3. ANALISA DAN PEMBAHASAN

3.1 Gambaran Umum UMKM Sandy Snack



Gambar 1. Tampilan Gerai UMKM Sandy Snack

Sandy Snack merupakan usaha mikro yang bergerak di sektor industri makanan ringan dengan produk utama berupa keripik pisang. Usaha ini didirikan pada tahun 2025 dan dikelola secara mandiri oleh pemiliknya sebagai usaha rumahan. Kehadiran Sandy Snack bertujuan untuk memanfaatkan potensi bahan baku lokal, yaitu pisang, menjadi produk camilan yang memiliki cita rasa khas serta dapat diterima oleh berbagai lapisan masyarakat.

Dalam kegiatan operasionalnya, Sandy Snack menerapkan sistem produksi berdasarkan pesanan (made to order), yaitu proses pembuatan keripik pisang dilakukan setelah menerima permintaan dari konsumen. Penerapan sistem ini bertujuan untuk menjaga kualitas dan kesegaran produk yang dihasilkan sekaligus meminimalkan risiko kerugian akibat adanya produk yang tidak terjual. Dengan metode tersebut, usaha tidak perlu menyimpan persediaan produk dalam jumlah besar dan dapat menyesuaikan kapasitas produksi sesuai dengan jumlah pesanan yang diterima.

Sebagai usaha yang masih berada pada tahap pengembangan, Sandy Snack memiliki peluang untuk memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan kapasitas produksinya di masa depan. Oleh karena itu, diperlukan analisis studi kelayakan bisnis guna menilai prospek usaha dari berbagai aspek serta merumuskan strategi pengembangan yang tepat agar usaha dapat tumbuh dan beroperasi secara berkelanjutan.

3.2 Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi UMKM Sandy Snack, merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang produksi makanan ringan berupa keripik pisang. Produk ini memiliki potensi pasar yang cukup luas karena keripik pisang merupakan camilan yang digemari oleh berbagai kelompok usia, mulai dari anak-anak, remaja, hingga orang dewasa. Kondisi tersebut menjadikan permintaan terhadap produk relatif stabil dan berpotensi untuk terus berkembang. Saat ini, target pasar utama Sandy Snack adalah masyarakat di lingkungan sekitar tempat usaha beroperasi.

Meningkatnya kebutuhan masyarakat akan makanan ringan yang praktis, lezat, dan mudah dikonsumsi menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Sandy Snack. Selain itu, penerapan sistem produksi berdasarkan pesanan (made to order) memberikan nilai tambah bagi konsumen karena produk yang diterima dalam kondisi lebih segar dibandingkan produk yang telah lama disimpan. Hal ini dapat meningkatkan kepuasan pelanggan sekaligus membangun kepercayaan terhadap kualitas produk yang ditawarkan.

Dalam menjalankan usahanya, Sandy Snack menghadapi persaingan dari berbagai produsen makanan ringan, khususnya usaha keripik pisang yang telah lebih dahulu beroperasi serta produk camilan sejenis yang beredar di pasaran. Tingkat persaingan yang cukup tinggi menuntut usaha untuk memiliki keunggulan kompetitif agar mampu menarik dan mempertahankan pelanggan, yaitu dengan cara membuat berbagai varian rasa kripik pisang yang membuat konsumen merasa tertarik untuk membeli, selain itu UMKM Sandy Snack memberikan harga yang sangat murah hanya Rp. 10.000/pcs, hal tersebut membuat konsumen untuk melakukan pembelian ulang.

Berdasarkan kondisi tersebut, Sandy Snack memiliki peluang yang cukup baik untuk mengembangkan usahanya. Dengan memanfaatkan keunggulan yang dimiliki serta menerapkan strategi pemasaran yang tepat, usaha ini berpotensi memperluas pangsa pasar dan meningkatkan jumlah pelanggan secara berkelanjutan.

3.3 Analisis Aspek Teknik dan Operasional

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi pada UMKM Sandy Snack, Bahwapada aspek teknik usaha tersebut masih menggunakan peralatan sederhana yang berada di dapur saja untuk melakukan produksi kripik pisang, sedangkan untuk bagian aspek operasional sandy snack hanya memproduksi kripik pisang jika pelanggan ingin membeli kripik pisang tersebut, biasanya hanya memproduksi sekitar 35-80 pcs.

3.4 Analisis Aspek Manajemen dan SDM

Hasil wawancara dan observasi pada UMKM Sandy Snack menunjukkan bahwa usaha tersebut masih dikelola secara mandiri oleh pemilik usaha. Seluruh kegiatan operasional, mulai dari pengadaan bahan baku, produksi, pengemasan, hingga pemasaran masih dilakukan mandiri oleh pemilik, serta dengan bantuan anggota keluarga saat jumlah pesanan meningkat.

