

## **Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Dua UMKM di Kecamatan Balikpapan Utara**

**Nabilah Zahra<sup>1</sup>, Syafira Anindya Imanah<sup>2</sup>, Siti Rahmayuni<sup>3</sup>, Anwar Arifin<sup>4</sup>**

<sup>1-4</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Manajemen, Universitas Mulia, Balikpapan, Indonesia  
Email: <sup>1</sup>[2322092@universitasmulia.students.ac.id](mailto:2322092@universitasmulia.students.ac.id), <sup>2</sup>[2322124@universitasmulia.students.ac.id](mailto:2322124@universitasmulia.students.ac.id),  
<sup>3</sup>[youni.anwar@gmail.com](mailto:youni.anwar@gmail.com), <sup>4</sup>[raraarini2015@gmail.com](mailto:raraarini2015@gmail.com)

**Abstrak**–Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia melalui kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto dan penyerapan tenaga kerja. Namun, keberlanjutan UMKM menghadapi berbagai tantangan, sehingga studi kelayakan bisnis menjadi instrumen penting untuk menilai prospek dan meminimalkan risiko kegagalan usaha. Penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan bisnis pada dua UMKM di Kecamatan Balikpapan Utara, yaitu Toko Alat Tulis Primajasa dan Rumah Kue Naning, berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, teknis dan operasional, manajemen, hukum, serta keuangan. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kedua UMKM memiliki target pasar yang jelas dengan permintaan relatif stabil, lokasi strategis dengan sarana operasional memadai, struktur manajemen sederhana namun efektif, serta kepemilikan legalitas dasar yang mendukung kegiatan usaha. Dari aspek keuangan, Toko Alat Tulis Primajasa menghasilkan laba bersih Rp800.000 per bulan dengan nilai Contribution Margin Ratio 35% dan payback period 5 tahun 2 bulan, sedangkan Rumah Kue Naning memperoleh laba bersih Rp34.722.000 per bulan dengan payback period 2,2 bulan. Berdasarkan analisis seluruh aspek studi kelayakan bisnis, kedua UMKM dinilai layak untuk dijalankan dan memiliki prospek baik untuk dikembangkan di masa mendatang.

**Kata Kunci:** UMKM; Balikpapan Utara; Studi Kelayakan Bisnis; Analisis Kelayakan

***Abstract**–Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have a strategic role in the Indonesian economy through their contribution to Gross Domestic Product and employment. However, the sustainability of MSMEs faces various challenges, so business feasibility studies are an important instrument for assessing prospects and minimizing the risk of business failure. This research aims to analyze the business feasibility of two MSMEs in North Balikpapan District, namely Primajasa Stationery Store and Naning Cake House, based on market and marketing, technical and operational, management, legal and financial aspects. The research method uses a qualitative descriptive approach with data collection techniques through observation, in-depth interviews and documentation. The research results show that the two MSMEs have a clear target market with relatively stable demand, a strategic location with adequate operational facilities, a simple but effective management structure, and basic legal ownership that supports business activities. From a financial aspect, Primajasa Stationery Shop generates a net profit of IDR 800,000 per month with a Contribution Margin Ratio of 35% and a payback period of 5 years and 2 months, while Naning Cake House earns a net profit of IDR 34,722,000 per month with a payback period of 2.2 months. Based on the analysis of all aspects of the business feasibility study, the two MSMEs are considered feasible to run and have good prospects for development in the future.*

**Keywords:** MSMEs; North Balikpapan; Business Feasibility Study; Feasibility Analysis

### **1. PENDAHULUAN**

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menempati posisi penting dalam struktur perekonomian Indonesia karena menjadi salah satu penggerak utama aktivitas ekonomi nasional. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian tercermin dari perannya dalam menghasilkan lebih dari 60% Produk Domestik Bruto (PDB) serta kemampuannya menyerap sekitar 97% tenaga kerja (Sugiharto & Nur, 2024). Tidak hanya berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, UMKM juga berperan dalam menciptakan kesempatan kerja, mendorong pemerataan pendapatan, dan membantu mengurangi angka kemiskinan. Selain itu, sektor ini memiliki daya tahan yang relatif kuat dalam menghadapi berbagai tantangan ekonomi, sehingga mampu mendukung stabilitas perekonomian nasional (Sari & Obadja, 2023). Pada lingkup lokal, keberadaan UMKM menjadi penggerak ekonomi masyarakat yang berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan dan pembangunan daerah.

