

ANALISIS STUDI KELAYAKAN UMKM PRODUSEN SEPATU BOGOR

Lutfia Ananda¹, Falisha Naznin Nabina², Arsyah Rinaya Sofyan³, Cahya Ratu Farijjanti⁴, Aurel Nabiilah⁵, Azriel Akbar⁶, Antonya Rumondang Sinaga⁷, Farida Ratna Dewi⁸, Sari Heviawati⁹, Novia Rahmawati¹⁰

Program Studi Manajemen Industri, Sekolah Vokasi IPB University, Indonesia

Email : anandalutfia@apps.ipb.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan strategis dalam pertumbuhan ekonomi nasional, terutama dalam penciptaan lapangan kerja dan distribusi pendapatan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha produsen sepatu di Bogor dengan pendekatan kuantitatif yang didukung oleh metode Weighted Average Cost of Capital (WACC) serta indikator kelayakan finansial seperti Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Payback Period (PBP). Data primer dikumpulkan melalui wawancara terstruktur dengan pemilik usaha dan pengelola, sedangkan data sekunder diperoleh dari laporan keuangan. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha tersebut memiliki nilai NPV positif, IRR yang lebih tinggi dari WACC, dan PBP yang berada dalam batas waktu yang wajar, sehingga secara finansial dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Penelitian ini memberikan gambaran penting bagi pelaku UMKM dalam pengambilan keputusan investasi dan pengelolaan usaha berbasis data kuantitatif.

Kata Kunci: UMKM, WACC, NPV, IRR, Payback Period

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have a strategic role in national economic growth, especially in job creation and income distribution. This study aims to analyze the business feasibility of shoe manufacturers in Bogor with a quantitative approach supported by the Weighted Average Cost of Capital (WACC) method and financial feasibility indicators such as Net Present

Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Payback Period (PBP). Primary data were collected through structured interviews with business owners and managers, while secondary data were obtained from financial reports. The results of the analysis show that the business has a positive NPV value, IRR that is higher than WACC, and PBP that is within a reasonable time limit, so it is financially feasible to run and develop. This research provides an important overview for MSME actors in making investment decisions and business management based on quantitative data.

Keywords: MSME, WACC, NPV, IRR, Payback Period

Article History

Received: Juni 2025

Reviewed: Juni 2025

Published: Juni 2025

Plagiarism Checker No 223

DOI : Prefix DOI :

10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author

Publish by : Musytari



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Perekonomian Indonesia telah membaik sejak krisis keuangan 1998, namun pemerintah masih menghadapi tantangan tinggi terhadap angka pengangguran. Untuk menanggulangi hal ini, pemerintah berupaya meningkatkan lapangan kerja dengan memfasilitasi akses terhadap faktor produksi dan operasi bisnis. UMKM menjadi pilar utama ekonomi karena kemampuannya bertahan menghadapi krisis ekonomi dan kontribusinya yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Namun, persaingan yang semakin ketat dan pasar yang mulai jenuh menjadi tantangan besar bagi pelaku UMKM.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian dan sektor industri kreatif, seperti fesyen dan alas kaki, terus berkembang dengan persaingan yang ketat dan peluang yang besar. Salah satu model bisnis yang populer adalah layanan maklon, di mana pemilik merek fokus pada pemasaran sementara proses produksi diserahkan kepada pihak ketiga.

UMKM menjadi ujung tombak dalam pembangunan ekonomi karena kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja dan mendistribusikan hasil pembangunan, serta kontribusinya yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) (Saleh & Ndubisi, 2006). Agar UMKM dapat lebih bersaing dan memiliki prospek perkembangan yang bagus, maka sebelum mendirikan UMKM sebaiknya dilakukan studi kelayakan bisnis terlebih dahulu. Selain itu, penting bagi para

pelaku UMKM untuk menyusun pembukuan sederhana sebagai bagian dari pengelolaan usaha yang lebih profesional.

Secara umum, terdapat empat permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM. Pertama, akses permodalan, di mana umumnya pelaku UMKM tidak bankable karena tidak memiliki aset legal dan memadai untuk dijaminkan ke bank. Kedua, akses pemasaran, di mana keterbatasan jaringan menyebabkan pelaku UMKM belum sepenuhnya mengakses pasar dan hanya mengandalkan maklon dari pesanan pedagang atau trader besar. Ketiga, masalah terkait manajemen keuangan UMKM yang belum tertata rapi, terutama dalam hal pencatatan biaya dan pemasukan. Keempat, banyak UMKM yang fokus pada multibisnis, sehingga menyulitkan pengelolaan yang efektif.

Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji kelayakan usaha pada UMKM produsen sepatu di Bogor, khususnya terkait dengan pengelolaan keuangan yang seringkali menjadi tantangan. Banyak UMKM yang belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang baik, yang membuat sulit untuk menilai kelayakan usaha dan mengambil keputusan strategis. Dengan penelitian ini, diharapkan dapat memberikan pemahaman lebih dalam mengenai pengelolaan keuangan dan kelayakan usaha, sehingga pelaku UMKM dapat mengelola usahanya secara lebih efektif dan berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan didukung teknik pengumpulan data melalui wawancara terstruktur. Pendekatan kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek finansial dari studi kelayakan usaha. Data dianalisis menggunakan beberapa indikator kelayakan finansial, yaitu *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PBP), dan *Profitability Index* (PI). Hasil dari perhitungan tersebut menjadi dasar dalam menentukan apakah usaha produsen sepatu tersebut layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Sedangkan wawancara digunakan untuk memperoleh data yang relevan, dengan mewawancarai langsung pemilik dan pengelola usaha, menggunakan pedoman wawancara yang disusun berdasarkan lima aspek utama studi kelayakan bisnis. Data dari wawancara digunakan sebagai pendukung analisis untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai kondisi aktual perusahaan.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Studi Kelayakan Bisnis

Menurut (Wahyuni, dkk 2022) Studi kelayakan bisnis adalah alat bantu pengambilan keputusan yang sistematis, yang memberikan gambaran objektif mengenai prospek usaha, sehingga pihak manajemen, investor, maupun pemangku kepentingan lainnya dapat menentukan apakah proyek tersebut sebaiknya dilanjutkan, ditunda, atau dibatalkan. Studi kelayakan bertujuan untuk mengurangi ketidakpastian dan mengidentifikasi potensi hambatan yang mungkin terjadi di masa depan, sehingga pelaku usaha dapat merumuskan strategi mitigasi risiko yang tepat. Salah satu komponen utama dalam studi ini adalah analisis kelayakan finansial, yang menggunakan berbagai indikator seperti *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Payback Period*, dan *Break Even Point (BEP)* untuk menilai profitabilitas dan keberlanjutan bisnis.

2. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)

Menurut (Rahmadhani, dkk 2020), UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) menurut PP No. 23 tahun 2018 mengenai UMKM adalah bisnis yang dijalankan oleh masyarakat yang memiliki omset dibawah 4,8 milyar. Sedangkan, Menurut Undang- Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM didefinisikan berdasarkan kriteria aset (kekayaan bersih) dan omset tahunan. Usaha Mikro adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih maksimal Rp50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta omzet tahunan maksimal Rp300 juta. Usaha Kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50 juta sampai dengan Rp500 juta dan omzet tahunan lebih dari Rp300 juta sampai dengan Rp2,5 miliar. Sementara itu, Usaha Menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500 juta sampai dengan Rp10 miliar dan omzet tahunan antara Rp2,5 miliar sampai dengan Rp50 miliar (Munthe, Yarham, dan Siregar, 2023).

UMKM adalah perwujudan dari ekonomi kerakyatan karena kegiatan ekonomi dilakukan oleh rakyat dan untuk rakyat dengan memanfaatkan potensi lokal (Windusancono, 2021). UMKM seringkali bersifat informal dan berbasis komunitas,

namun memiliki peranan strategis sebagai penopang perekonomian nasional, menciptakan lapangan kerja, menurunkan tingkat pengangguran, dan mengurangi kemiskinan. Selanjutnya, UMKM dipandang adalah salah satu penopang perekonomian yang adaptif, fleksibel, dan tangguh dalam menghadapi perubahan termasuk saat terjadi krisis. Ketahanan ini berasal dari karakteristik dasar UMKM yang tidak terlalu bergantung pada sistem global dan memiliki fleksibilitas dalam pengambilan keputusan.

3. Produsen Sepatu

Produsen sepatu adalah pihak yang bertanggung jawab dalam seluruh proses pembuatan sepatu, mulai dari perancangan desain, pemilihan bahan baku, proses produksi, hingga produk jadi yang siap dipasarkan (Wahyudi & Lestari, 2020). Produsen memastikan bahwa sepatu yang dibuat memiliki kualitas yang baik, nyaman dipakai, dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Menurut (Kurniawan dan Pratama 2021), produsen sepatu dapat dibagi berdasarkan metode produksi, yaitu manual dan mekanis. Produksi manual biasanya dilakukan oleh usaha kecil dengan tenaga kerja yang mengandalkan keterampilan tangan. Sedangkan produksi mekanis menggunakan mesin untuk meningkatkan efisiensi dan kapasitas, umumnya pada usaha skala menengah hingga besar.

Selain proses produksi, produsen sepatu juga harus berinovasi agar produknya tetap relevan dan kompetitif. Siregar (2022) menegaskan pentingnya inovasi desain dan teknologi produksi, seperti pengembangan model baru dan penggunaan bahan serta teknologi terbaru. Peran produsen sepatu juga signifikan dalam aspek ekonomi, khususnya di sentra produksi seperti Bogor. Rahman (2021) menyatakan bahwa industri sepatu memberikan kontribusi besar dalam penciptaan lapangan kerja, pengembangan keterampilan tenaga kerja, serta penguatan sektor industri kreatif. Menurut (Prasetyo dan Hadi 2020), produsen sepatu

bertanggung jawab mengelola rantai nilai industri alas kaki, mulai dari pengadaan bahan baku, produksi, pengemasan, hingga distribusi produk ke pasar domestik maupun ekspor. Manajemen yang baik dalam produksi, keuangan, dan pemasaran adalah kunci keberhasilan dan keberlanjutan usaha.

4. Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan adalah proses dari keseluruhan perusahaan atau organisasi yang berkaitan dengan upaya memperoleh, menggunakan, dan mengelola dana (modal) secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan organisasi, terutama dalam memaksimalkan nilai perusahaan atau kesejahteraan pemilik (Sudiantini, dkk 2023). Selanjutnya menurut (Ichfan, dkk 2019), manajemen keuangan adalah proses yang digunakan oleh manajer keuangan untuk merencanakan dan mengendalikan sumber daya keuangan perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan nilai perusahaan bagi para pemegang saham.

Menurut (Mutmainnah, dkk 2019), Proses manajemen keuangan terdiri dari tiga keputusan utama, yaitu: (1) keputusan pendanaan (financing decisions), (2) keputusan investasi (keputusan dalam penggunaan dana pada berbagai bentuk aset untuk menghasilkan keuntungan di masa depan) dan (3) keputusan dividen (dividend decisions) terkait dengan kebijakan pembagian keuntungan kepada pemegang saham. Urgensi manajemen keuangan menekankan pentingnya efisiensi dalam penggunaan dana dan akuntabilitas terhadap hasil penggunaan dana tersebut.

5. Tingkat Pengembalian

Menurut (Aini, dkk 2022), Tingkat pengembalian adalah persentase keuntungan atau kerugian dari suatu investasi dalam periode tertentu dibandingkan dengan jumlah dana yang diinvestasikan. Tingkat pengembalian mencerminkan hasil yang diperoleh investor atas dana yang telah ditanamkan, dan menjadi salah satu indikator utama dalam mengevaluasi kinerja investasi. Tingkat pengembalian dapat dihitung dalam bentuk nominal maupun riil yang dinyatakan dalam satuan persentase (%). Secara konsep, tingkat pengembalian berkaitan erat dengan risiko dan waktu. Dalam teori keuangan, terdapat prinsip bahwa semakin tinggi risiko suatu investasi, maka semakin tinggi pula tingkat pengembalian yang diharapkan oleh investor (high risk, high return). Rumus sederhananya adalah:

Tingkat Pengembalian = $(\text{Keuntungan atau Pendapatan Investasi} / \text{Nilai Investasi Awal}) \times 100\%$

6. Net Present Value (NPV)

Menurut (Wijaya, dkk 2023), Net present Value (NPV) adalah suatu metode analisis investasi yang digunakan untuk mengukur kelayakan finansial suatu proyek atau usaha dengan menghitung selisih antara nilai sekarang dan nilai sekarang dari seluruh arus kas keluar (biaya), dengan menggunakan tingkat diskonto tertentu. NPV menunjukkan seberapa besar nilai tambah bersih yang dihasilkan oleh suatu proyek investasi setelah memperhitungkan nilai waktu dari uang (time value of money) sebagai prinsip bahwa nilai uang saat ini lebih berharga dibandingkan nilai uang di masa depan karena potensi pendapatan dan risiko. NPV memberikan gambaran terkait suatu proyek akan menghasilkan keuntungan atau tidak (Nugraha, dkk 2023). Apabila NPV bernilai positif, maka proyek dianggap layak karena akan memberikan nilai tambah bagi perusahaan atau investor. Sebaliknya, jika NPV bernilai negatif, maka proyek tersebut tidak layak karena biaya yang dikeluarkan lebih besar daripada manfaat yang diterima dalam nilai sekarang.

$$NPV = \frac{R_t}{(1+i)^t}$$

t = time of the cash flow
 i = discount rate
 R_t = net cash flow

7. Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) atau Tingkat Pengembalian Internal adalah suatu indikator dalam analisis investasi yang menunjukkan tingkat suku bunga atau diskonto di mana nilai kini bersih (Net Present Value/NPV) dari seluruh arus kas masuk dan arus kas keluar suatu proyek sama dengan nol. Dengan kata lain, IRR adalah tingkat pengembalian maksimum yang dapat diperoleh dari suatu investasi tanpa menyebabkan kerugian. Secara definisi, IRR merupakan break-even rate, yaitu tingkat pengembalian di mana investasi tidak menghasilkan kerugian maupun keuntungan dalam nilai kini. Jika nilai IRR lebih tinggi

dari tingkat diskonto atau biaya modal (*cost of capital*) perusahaan, maka proyek dianggap layak dan menguntungkan. Sebaliknya, jika IRR lebih rendah dari biaya modal, maka proyek sebaiknya ditolak karena tidak memenuhi tingkat pengembalian minimum yang diharapkan.

$$0 = NPV \sum_{t=1}^T \frac{C_t}{(1+IRR)^t} - C_0$$

where,
 C_t = Net cash inflow during period t
 C_0 = Total initial investment cost
 IRR = Internal rate of return

8. Benefit/Cost Ratio = Probability Index (Net B/C = PI)

Menurut (Mulyana 2025), Benefit/Cost Ratio (B/C Ratio) atau Profitability Index (PI) adalah suatu metode analisis investasi yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara nilai sekarang dari seluruh manfaat yang dihasilkan oleh suatu proyek dengan nilai sekarang dari seluruh biaya yang dikeluarkan. Menurut Pasaribu (2020), Profitability Index (PI) atau Net B/C Ratio adalah rasio antara present value dari arus kas masuk dengan present value dari arus kas keluar. Rumus umum yang digunakan adalah:

$$\text{Profitability Index} = \frac{\text{Present Value (PV) of Future Cash Flows}}{\text{Initial Investment}}$$

Apabila nilai PI lebih besar dari 1 ($PI > 1$), maka proyek dianggap layak dan menguntungkan, karena manfaat yang diperoleh lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Sebaliknya, jika PI kurang dari 1 ($PI < 1$), maka proyek dianggap tidak layak, karena nilai manfaat lebih kecil dari biayanya. Nilai PI yang sama dengan 1 menandakan proyek berada di titik impas (*break-even*).