Sedangkan untuk struktur organisasi usaha tersebut masih sederhana dan belum memiliki karyawan tetap. Sistem pengelolaan ini dinilai efektif karena sesuai dengan skala usaha yang masih kecil serta mampu menekan biaya operasional. Namun, ketergantungan pada pemilik

menjadi tantangan tersendiri karena seluruh aktivitas usaha bergantung pada ketersediaan waktu dan kemampuan pemilik. Oleh karena itu, apabila permintaan terus meningkat, diperlukan penambahan tenaga kerja atau pembagian tugas yang lebih terstruktur untuk mendukung kelancaran operasional usaha.

3.5 Analisis Aspek Hukum

Berdasarkan hasil observasi pada UMKM Sandy Snack, Bahwasanya untuk saat ini usaha tersebut belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), Sertifikasi halal, BPOM, Hasil Kekayaan Intelektual (HKI), Serta NPWP. Hal ini disebabkan karena skala usaha yang masih kecil, kegiatan produksi yang dilakukan berdasarkan pesanan pelanggan, serta keterbatasan sumber daya yang dimiliki oleh pemilik usaha.

3.6 Analisis Aspek Keuangan

3.6.1 Modal Awal

Tabel 1. Modal Awal UMKM Sandy Snack

Kebutuhan	Jumlah Unit	Harga Satuan	Total
Pisang Kepok	6 sisir	Rp 15.000	Rp. 90.000
Varian Rasa	2 Unit	Rp. 30.000	Rp. 60.000
Minyak goreng	2 liter	Rp. 35.000	Rp. 70.000
Kemasan Plastik	50 pcs	Rp. 1.000	Rp. 50.000
Stiker	1 pcs isi 30	Rp. 1.000	Rp. 30.000
Total			Rp. 300.000

3.6.2 Biaya Operasional

Tabel 2. Biaya Operasional UMKM Sandy Snack

Keterangan	Biaya perbulan
Bensin motor	Rp. 20.000
Gas	Rp. 30.000
Total	Rp. 50.000

3.6.3 Pendapatan Usaha

Sandy Snack menjual keripik pisang dengan harga Rp10.000 per kemasan. Dalam satu bulan (jika usaha tersebut banyak yang melakukan pembelian), usaha ini mampu memperoleh pendapatan rata-rata sebesar Rp800.000.

Pendapatan bulanan:

$$80 \text{ pcs} \times \text{Rp}10.000 = \text{Rp}800.000$$

3.6.4 Laporan Laba Rugi

a. Laba Kotor

$$\text{Laba kotor} = \text{Pendapatan} - \text{Biaya Operasional}$$

$$= \text{Rp.}300.000 - \text{Rp.} 50.000$$

$$= \text{Rp.} 250.000$$

b. Laba Bersih

Tabel 3. Biaya Operasional UMKM Sandy Snack

Keterangan	Jumlah
Pendapatan Penjualan	Rp. 800.000
Laba Kotor	Rp. 250.000
Biaya Tetap	Rp. 50.000
Total	Rp. 500.000

Berdasarkan perhitungan tersebut, Sandy Snack memperoleh laba bersih sebesar Rp.500.000 per bulan.

c. Gaji Pemilik

Pemilik usaha mengambil gaji sebesar 35% dari pendapatan penjualan.

$$\begin{aligned}\text{Gaji Pemilik} &= 35\% \times \text{Rp}800.000 \\ &= \text{Rp}280.000 \text{ per bulan}\end{aligned}$$

3.6.5 Break Even Point

Dalam menghitung BEP kita perlu mengetahui:

Harga jual per unit = Rp10.000

Biaya tetap (FC) = Rp50.000/bulan

Biaya variabel per unit (VC)

Dari modal bahan baku Rp300.000 yang menghasilkan sekitar 80 pcs produk (jika diasumsikan banyak konsumen yang ingin membeli produk tersebut) maka:

Biaya variabel per unit

$$\begin{aligned}&= \text{Rp}300.000 \div 80 \text{ pcs} \\ &= \text{Rp}3.750/\text{pcs}\end{aligned}$$

a. BEP Unit

$$(1) \text{ BEP Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variable Per unit}}$$

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Rp.}50.000}{\text{Rp.}10.000 - \text{Rp.}3.750/\text{pcs}}$$

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Rp.}50.000}{\text{Rp.}6.250/\text{pcs}}$$

$$= 8 \text{ pcs}$$

b. BEP Rupiah

$$\begin{aligned}\text{BEP Rupiah} &= \text{BEP Unit} \times \text{Harga Jual} \\ &= 8 \times 10.000 \\ &= \text{Rp}80.000\end{aligned}$$

Berdasarkan analisis keuangan, Sandy Snack memerlukan modal awal sebesar Rp300.000 untuk membeli bahan baku dan perlengkapan produksi. Dengan harga jual Rp10.000 per kemasan, usaha ini mampu menghasilkan pendapatan rata-rata Rp800.000 per bulan dari penjualan sekitar 80 kemasan. Biaya operasional yang dikeluarkan juga relatif rendah, yaitu sekitar Rp50.000 per bulan.