Meskipun memiliki kontribusi yang besar terhadap perekonomian, UMKM masih dihadapkan pada berbagai permasalahan yang berpotensi menghambat perkembangan usaha bahkan menimbulkan risiko kegagalan. Banyak pelaku UMKM yang mengelola usahanya berdasarkan

pengalaman dan perkiraan pribadi tanpa didukung perencanaan bisnis yang terstruktur. Selain itu, pengelolaan sumber daya manusia yang belum optimal, sistem pencatatan keuangan yang kurang tertata, keterbatasan akses terhadap sumber pembiayaan, serta tingginya tingkat persaingan pasar menjadi tantangan yang sering dihadapi (Rizki et al., 2025). Kondisi tersebut menyebabkan usaha mikro memiliki tingkat kerentanan yang cukup tinggi dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Oleh karena itu, studi kelayakan bisnis diperlukan sebagai alat analisis untuk menilai prospek dan keberlanjutan usaha sehingga dapat menjadi dasar dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat dan meminimalkan risiko kerugian dari investasi yang dilakukan (Sari & Obadja, 2023).

Secara konseptual, studi kelayakan bisnis merupakan proses analisis yang dilakukan secara menyeluruh terhadap suatu usaha untuk menentukan apakah usaha tersebut layak dijalankan dan dikembangkan dalam jangka panjang (Sulistiyowati, 2019). Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), studi kelayakan bisnis adalah suatu penelitian yang dilakukan secara mendalam guna menilai manfaat dan peluang keberhasilan suatu proyek atau kegiatan usaha. Pelaksanaan studi ini bertujuan untuk mengurangi risiko kerugian, membantu penyusunan perencanaan yang lebih terarah, serta menjadi sarana pengendalian dan evaluasi agar kegiatan usaha dapat berjalan secara efektif dan menghasilkan keuntungan yang optimal secara berkelanjutan.

Dalam pelaksanaannya, studi kelayakan bisnis mencakup beberapa aspek yang saling mendukung untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai prospek suatu usaha. Aspek pasar dan pemasaran berfokus pada analisis kebutuhan konsumen, tingkat persaingan, serta strategi pemasaran yang dapat diterapkan (Sugiharto & Nur, 2024). Aspek teknis dan operasional menilai kesiapan sarana produksi, lokasi usaha, teknologi yang digunakan, dan efisiensi proses operasional (Sulistiyowati, 2019). Selanjutnya, aspek manajemen dan sumber daya manusia mengkaji kemampuan organisasi dalam mengelola tenaga kerja serta menjalankan fungsi-fungsi manajerial (Sulistiyowati, 2019). Sementara itu, aspek keuangan digunakan untuk mengukur kondisi finansial usaha melalui analisis arus kas, tingkat keuntungan, serta kemampuan pengembalian investasi (Sugiharto & Nur, 2024).

Berbagai penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa studi kelayakan bisnis memiliki peran penting dalam mendukung keberlangsungan UMKM. Hasil penelitian pada usaha kuliner rumahan menunjukkan bahwa penerapan perencanaan keuangan yang baik serta standar operasional yang jelas mampu meningkatkan peluang pengembangan usaha (Wijaya et al., 2026). Penelitian lain pada sektor minuman juga mengungkapkan bahwa analisis keuangan yang dilakukan secara objektif dapat memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai prospek usaha di masa mendatang (Dewi et al., 2025). Temuan-temuan tersebut memperlihatkan bahwa studi kelayakan bisnis tidak hanya berfungsi sebagai persyaratan administratif, tetapi juga sebagai instrumen strategis untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM.

Meskipun penelitian mengenai studi kelayakan bisnis telah banyak dilakukan, masih terdapat celah penelitian yang perlu dikaji lebih lanjut. Sebagian besar penelitian terdahulu hanya berfokus pada satu objek usaha atau satu subsektor tertentu. Padahal, kajian yang membandingkan dua UMKM dengan karakteristik usaha yang berbeda dalam wilayah administratif yang sama masih relatif jarang ditemukan. Analisis komparatif semacam ini penting untuk memberikan pemahaman yang lebih luas mengenai kondisi ekonomi lokal serta berbagai tantangan yang dihadapi oleh masing-masing jenis usaha, baik di sektor perdagangan maupun produksi.