9. Payback Period (PBP)

Menurut (Hendra, dkk 2024), *Payback Period* (PBP) atau periode pengembalian investasi adalah suatu metode dalam analisis kelayakan investasi yang digunakan untuk mengukur berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan seluruh dana awal yang telah diinvestasikan dari arus kas masuk (*cash inflow*) yang dihasilkan oleh proyek atau

usaha tersebut. Dengan kata lain, Payback Period menunjukkan waktu yang diperlukan agar investasi mencapai titik impas (*break-even point*), di mana total penerimaan setara dengan total pengeluaran awal.

Payback Period digunakan untuk menilai likuiditas dan risiko suatu investasi, karena proyek dengan waktu pengembalian yang lebih cepat dianggap lebih aman dan menarik, terutama dalam kondisi ketidakpastian ekonomi. Rumus dasar untuk menghitung PBP, apabila arus kas bersifat tetap setiap tahun, adalah:

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Initial Investment}}{\text{Cash Flow}} \times 1 \text{ tahun}$$

10. Weighted Average Cost of Capital (WACC)

Weighted Average Cost of Capital (WACC) adalah biaya modal rata-rata tertimbang yang menggambarkan tingkat pengembalian minimum yang harus dipenuhi perusahaan untuk memenuhi harapan investor dan kreditur. Karena setiap sumber dana, seperti utang dan ekuitas, memiliki risiko dan biaya yang berbeda, WACC menghitung biaya modal berdasarkan proporsi masing-masing sumber dalam struktur modal. Penghitungan ini penting untuk menilai kelayakan investasi dan membantu perusahaan memilih struktur modal yang efisien. Dengan mengetahui WACC, perusahaan dapat merencanakan pembiayaan yang optimal guna meningkatkan nilai perusahaan (Nurastuti & Maesaroh, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Asumsi Perhitungan Analisis Produsen Sepatu Bogor

Dalam rangka menilai kelayakan finansial suatu kegiatan usaha, diperlukan serangkaian asumsi dasar yang mencerminkan kondisi operasional serta estimasi biaya riil selama masa proyek. Berdasarkan asumsi yang tersedia, analisis kelayakan usaha Produsen Sepatu Bogor mencakup periode proyek selama 5 tahun, dengan aktivitas operasional berlangsung 12 hari setiap bulan, dan 12 bulan kerja setiap tahun. Estimasi produksi tempe mencapai 60 unit per bulan, dengan harga jual ditetapkan sebesar Rp180.000 per unit. Untuk mencapai volume produksi tersebut, kebutuhan bahan baku terdiri dari 9 meter kulit sintetis per bulan dengan harga Rp675.000, 6 meter outsole dan insole per bulan dengan harga Rp1.200.000, 6 meter busa per bulan dengan harga Rp300.000, serta 3 meter sponge per bulan dengan harga Rp300.000. Terdapat 5 tenaga kerja, dan upah tenaga kerja per bulan sebesar Rp3.750.000. Suku bunga tahunan diasumsikan sebesar 6%, dengan proporsi pembiayaan kredit sebesar 50% dan modal sendiri sebesar 50%. Asumsi ini digunakan untuk menghitung kelayakan finansial proyek Produsen Sepatu Bogor.

Tabel 1 Tabel Asumsi

No.	Asumsi	Satuan	Nilai/jumlah
1	Periode Proyek	Tahun	5
2	Hari Kerja Per Bulan	Hari	12
3	Bulan Kerja Per Tahun	Bulan	12
4	Output		
	a. Sepatu atau Sandal	Sepasang	60/bulan

	b. Harga produk	Rp/pasang	Rp180,000
5	Penggunaan Input dan Harga		
	a. Kulit Sintetis/Bulan	Meter	9
	Harga Kulit Sintetis	Meter	Rp675,000
	b. Outsole/Bulan	Lembar	6
	Harga Outsole	Lembar	Rp1,200,000
	c. Insole/Bulan	Lembar	6
	Harga Insole	Lembar	Rp1,200,000
	d. Busa/Bulan	Meter	6
	Harga Busa	Meter	Rp300,000
	e. Sponge/Bulan	Lembar	3
	Harga Sponge	Lembar	Rp300,000
6	Biaya Investasi Maksimum		Rp2,310,000
7	Jumlah Tenaga Kerja	Orang	5
8	Upah Tenaga Kerja per Bulan	Rp	Rp3,750,000
9	Suku bunga per tahun	%	6%
10	Modal Pinjaman	Rp	Rp16,000,000
11	Proporsi modal		
12	a. Kredit	%	50%
13	b. Modal sendiri	%	50%

2. Komponen pada Biaya Produsen Sepatu Bogor

a. Biaya Investasi

Biaya Investasi diperlukan untuk menjalankan usaha Produsen Sepatu Bogor pada produk sepatu sebesar Rp22.800.000. Dari aspek pembiayaan, struktur modal Produsen Sepatu Bogor menunjukkan proporsi yang seimbang antara pendanaan internal dan eksternal. Di dalamnya, 50% dari total dana bersumber dari modal sendiri, sementara 50% sisanya berasal dari kredit. Komposisi ini menunjukkan pendekatan yang cermat dalam pengelolaan risiko finansial, mengingat distribusi beban bunga dan potensi risiko gagal bayar yang lebih merata. Selain itu, perhitungan penyusutan untuk aset tetap juga dilakukan. Hal ini penting untuk melihat bagaimana nilai ekonomis aset

tersebut berkurang seiring waktu pemakaiannya, yang mana sangat krusial dalam menilai apakah usaha ini layak secara finansial.