Hasil perhitungan Break Even Point (BEP) menunjukkan bahwa usaha hanya perlu menjual 8 kemasan atau mencapai penjualan sebesar Rp80.000 untuk mencapai titik impas. Karena penjualan aktual mencapai 80 kemasan per bulan, usaha ini memiliki margin keamanan yang cukup tinggi. Dengan modal yang kecil, biaya operasional yang rendah, dan pendapatan yang mampu menutupi seluruh biaya, Sandy Snack dinilai layak serta berpotensi untuk terus dikembangkan.

3.7 Hasil Analisis Kelayakan UMKM Sandy Snack

Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha, UMKM Sandy Snack dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Dari aspek pasar dan pemasaran, usaha ini memiliki peluang yang baik karena produk keripik pisang banyak diminati masyarakat serta didukung oleh kualitas produk yang segar, variasi rasa, dan harga yang terjangkau. Dari aspek hukum, usaha memiliki peluang untuk meningkatkan legalitas guna mendukung pengembangan usaha di masa mendatang.

Pada aspek manajemen dan sumber daya manusia, pengelolaan usaha yang masih sederhana dinilai sesuai dengan skala usaha saat ini dan mampu menekan biaya operasional. Sementara itu, dari aspek teknik dan operasional, proses produksi yang dilakukan berdasarkan pesanan

membantu menjaga kualitas produk dan mengurangi risiko kerugian. Secara keseluruhan, Sandy Snack memiliki prospek yang baik untuk berkembang karena didukung oleh peluang pasar yang menjanjikan, sistem operasional yang efisien, serta pengelolaan usaha yang cukup efektif.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM Sandy Snack yang bergerak di usaha keripik pisang di daerah Balikpapan Selatan, dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Hal tersebut dapat dilihat dari berbagai aspek seperti, aspek pasar dan pemasaran, produk keripik pisang memiliki pangsa pasar yang luas karena digemari berbagai kalangan, didukung oleh harga terjangkau (Rp10.000/pcs), variasi rasa, serta sistem made to order yang menjaga kualitas dan kesegaran produk. Aspek teknis dan operasional masih menggunakan peralatan sederhana dengan sistem produksi berdasarkan pesanan, yang efektif meminimalkan risiko kerugian. Aspek manajemen dan SDM dikelola secara mandiri oleh pemilik dengan bantuan keluarga, dinilai sesuai dengan skala usaha kecil saat ini dan mampu menekan biaya operasional. Aspek hukum masih perlu ditingkatkan karena usaha belum memiliki NIB, sertifikasi halal, BPOM, HKI, maupun NPWP. Aspek keuangan menunjukkan hasil yang positif dengan modal awal Rp300.000, pendapatan rata-rata Rp800.000/bulan, laba bersih Rp500.000/bulan, dan BEP hanya 8 kemasan atau Rp80.000, yang menandakan usaha ini memiliki margin keamanan yang tinggi.

Secara keseluruhan, UMKM Sandy Snack memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan dengan rekomendasi peningkatan legalitas usaha, penambahan varian produk, dan strategi pemasaran yang lebih luas guna memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha di masa mendatang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga kajian literatur yang berjudul “Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Sandy Snack Pada Usaha Kripik Pisang Daerah Balikpapan Selatan” dapat diselesaikan dengan baik. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, masukan, dan motivasi selama proses penyusunan penelitian ini. Ucapan terima kasih turut disampaikan kepada Universitas Mulia Balikpapan yang telah menyediakan fasilitas dan lingkungan akademik yang mendukung pelaksanaan penelitian. Selain itu, penulis menghargai berbagai penulis dan peneliti terdahulu yang karya ilmiahnya menjadi sumber referensi utama dalam kajian ini. Tidak lupa, penulis mengucapkan terima kasih kepada keluarga, teman, dan semua pihak yang telah memberikan dukungan moral maupun bantuan selama proses penyusunan artikel ini. Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki keterbatasan, sehingga kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan untuk penyempurnaan penelitian di masa mendatang.