Penelitian ini dilaksanakan pada dua UMKM yang beroperasi di Kecamatan Balikpapan Utara, yaitu Toko Alat Tulis Primajasa dan Rumah Kue Naning. Toko Alat Tulis Primajasa merupakan usaha mikro yang bergerak dalam penjualan alat tulis kantor (ATK) dan jasa fotokopi yang telah beroperasi sejak tahun 2008. Sementara itu, Rumah Kue Naning merupakan usaha kuliner yang memproduksi dan memasarkan berbagai jenis kue tradisional maupun modern sejak tahun 2015. Kedua UMKM tersebut dipilih karena mewakili sektor usaha yang berbeda namun memiliki kontribusi yang sama pentingnya dalam memenuhi kebutuhan masyarakat di wilayah Muara Rapak dan sekitarnya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan bisnis pada Toko Alat Tulis Primajasa dan Rumah Kue Naning berdasarkan aspek pasar, teknis, manajemen, dan keuangan. Melalui analisis terhadap keempat aspek tersebut, penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran mengenai tingkat kelayakan serta potensi pengembangan usaha kedua UMKM di masa yang akan datang. Selain memberikan manfaat praktis bagi pemilik usaha dalam meningkatkan pengelolaan

bisnis, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi berbagai pihak dalam merancang strategi pemberdayaan UMKM yang berorientasi pada keberlanjutan usaha.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Menurut Moh. Nazir (1988) dalam (Rusandi & Rusli, 2021), penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang digunakan untuk mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, tata cara yang berlaku, serta situasi tertentu yang berkaitan dengan hubungan antar kegiatan, sikap, pandangan, dan pengaruh suatu fenomena yang sedang berlangsung. Dengan pendekatan deskriptif kualitatif, penelitian bertujuan menggambarkan dan menganalisis kondisi usaha Toko Alat Tulis Primajasa dan Rumah Kue Naning secara mendalam berdasarkan fakta yang ditemukan di lapangan. Objek penelitian adalah UMKM Toko Alat Tulis Primajasa yang bergerak di bidang penjualan alat tulis dan layanan pendukung seperti fotokopi serta pencetakan dokumen dan UMKM Rumah Kue Naning yang bergerak di bidang kuliner yang menjual berbagai jenis kue.

Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha dan observasi terhadap kegiatan usaha, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen usaha serta referensi yang berkaitan dengan studi kelayakan bisnis.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Selanjutnya, data dianalisis menggunakan teknik deskriptif kualitatif untuk menilai kelayakan usaha berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, teknis dan operasional, keuangan, manajemen, serta hukum. Hasil analisis digunakan untuk menentukan kelayakan dan potensi pengembangan usaha Toko Alat Tulis Primajasa dan Rumah Kue Naning.

## 3. ANALISA DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini disajikan hasil temuan penelitian yang diperoleh melalui proses pengumpulan data di lapangan, baik melalui wawancara, observasi, maupun dokumentasi. Temuan disusun secara sistematis sesuai dengan fokus penelitian untuk memberikan gambaran mengenai kondisi dan fenomena yang diteliti. Hasil tersebut kemudian menjadi dasar dalam proses analisis dan pembahasan pada bagian selanjutnya.

### 3.1 Latar Belakang Usaha

#### 1. Toko Alat Tulis Primajasa



**Gambar 1.** Toko Alat Tulis Primajasa

Toko Alat Tulis Primajasa merupakan usaha mikro yang bergerak di bidang penjualan alat tulis sekolah dan perlengkapan kantor. Usaha ini dimiliki dan dikelola oleh Siti Rohimah serta telah beroperasi sejak tahun 2008. Keberlangsungan usaha selama bertahun-tahun

menunjukkan kemampuan toko dalam beradaptasi dengan perubahan pasar dan menghadapi persaingan usaha.

Toko ini berlokasi di Muara Rapak, sebuah kawasan yang padat penduduk dan memiliki aktivitas masyarakat yang tinggi. Letaknya yang strategis, dekat dengan permukiman, sekolah, perkantoran, serta Kantor Samsat Muara Rapak, memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan alat tulis dan perlengkapan kantor. Akses lokasi yang mudah juga menjadi salah satu faktor pendukung keberlangsungan usaha.