Tabel 2 Biaya Investasi

N O	Komponen biaya	Satuan	Jumlah fisik	Harga Per satuan	Jumlah Biaya	Umur ekonomis (tahun)	Nilai penyusutan (per Bulan)	Nilai penyusutan (per Tahun)	Nilai sisa
1	Mesin Jahit	Unit	2	Rp2,000,000	Rp4,000,000	5	Rp66.666	Rp800.000	Rp0
2	Mesin Embos	Unit	1	Rp3,500,000	Rp3,500,000	5	Rp58.333	Rp700.000	Rp0
3	Kompore	Unit	1	Rp300.000	Rp300.000	5	Rp5.000	Rp60.000	Rp0
4	Gedung	Unit	1	Rp15,000,000	Rp15,000,000	20	Rp62.500	Rp750.000	Rp11,250,000
Jumlah				Rp20,800,000	Rp22,800,000		Rp192.499	Rp2,310.000	Rp11,250,000

Tabel 3 Sumber Dana

No	Komponen Biaya Proyek	Persentase	Total Biaya
1	Biaya investasi		
	- Bersumber dari kredit	50%	Rp11,400,000
	- Dari dana sendiri	50%	Rp11,400,000
2	Biaya modal kerja		
	- Bersumber dari kredit	50%	Rp4,441,666
	- Dari dana sendiri	50%	Rp4,441,666
3	Total dana proyek		
	- Bersumber dari kredit	50%	Rp15,841,666
	- Dari dana sendiri	50%	Rp15,841,666
	Jumlah dana proyek		Rp31,683,332

Untuk mengawali dan mengoperasikan usahanya, Produsen Sepatu Bogor membutuhkan total biaya sebesar Rp22.800.000. Alokasi dana ini mencakup berbagai aset penting, meliputi gedung, mesin jahit, mesin embos, serta kompor. Aset yang dibeli

memiliki umur pemakaian tertentu dan akan mengalami penurunan nilai atau penyusutan setiap tahunnya. Untuk sumber dananya, Produsen Sepatu Bogor membiayai 50% dari modal sendiri dan 50% berasal dari pinjaman atau kredit.

b. Biaya Operasional

a.) Biaya Variabel

Tabel di bawah menunjukkan rincian biaya variabel UMKM Produsen Sepatu Bogor selama satu bulan dan satu tahun. Biaya terdiri dari biaya bahan baku, bahan pembantu, tenaga kerja langsung, dan tenaga kerja tidak langsung. Total variable yang didapatkan sebesar Rp8.635.000 per bulan dan Rp103.620.000 per tahun.

Tabel 4 Biaya Variabel

No	Struktur Biaya	Satuan	Jumlah fisik	Biaya per satuan	Jumlah biaya per 1 bulan	Jumlah biaya 1 tahun
1	Bahan baku					
	a. Kulit sintetis	Meter	9	Rp75,000	Rp675,000	Rp8,100,000
	b. Outsole	Lembar	6	Rp200,000	Rp1,200,000	Rp14.400.000
	c. Insole	Lembar	6	Rp200,000	Rp1,200,000	Rp14.400.000
	d. Busa	Meter	6	Rp50,000	Rp300,000	Rp3,600,000
	e. Sponge	Lembar	3	Rp100.00	Rp300,000	Rp3,600,000
2	Bahan Pembantu					
	Biaya Penolong		Rp1	Rp710.000	Rp710,000	Rp8.520,000
3	Tenaga Kerja langsung					
	Jasa Produksi	orang	5	Rp250.000	Rp3,750,000	Rp45.000,000
4	Tenaga Kerja Tidak Langsung					
	Jasa Marketing	orang	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp6.000.000
	Total Biaya Variabel				Rp8,635,000	Rp103,620,000

i. Proyeksi Produksi dan Pendapatan

Pada tabel proyeksi produksi dan pendapatan dalam satu bulan, diproyeksikan memproduksi 60 pasang sepatu. Dengan harga jual Rp180.000 per pasang, total penjualan per bulan diperkirakan mencapai Rp10.800.000, atau sebesar Rp129.600.000 dalam satu tahun.