REFERENCES

- Agustin, R., Aini, S. N., Romaisyah, L., Rizky, S., & Lestari, M. (2024). *Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis dalam Keputusan Ekspansi (Studi Kasus Batik Lochatara Kediri)*. 13(1), 119–128.
- Anisa, D., Nurmiyati, N., & Akbar, P. (2025). *PEMBERDAYAAN UMKM DI SENTRA INDUSTRI KECIL TERITIP KOTA BALIKPAPAN*. 11(2), 477–492.
- Astuty, K., Vera, N., Yanti, R. T., & Paramita, T. (2025). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha UMKM Ayam Geprek Crunchy Sawah Lebar Kota Bengkulu : Tinjauan Aspek Legalitas, Sistem Pemasaran, Dan Keuangan*. 4(2), 163–168.
- Bate'e, A. T., Septiani, D. L., Pradana, G., Krisanti, S. R., & Widodasih, R. W. K. (2024). *ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA UMKM DITINJAU DARI ASPEK PASAR DAN PEMASARAN (STUDI KASUS SOP AYAM PAK MIM KLATEN DI CIKARANG SELATAN)*. 9(204), 221–235.
- Berliani, D. N., & Abadi, M. T. (2023). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Usaha Keripik Singkong (Studi Kasus Usaha Keripik Singkong S3 di Kecamatan Sragi Kabupaten Pekalongan)*. 1, 134–141.
- Faradiba, B., & Musmulyadi. (2020). *ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA WARALABA DAN*

- CITRA MEREK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN "ALPOKATKOCOK_DOUBIG" DI MAKASSAR.* 2(2).
- Febrianti, V., Saputra, E. S., & Dwinov, T. (2024). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Alpukat Kocok.* 1(1), 36–42.
- Fitri, H. D., Susena, K. C., & Yanti, R. T. (2023). *Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Lebah Madu Trigona Itama Di Kecamatan Kampung Melayu.* 2(2), 161–176.
- Ilham, W. (2023). *ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS DALAM PENGEMBANGAN UMKM KOTA BATAM PADA USAHA BUNBUN COOKIES AND CAKES.* 2(2), 58–66.
- Jatmiko, A. N. W. (2026). *ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA UMKM HALONA BEAUTY STUDIO DALAM STUDI KELAYAKAN BISNIS.* 4(6).
- Mafasy, N. R., Puteri, N., Firmanda, T., Mufida, K., Kamilah, N. R., Sagala, V. B., Dwi, M. A., Nur, A., & Ardhiarisca, O. (2026). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM "Awes Pancong."* 4(5), 43–57.
- Nazli, P., & Prastiwi, A. (2025). *Analisis Studi Kelayakan UMKM Kaysha Fire Chicken.* 3.
- Nurfauzi, I. N., Winarni, Zulfadli, Pratiwi, D. K. N., Ardivia, A. D. R., & 1. (2018). *ANALISIS STUDI KELAYAKAN USAHA UMKM KALDU BUBUK KEPITING "BRACO".* 160–168.
- Safitri, D., Sriningsih, E., & Nurdiani, U. (2023). *Studi Kelayakan UMKM : Potret Analisis Bisnis Keripik Sale Pisang di Kecamatan Wangon, Kabupaten Banyumas.* 19(2).
- Sahara, S., & Nasution, S. (2024). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Gerobak Chicken Steak Dalam Mengekspansi Usaha di Kecamatan Medan Perjuangan.* 4(1), 219–229.
- Saputra, R. A., & Rohman, A. (2024). *Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pengembangan UMKM "Dodolanku Surabaya": Analisis Aspek Pemasaran.* 2(2), 53–59.
- Sari, W. P., & Obadja, N. N. (2023). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kue Bangkit Kenanga Ditinjau dari Aspek Pemasaran dan Manajemen.* 11(1).
- Shahirah, R. A., & Saputri, Y. W. (2022). *Analisis studi kelayakan bisnis pada usaha umkm Risol Mayo dan Krokot.*
- Ummi, N., Bahauddin, A., Octaviany, C. D., Martyara, D., & Fauzul, A. M. (2024). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM Rabeg Kemasan KULE.* 03(02), 135–141.
- Wijaya, L. C., Nathania, N. A., Andrianto, T., Karangan, A. Y., & Setiawan, B. (2026). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis Umkm Pada Usaha Biji Kopi Spopi.* 3(1), 17–24.
- Yanti, R. M. K., Saputra, A. A. I., Bhaskara, B. E., Iryanto, A. J., Ishlahussy, G. L., Arsita, P. D., Yulianingsih, Fadillah, M. R., Faizah, M., & Malinda, R. (2021). *BRANDING SEBAGAI SOLUSI PENGEMBANGAN UMKM DI KOTA BALIKPAPAN STUDI KASUS: RT.26 KELURAHAN TELAGA SARI.* 2(2), 47–54.