Dalam operasionalnya, Toko Alat Tulis Primajasa dibantu oleh satu orang karyawan. Meskipun jumlah tenaga kerja terbatas, pembagian tugas sudah berjalan dengan baik. Pemilik usaha bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan dan persediaan barang, sedangkan karyawan bertugas melayani pelanggan dan melakukan transaksi penjualan sehari-hari.

## 2. Rumah Kue Naning



**Gambar 2.** Toko Rumah Kue Naning

Rumah Kue Naning merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang kuliner di Kecamatan Balikpapan Utara. Usaha yang berdiri sejak tahun 2015 ini berlokasi di Jalan Soekarno Hatta Km 0,5, Kelurahan Muara Rapak, yang merupakan salah satu kawasan dengan aktivitas ekonomi dan mobilitas masyarakat yang cukup tinggi. Keberadaan UMKM ini menunjukkan peran sektor usaha mikro dan kecil dalam memenuhi kebutuhan masyarakat sekaligus mendukung perekonomian lokal di Kecamatan Balikpapan Utara.

Rumah Kue Naning berawal dari usaha rumahan yang menjual jalangkote dan lumpia secara berkeliling. Seiring meningkatnya permintaan konsumen, usaha ini terus berkembang dengan menambah variasi produk hingga memiliki toko sendiri yang menawarkan berbagai jenis kue tradisional dan modern. Hasil wawancara dengan pemilik menunjukkan bahwa perkembangan usaha didorong oleh tingginya permintaan masyarakat terhadap produk makanan ringan yang praktis, terjangkau, dan dapat digunakan untuk berbagai acara maupun konsumsi sehari-hari.

Hasil observasi menunjukkan bahwa Rumah Kue Naning telah memiliki pelanggan yang cukup luas dan mampu mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan usaha kuliner yang semakin meningkat. Selain berkontribusi dalam penyediaan produk pangan, usaha ini juga membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dengan mempekerjakan beberapa tenaga kerja lokal. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa Rumah Kue Naning tidak hanya berperan sebagai unit bisnis yang berorientasi pada keuntungan, tetapi juga sebagai salah satu UMKM yang mendukung aktivitas ekonomi dan kesejahteraan masyarakat di Kecamatan Balikpapan Utara.

### 3.2 Aspek Pasar dan Pemasaran

#### 1. Toko Alat Tulis Primajasa

Toko Alat Tulis Primajasa memiliki target pasar yang luas, meliputi pelajar, mahasiswa, pegawai perkantoran, dan masyarakat umum. Produk yang dijual merupakan kebutuhan sehari-hari dalam bidang pendidikan dan pekerjaan, sehingga permintaannya relatif stabil. Meskipun terdapat beberapa pesaing di sekitar lokasi usaha, peluang pasar masih cukup baik, terutama pada periode tahun ajaran baru ketika penjualan biasanya mengalami peningkatan.

Dari sisi pemasaran, usaha ini masih menggunakan strategi yang sederhana dengan media komunikasi yang terbatas pada WhatsApp, sehingga jangkauan pelanggan masih berfokus pada area sekitar toko. Oleh karena itu, pemanfaatan media sosial, iklan digital, dan program promosi dapat menjadi peluang untuk memperluas pasar, menarik lebih banyak pelanggan, dan meningkatkan penjualan.

## **2. Rumah Kue Naning**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi pasar di Kecamatan Balikpapan Utara memberikan peluang yang cukup baik bagi perkembangan usaha kuliner. Berdasarkan hasil wawancara, permintaan terhadap produk Rumah Kue Naning relatif stabil karena produk kue banyak digunakan untuk konsumsi sehari-hari maupun berbagai kegiatan masyarakat. Meskipun terdapat beberapa usaha sejenis di sekitar lokasi, Rumah Kue Naning mampu mempertahankan konsumennya melalui kualitas produk dan variasi menu yang ditawarkan. Hasil observasi menunjukkan bahwa pemasaran masih dilakukan secara langsung melalui toko dan pemesanan pelanggan. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa usaha memiliki pasar yang jelas dan berpotensi berkembang lebih luas melalui pemanfaatan media digital. Dengan demikian, aspek pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa usaha memiliki peluang yang baik untuk terus berkembang di lingkungan Kecamatan Balikpapan Utara.