Tabel 5 Biaya Proyeksi Produksi dan Pendapatan

No	Produk	Volume	Unit	Harga Jual	Penjualan 1 bulan	Penjualan 1 tahun
1	Sepatu Kulit	60	pcs	Rp180.000	Rp10,800,000	Rp129,600,000

b.) Biaya Tetap

Pada tabel di bawah ini menggambarkan total biaya tetap yang dikeluarkan Produsen Sepatu Bogor setiap bulan dan tahun. Biaya terdiri dari listrik dan pajak bumi dan bangunan, serta penyusutan. Total biaya tetap per bulan adalah Rp248.332 dan akumulasi tahunan mencapai Rp2.980.000. Biaya tetap ini bersifat konstan dan tidak berubah meskipun volume produksi mengalami peningkatan atau penurunan.

Tabel 6 Biaya Tetap

No	Uraian	Jumlah	Waktu	Biaya per Unit	Biaya 1 bulan	Total Biaya 1 tahun
1	Listrik	1	Bulan	Rp50.000	Rp50,000	Rp600,000
2	Penyusutan gedung	1	Tahun	Rp750.000	Rp62.500	Rp750.000
3	Pajak Bumi dan Bangunan	1	Tahun	Rp70,000	Rp5.833	Rp70,000
4	Penyusutan mesin jahit	2	Tahun	Rp800.000	Rp66.666	Rp800.000
5	Penyusutan mesin embos	1	Tahun	Rp700.000	Rp58.333	Rp700.000
6	Penyusutan kompor	1	Tahun	Rp60.000	Rp5.000	Rp60.000
	Total biaya tetap			Rp2.430.000	Rp248,332	Rp2,980,000

Dari beberapa tabel diatas dapat hitung seberapa besar Total Biaya Produksi yang dikeluarkan Produsen Sepatu Bogor dalam 1 bulan, dengan menjumlahkan biaya tetap sebesar Rp248.322 dengan biaya variabel sebesar Rp8.635.000 sehingga memperoleh total biaya produksi sebesar Rp8.883.332/bulan dan Rp43.800.000/tahun. Sehingga modal kerja yang dibutuhkan untuk 1 bulan sebesar Rp8.883.332 dengan modal kerja berasal dari dua sumber, yaitu pembiayaan berbasis peminjaman sebesar 50% atau senilai Rp4.441.666, dan dana pribadi sebesar 50% atau senilai Rp4.441.666.

Biaya Tetap		Rp248,332	Rp2,980,000
Total Biaya Variabel		Rp8,635,000	Rp103,620,000
Total Biaya		Rp8.883.332	Rp43,800,000
Modal Kerja 1 Bulan		Rp8.883.332	
Sumber dana modal kerja dari :			
a. Kredit	50%	Rp4,441,666	

b. Dana sendiri	50%	Rp4,441,666	
-----------------	-----	-------------	--

3. Angsuran Investasi dan Modal

Laporan Angsuran Investasi pada Produsen Sepatu Bogor berfungsi untuk menjabarkan jadwal pelunasan kembali dana investasi yang diperoleh melalui skema pinjaman atau pembiayaan. Laporan ini penting dalam analisis kelayakan finansial karena menunjukkan beban keuangan yang harus ditanggung oleh pemilik usaha sepanjang periode cicilan. Pada fase awal operasional, Produsen Sepatu Bogor telah memperoleh fasilitas kredit atau pinjaman dengan nilai sebesar Rp11.400.000.

Tabel 7 Tabel Angsuran Investasi dan Modal

Periode	Kredit	Idc	Angsuran Tetap	Bunga	Total	Saldo Awal	Saldo Akhir
Tahun-0	Rp11,400,000	-				Rp11,400,000	Rp11,400,000
Bulan-1			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp11,400,000	Rp11,210,000
Bulan-2			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp11,210,000	Rp11,020,000
Bulan-3			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp11,020,000	Rp10,830,000
Bulan-4			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp10,830,000	Rp10,640,000
Bulan-5			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp10,640,000	Rp10,450,000
Bulan-6			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp10,450,000	Rp10,260,000
Bulan-7			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp10,260,000	Rp10,070,000
Bulan-8			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp10,070,000	Rp9,880,000
Bulan-9			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp9,880,000	Rp9,690,000
Bulan-10			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp9,690,000	Rp9,500,000
Bulan-11			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp9,500,000	Rp9,310,000
Bulan-12			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp9,310,000	Rp9,120,000
Tahun-1			Rp2,280,000	Rp684.000	Rp2,964,000		
Bulan-1			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp9,120,000	Rp8,930,000
Bulan-2			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp8,930,000	Rp8,740,000
Bulan-3			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp8,740,000	Rp8,550,000
Bulan-4			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp8,550,000	Rp8,360,000
Bulan-5			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp8,360,000	Rp8,170,000
Bulan-6			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp8,170,000	Rp7,980,000
Bulan-7			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp7,980,000	Rp7,790,000
Bulan-8			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp7,790,000	Rp7,600,000
Bulan-9			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp7,600,000	Rp7,410,000
Bulan-10			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp7,410,000	Rp7,220,000