### **3.3 Aspek Teknis dan Operasional**

#### **1. Toko Alat Tulis Primajasa**

Toko Alat Tulis Primajasa memiliki aspek teknis dan operasional yang cukup baik dengan dukungan pemasok tetap yang membantu menjaga ketersediaan stok barang. Hal ini memungkinkan kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi secara optimal dan kegiatan usaha berjalan dengan lancar. Selain menjual alat tulis dan perlengkapan kantor, toko ini juga didukung oleh fasilitas seperti komputer, printer, mesin fotokopi, dan alat pemotong kertas yang memungkinkan penyediaan layanan tambahan, seperti fotokopi, pencetakan dokumen, dan penjilidan. Operasional usaha dibantu oleh satu orang karyawan dengan pembagian tugas yang jelas, sehingga kegiatan usaha dapat berjalan efektif dan mendukung keberlangsungan serta perkembangan usaha di masa depan.

#### **2. Rumah Kue Naning**

Berdasarkan hasil observasi, lokasi usaha berada di kawasan yang mudah dijangkau masyarakat dan memiliki akses yang baik. Kondisi ini mendukung kelancaran distribusi produk serta memudahkan konsumen dalam melakukan pembelian. Rumah Kue Naning didukung oleh peralatan produksi yang memadai, seperti oven, mixer, loyang, dan alat pengukus yang digunakan dalam proses pembuatan berbagai jenis kue. Hasil wawancara menunjukkan bahwa kegiatan produksi dilakukan setiap hari dengan menyesuaikan tingkat permintaan pasar. Ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh dari pemasok lokal juga menjadi faktor pendukung keberlangsungan operasional usaha. Secara keseluruhan, aspek teknis dan operasional menunjukkan bahwa UMKM ini memiliki kemampuan yang cukup baik dalam menjalankan proses produksi secara berkelanjutan.

### **3.4 Aspek Manajemen**

#### **1. Toko Alat Tulis Primajasa**

Berdasarkan aspek manajemen, Toko Alat Tulis Primajasa memiliki struktur organisasi yang sederhana yang terdiri atas pemilik usaha dan satu orang karyawan. Pemilik bertanggung jawab dalam mengelola keuangan, pengadaan persediaan barang, serta

pengambilan keputusan usaha, sedangkan karyawan bertugas melayani pelanggan, melakukan transaksi penjualan, dan menjaga kebersihan serta kerapian toko. Pembagian tugas yang jelas ini membuat kegiatan operasional dapat berjalan dengan lancar dan terorganisir.

Karyawan bekerja setiap hari mulai pukul 10.00 hingga 21.00 WITA dengan total sekitar 286 jam kerja per bulan. Dengan gaji sebesar Rp1.500.000 per bulan, upah yang diterima setara dengan sekitar Rp5.245 per jam. Jika dibandingkan dengan standar jam kerja pada umumnya, durasi kerja tersebut tergolong cukup panjang sehingga beban kerja yang ditanggung relatif tinggi, sementara nilai upah per jam masih tergolong rendah.

Secara keseluruhan, aspek manajemen Toko Alat Tulis Primajasa dapat dikategorikan cukup baik untuk skala usaha mikro. Namun, pemilik usaha perlu memperhatikan pengaturan jam kerja dan sistem kompensasi agar kesejahteraan karyawan tetap terjaga. Selain itu, penambahan tenaga kerja dapat dipertimbangkan apabila volume pelanggan dan aktivitas usaha terus meningkat sehingga efektivitas dan produktivitas usaha dapat terus ditingkatkan.

## 2. Rumah Kue Naning

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan usaha masih dilakukan secara langsung oleh pemilik dengan melibatkan lima orang tenaga kerja. Pembagian tugas telah dilakukan sesuai fungsi masing-masing, mulai dari bagian produksi, pengemasan, hingga penjualan. Berdasarkan hasil wawancara, sistem pengelolaan yang sederhana tersebut masih mampu mendukung kegiatan operasional sehari-hari. Selain memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar, keberadaan tenaga kerja lokal juga menunjukkan kontribusi UMKM dalam mendukung perekonomian Kecamatan Balikpapan Utara. Meskipun demikian, pengembangan sistem manajemen yang lebih terstruktur masih diperlukan agar usaha dapat berkembang secara lebih profesional di masa mendatang.

## 3.5 Aspek Hukum

### 1. Toko Alat Tulis Primajasa

Dari aspek hukum, Toko Alat Tulis Primajasa telah memiliki legalitas dasar berupa NPWP dan NIB. Kepemilikan kedua dokumen tersebut menunjukkan bahwa usaha telah terdaftar secara resmi dan memenuhi ketentuan administrasi yang berlaku.

Meskipun demikian, usaha ini belum memiliki Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) sebagai pelengkap legalitas usaha. Oleh karena itu, pemilik disarankan untuk segera mengurus izin tersebut agar status hukum usaha menjadi lebih lengkap. Legalitas yang lengkap dapat mendukung pengembangan usaha, meningkatkan kepercayaan pelanggan, serta mempermudah akses terhadap berbagai program dan bantuan pemerintah.

### 2. Rumah Kue Naning

Berdasarkan hasil dokumentasi dan wawancara, Rumah Kue Naning telah memiliki izin usaha serta sertifikasi halal. Kepemilikan dokumen tersebut menunjukkan bahwa usaha telah memenuhi ketentuan legalitas yang berlaku bagi pelaku UMKM. Legalitas usaha menjadi faktor penting dalam meningkatkan kepercayaan konsumen sekaligus mendukung keberlanjutan usaha di tengah persaingan yang semakin meningkat. Dari perspektif pengembangan UMKM di Kecamatan Balikpapan Utara, kepatuhan terhadap aspek hukum juga mencerminkan kesiapan usaha untuk berkembang dan memperluas jangkauan pasarnya.

## 3.6 Aspek Keuangan

### 1. Toko Alat Tulis Primajasa

**Tabel 1.** Ringkasan Data Keuangan Toko Alat Tulis Primajasa

Uraian	Nilai
Modal Awal	50.000.000

Total Biaya Operasional/Bulan	7.200.000
Omzet/Bulan	8.000.000
Laba Bersih/Bulan	800.000
BEP Penjualan	5.714.286
CMR	35%
<b>Payback Period</b>	<b>5 Tahun 2 Bulan</b>

Berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi, Toko Alat Tulis Primajasa didirikan dengan modal awal sebesar Rp50.000.000 yang digunakan untuk pembelian etalase, penyediaan stok awal barang, serta pengadaan berbagai peralatan usaha seperti komputer, printer, dan mesin fotokopi. Modal tersebut dinilai cukup untuk mendukung kegiatan operasional usaha serta menyediakan berbagai layanan yang dibutuhkan pelanggan.

Usaha ini memperoleh omzet rata-rata sebesar Rp8.000.000 per bulan. Dari total omzet tersebut, biaya yang dikeluarkan untuk Harga Pokok Penjualan (HPP) mencapai Rp5.200.000 per bulan. Selain itu, usaha juga mengeluarkan biaya operasional berupa gaji karyawan sebesar Rp1.500.000 per bulan dan biaya listrik serta operasional lainnya sebesar Rp500.000 per bulan. Dengan demikian, total biaya operasional yang harus dikeluarkan usaha setiap bulan mencapai Rp7.200.000.

Berdasarkan perhitungan keuangan, usaha ini memperoleh laba kotor sebesar Rp2.800.000 per bulan yang berasal dari selisih antara omzet penjualan dan Harga Pokok Penjualan (HPP). Setelah dikurangi seluruh biaya operasional, laba bersih yang diperoleh usaha mencapai Rp800.000 per bulan. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha telah mampu menghasilkan keuntungan dan menjaga keberlangsungan operasionalnya.

Meskipun laba bersih yang diperoleh masih tergolong relatif kecil dibandingkan total modal yang digunakan, usaha tetap menunjukkan kinerja keuangan yang positif karena mampu memperoleh keuntungan secara konsisten. Selain itu, hasil perhitungan Contribution Margin Ratio (CMR) menunjukkan nilai sebesar 35%, yang berarti setiap penjualan memberikan kontribusi untuk menutupi biaya tetap sekaligus menghasilkan keuntungan. Sementara itu, Break Even Point (BEP) penjualan berada pada angka Rp5.714.286 per bulan. Karena omzet aktual mencapai Rp8.000.000 per bulan, maka usaha telah berada di atas titik impas sehingga dapat dikatakan layak dari aspek keuangan.