Bulan-11			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp7,220,000	Rp7,030,000
Bulan-12			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp7,030,000	Rp6,840,000
Tahun-2			Rp2,280,000	Rp684.000	Rp2,964,000		
Bulan-1			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp6,840,000	Rp6,650,000
Bulan-2			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp6,650,000	Rp6,460,000
Bulan-3			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp6,460,000	Rp6,270,000
Bulan-4			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp6,270,000	Rp6,080,000
Bulan-5			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp6,080,000	Rp5,890,000
Bulan-6			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp5,890,000	Rp5,700,000
Bulan-7			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp5,700,000	Rp5,510,000
Bulan-8			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp5,510,000	Rp5,320,000
Bulan-9			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp5,320,000	Rp5,130,000
Bulan-10			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp5,130,000	Rp4,940,000
Bulan-11			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp4,940,000	Rp4,750,000
Bulan-12			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp4,750,000	Rp4,560,000
Tahun-3			Rp2,280,000	Rp684.000	Rp2,964,000		
Bulan-1			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp4,560,000	Rp4,370,000
Bulan-2			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp4,370,000	Rp4,180,000
Bulan-3			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp4,180,000	Rp3,990,000
Bulan-4			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp3,990,000	Rp3,800,000
Bulan-5			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp3,800,000	Rp3,610,000
Bulan-6			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp3,610,000	Rp3,420,000
Bulan-7			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp3,420,000	Rp3,230,000
Bulan-8			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp3,230,000	Rp3,040,000
Bulan-9			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp3,040,000	Rp2,850,000
Bulan-10			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp2,850,000	Rp2,660,000
Bulan-11			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp2,660,000	Rp2,470,000
Bulan-12			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp2,470,000	Rp2,280,000
Tahun-4			Rp2,280,000	Rp684.000	Rp2,964,000		
Bulan-1			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp2,280,000	Rp2,090,000
Bulan-2			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp2,090,000	Rp1,900,000
Bulan-3			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp1,900.000	Rp1,710,000
Bulan-4			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp1,710,000	Rp1,520,000
Bulan-5			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp1,520,000	Rp1,330,000
Bulan-6			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp1,330,000	Rp1,140,000

Bulan-7			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp1,140,000	Rp950,000.00
Bulan-8			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp950,000.00	Rp760,000.00
Bulan-9			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp760,000.00	Rp570,000
Bulan-10			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp570,000	Rp380,000
Bulan-11			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp380,000	Rp190,000
Bulan-12			Rp190,000	Rp57.000	Rp247.000	Rp190,000	0
Tahun-5			Rp2,280,000	Rp684.000	Rp2,964,000		

Produsen Sepatu Bogor menerima pinjaman sebesar Rp11.400.000. Pinjaman ini diangsur selama 60 bulan (5 tahun) dengan angsuran pokok tetap sebesar Rp190.000.

Tahun	Angsuran Pokok	Bunga	Total	Saldo Awal	Saldo Akhir
a. Kredit Investasi					
				Rp11,400,000	Rp11,400,000
1	Rp2,280,000	Rp684,000	Rp2,964,000	Rp11,400,000	Rp9,120,000
2	Rp2,280,000	Rp684,000	Rp2,964,000	Rp9,120,000	Rp6,840,000
3	Rp2,280,000	Rp684,000	Rp2,964,000	Rp6,840,000	Rp4,560,000
4	Rp2,280,000	Rp684,000	Rp2,964,000	Rp4,560,000	Rp2,280,000
5	Rp2,280,000	Rp684,000	Rp2,964,000	Rp2,280,000	0
b. Kredit Modal					
1	Rp4,441,666	Rp266.496	Rp4,708,164	Rp4,441,666	Rp0

a. Kredit Investasi

Produsen Sepatu Bogor menerima kredit investasi sebesar Rp11.400.000. Pinjaman ini diangsur selama 5 tahun dengan skema angsuran pokok tetap per tahun sebesar Rp2.280.000.

b. Kredit Modal Kerja

Kredit modal kerja sebesar Rp4.441.666 dilunasi dalam 1 tahun. Total pembayaran selama 1 tahun adalah Rp4.708.164.

4. Proyeksi Laba Rugi

Proyeksi keuangan selama lima tahun ke depan ini mengindikasikan potensi pertumbuhan bisnis yang solid. Pendapatan diproyeksikan meningkat secara konsisten, dimulai dari Rp129.600.000 pada tahun pertama hingga mencapai Rp169.561.854 pada tahun kelima. Kenaikan ini, didukung oleh pengelolaan biaya variabel yang efisien serta biaya tetap yang stabil, berdampak pada peningkatan profitabilitas penjualan, dari 11% menjadi 16%. Akibatnya, laba bersih setelah pajak diperkirakan akan tumbuh signifikan, dari Rp14.679.836 menjadi Rp27.398.871. Selain itu, titik impas (BEP) dalam nilai rupiah dan

I	BEP : Rupiah	Rp14,865,58 9	Rp14,865,5 8 9	Rp14,865,589	Rp14,865,5 8 9	Rp14,865,5 8 9	Rp14,865,58 9
	Sepasang	82.58	82.58	82.58	82.58	82.58	

5. *Weighted Average Cost of Capital (WACC) Produsen Sepatu Bogor*

Tabel di bawah ini menyajikan perhitungan *Weighted Average Cost of Capital (WACC)* yang digunakan sebagai Tingkat diskonto dalam analisis kelayakan Produsen Sepatu Bogor.