Berdasarkan perhitungan Payback Period, modal awal sebesar Rp50.000.000 diperkirakan dapat kembali dalam waktu sekitar 5 tahun 2 bulan. Walaupun periode pengembalian modal tergolong cukup panjang, usaha tetap memiliki prospek yang baik karena mampu menghasilkan laba secara berkelanjutan dan memiliki potensi untuk berkembang di masa mendatang.

Dari hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa kondisi keuangan Toko Alat Tulis Primajasa berada pada kategori cukup baik. Usaha telah mampu menghasilkan keuntungan, berada di atas titik impas, serta memiliki prospek keberlanjutan yang positif. Oleh karena itu, dari aspek keuangan, Toko Alat Tulis Primajasa dinilai layak untuk terus dijalankan dan dikembangkan pada masa yang akan datang.

## 2. Rumah Kue Naning

**Tabel 2.** Ringkasan Data Keuangan Rumah Kue Naning

<b>Uraian</b>	<b>Nilai (Rp)</b>
Modal awal	75.000.000
Biaya operasional/bulan	19.269.000
Omzet/bulan	60.000.000
Estimasi bersih/bulan	40.722.000

Berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi, Rumah Kue Naning memulai usahanya dengan modal awal sebesar Rp75.000.000 yang digunakan untuk penyediaan tempat usaha,

pembelian peralatan produksi, serta pengadaan bahan baku. Modal tersebut dinilai cukup untuk mendukung kegiatan operasional dan pengembangan usaha sejak awal berdiri.

Data penelitian menunjukkan bahwa usaha memiliki biaya operasional sebesar Rp9.769.000 per bulan dengan total biaya gaji karyawan sebesar Rp9.500.000 per bulan. Sementara itu, pendapatan usaha diperkirakan mencapai Rp60.000.000 per bulan yang berasal dari penjualan produk sendiri serta pendapatan tambahan melalui sistem penitipan produk dari pelaku usaha lain. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha mampu menghasilkan pendapatan yang lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan sehingga memberikan keuntungan yang cukup baik bagi pemilik usaha.

Meskipun menghadapi risiko produk tidak terjual karena karakteristik produk yang memiliki masa simpan terbatas, usaha masih mampu memperoleh laba setelah risiko sebesar Rp34.722.000 per bulan. Selain itu, hasil perhitungan menunjukkan bahwa modal awal dapat kembali dalam waktu sekitar 65 hari atau 2,2 bulan. Temuan ini mengindikasikan bahwa Rumah Kue Naning memiliki kondisi keuangan yang cukup sehat dan layak untuk dikembangkan sebagai salah satu UMKM di Kecamatan Balikpapan Utara. Namun demikian, hasil observasi menunjukkan bahwa sistem pencatatan keuangan masih dilakukan secara sederhana. Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan keuangan yang lebih terstruktur agar proses pengawasan dan pengambilan keputusan usaha dapat dilakukan secara lebih efektif. Secara keseluruhan, aspek keuangan Rumah Kue Naning menunjukkan bahwa usaha memiliki kemampuan menghasilkan keuntungan dan menjaga keberlanjutan operasional sehingga dinilai layak untuk dijalankan.

Berdasarkan hasil analisis, aspek keuangan Rumah Kue Naning dapat dinilai layak. Penilaian tersebut didasarkan pada kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan yang lebih besar dibandingkan biaya operasional yang dikeluarkan, menghasilkan laba yang relatif tinggi, serta memiliki periode pengembalian modal yang cepat. Temuan ini sejalan dengan teori studi kelayakan bisnis yang menyatakan bahwa suatu usaha dinilai layak apabila mampu menghasilkan keuntungan dan mengembalikan investasi dalam jangka waktu yang wajar. Dengan demikian, dari aspek keuangan, Rumah Kue Naning memiliki prospek yang baik untuk terus dijalankan dan dikembangkan pada masa mendatang.

#### **4. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis pada Toko Alat Tulis Primajasa dan Rumah Kue Naning di Kecamatan Balikpapan Utara, dapat disimpulkan bahwa kedua UMKM tersebut layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Dari aspek pasar dan pemasaran, kedua usaha memiliki target pasar yang jelas serta permintaan yang relatif stabil. Dari aspek teknis dan operasional, kedua usaha didukung oleh lokasi yang strategis, sarana dan prasarana yang memadai, serta proses operasional yang berjalan dengan baik. Selain itu, aspek manajemen menunjukkan bahwa pengelolaan usaha telah berjalan sesuai kebutuhan operasional meskipun masih menggunakan struktur organisasi yang sederhana, sedangkan aspek hukum memperlihatkan bahwa kedua usaha telah memiliki legalitas dasar yang mendukung keberlangsungan usaha.

Dari aspek keuangan, kedua UMKM mampu menghasilkan keuntungan dan menunjukkan kondisi usaha yang sehat. Toko Alat Tulis Primajasa telah berada di atas titik impas, mampu memperoleh laba secara konsisten, dan memiliki prospek keberlanjutan yang baik meskipun periode pengembalian modal tergolong cukup panjang. Sementara itu, Rumah Kue Naning menunjukkan kinerja keuangan yang lebih baik dengan tingkat keuntungan yang tinggi dan periode pengembalian modal yang relatif cepat. Dengan demikian, kedua usaha dinilai memiliki prospek yang baik untuk terus berkembang di masa mendatang. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengkaji lebih banyak UMKM dengan menambahkan aspek analisis lainnya agar hasil studi kelayakan bisnis menjadi lebih komprehensif.

## REFERENCES

- Dewi, A. K., Indri, M., Din, M., & Munawarah. (2025). Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM (Studi Kasus Outlet Arfer Kota Palu). *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 6(2), 357–369. <https://doi.org/10.30640/akuntansi45.v6i2.5455>
- Ilham, W. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis dalam Pengembangan UMKM Kota Batam pada Usaha Bunbun Cookies and Cakes. *Jurnal Mata Pariwisata*, 2(2), 58–66.
- Maulana, I., Ramdani, I., & Astuti, D. (2025). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Umkm Ditinjau Dari Aspek Keuangan. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Pendidikan*, 01(04), 2023–2026.
- Rizki, A. H., Amadeus, E., Waisa, C. J., Odira, M., & Setiawan, B. (2025). Analisis Studi Kelayakan Usaha UMKM Tiba Coffee. *Jurnal Pariwisata Dan Perhotelan*, 19(3), 1–9. <https://journal.pubmedia.id/index.php/pjpp>
- Rusandi, & Rusli, M. (2021). Merancang Penelitian Kualitatif Dasar/Deskriptif dan Studi Kasus. *Al-Ubudiyah: Jurnal Pendidikan Dan Studi Islam*, 2(1), 48–60. <https://doi.org/10.55623/au.v2i1.18>
- 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. *EKONOMIKA45 : Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 11(1), 439–449. <https://doi.org/10.30640/ekonomika45.v11i1.1880>
- Silahooy, M. J. A., Girsang, A., Riry, S. M., Hattu, M. R., Arif, M., Leumara, A., Tebiary, T. O., Mustamu, S., Marasabessy, R. F., Asriani, & Sahubawa, F. (2025). Analisis Aspek Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Dagang Toko Sinar. *Jurnal Tagalaya Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 631–642. <https://doi.org/10.71315/jtpkm.v2i4.267>
- Sugiharto, S. S., & Nur, B. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Aspek Hukum Studi Kasus UMKM Getuk Pisang Baariklana. *Jurnal Kajian Hukum Dan Pendidikan Kewarganegaraan*, 3, 201–210.
- Sulistiyowati, W. (2019). Analisis Kelayakan Usaha.
- Syahputra, Salean, F. J., Nurhayati, N., Suaryasa, I. G. N., Darmawan, E. D., Ningsih, F., Ratnawati, Anantadjaya, S. P., Merung, A. Y., Hina, H. B., Kurniawan, H., & Mbado, M. R. (2023). Studi Kelayakan Bisnis. In *Infes Media* (Vol. 7, Issue 2).
- Wijaya, M. C., Lorencius, J., Fernando, D., Ryan, S., Pariwisata, P. S., Seni, F., Gading, J., Boulevard, S., & Tower, N. (2026). Analisis Kelayakan Bisnis UMKM Dapu.Rin Alam Sutera Berdasarkan Lima Aspek Studi Kelayakan. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*, 6, 460–481.