Tabel 9 Tabel WACC

Jenis	Nilai
Total Modal (V)	Rp31,683,332
Modal Sendiri (E)	Rp15,841,666
Kredit (D)	Rp15,841,666
Proporsi Ekuitas (E/V)	0.5
Proporsi Utang (D/V)	0.5
Cost of Equity (Re)	10%
Cost of Debt (Rd)	6%
Tarif Pajak	0.5%
Efektivitas Rd (Rdx (1-Tc))	5.97%
WACC	7.99%

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa *Weighted Average Cost of Capital (WACC)* Produsen Sepatu Bogor adalah sebesar 7,99%. Angka ini mencerminkan tingkat pengembalian minimum yang harus diperoleh Produsen Sepatu Bogor untuk membiayai investasinya agar tidak merugikan pemilik modal.

6. Laporan Arus Kas Produsen Sepatu Bogor

Tabel di bawah ini menyajikan pergerakan arus kas masuk dan keluar sepanjang periode proyek, dan di akhir terdapat perhitungan *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Benefit/Cost Ratio (Net B/C)*, dan *Payback Period (PBP)*.

Tabel 10 Laporan Arus Kas

NO	Uraian	Tahun					
		0	1	2	3	4	5
A	Arus Masuk						

	1.Total Penjualan		Rp 129,600,00 0. 00	Rp 138,607,20 0. 00	Rp 148,240,400. 00	Rp 158,543,10 8. 00	Rp 169,561,85 4. 00
	2. Kredit						
	a. Investasi	Rp 11,400, 000. 00					
	b. Modal Kerja		Rp 4,441,666. 00				
	3. Modal Sendiri						
	a. Investasi	Rp 11,400, 000. 00					
	b. Modal Kerja		Rp 4,441,666. 00				
	4. Nilai sisa proyek						Rp 11,250,000 .0 0
	Total Arus Masuk	Rp 22,800, 000. 00	Rp 138,483,3 32. 00	Rp 138,607,2 00. 00	Rp 148,240,400 .00	Rp 158,543,1 08. 00	Rp 180,811,8 54. 00
	Arus Masuk Untuk Menghitung IRR		Rp 129,600,0 00. 00	Rp 138,607,2 00. 00	Rp 148,240,400 .00	Rp 158,543,1 08. 00	Rp 169,561,8 54. 00
		Rp -					
	Arus B Keluar						
	1.Biaya Investasi	Rp 22,800, 000. 00					
	2.Biaya Variabel		Rp 103,620,00 0. 00	Rp 110,821, 5 90	Rp 118,523,69 1	Rp 126,761,08 7. 00	Rp 135,570,98 3. 00

	3. Biaya Tetap		Rp 2,980,000. 00	Rp 2,980,000	Rp 2,980,000.00	Rp 2,980,000. 00	Rp 2,980,000. 00	
	5. Pajak PPH (0,5%)		Rp 648,000.00	Rp 648,000	Rp 648,000.00	Rp 648,000.00	Rp 648,000.00	
	6. Angsuran		Rp 7,672,164. 00	Rp 2,964,000	Rp 2,964,000.00	Rp 2,964,000. 00	Rp 2,964,000. 00	
	Total Arus Keluar	Rp	22,800,000.00	Rp 114,920,164.00	Rp 117,413,590.00	Rp 125,115,691.00	Rp 133,353,087.00	Rp 142,162,983.00
	Arus Keluar Untuk Menghitung IRR	Rp	22,800,000.00	Rp 114,920,164.00	Rp 117,413,590.00	Rp 125,115,691.00	Rp 133,353,087.00	Rp 142,162,983.00
C	Arus Bersih (NCF)		Rp 23,563,168. .0	Rp 21,193,610. .0	Rp 23,124,709.0	Rp 25,190,021. .0	Rp 38,648,871. .0	
		Rp -	0	0	0	0	0	
D	Cash Flow untuk Menghitung IRR	-Rp	22,800,000.00	Rp 14,679,836. .0	Rp 21,193,610. .0	Rp 23,124,709.0	Rp 25,190,021. .0	Rp 27,398,871. .0
	Cummulative Cash Flow	-Rp	22,800,000.00	-Rp 8,120,164. 00	Rp 13,073,446. .0	Rp 36,198,155.0	Rp 61,388,176. .0	Rp 88,787,047. 0
	Discount Factor		1.000	0.926	0.857	0.794	0.735	0.681
	Present Value	-Rp	22,800,000.00	Rp 13,593,699. .4	Rp 18,173,469. .9	Rp 18,362,239.7	Rp 18,522,276. .5	Rp 18,655,846. .5
			00	2	0	2	8	9
E	Cummulative Present Value	-Rp	22,800,000.00	-Rp 9,206,300. 58	Rp 8,967,169. 31	Rp 27,329,409.0	Rp 45,851,685. .6	Rp 64,507,532. 0
			00	58	31	3	1	0

F	Analisis Kelayakan Usaha						
	NPV	Rp 64,507,532.20					
	IRR	79%					
	Net B/C = (PI)	3.83					
	PBP	0.62	tahun				

Tabel menyajikan analisis kelayakan investasi proyek selama lima tahun, berfokus pada pergerakan arus kas dan indikator kinerja keuangan. Dari sisi Arus Masuk, total pemasukan proyek diperkirakan meningkat secara konsisten setiap tahunnya, dimulai dari Rp138.483.332,00 di Tahun 0 (yang mencakup investasi awal, modal kerja, dan modal sendiri) dan terus bertumbuh hingga mencapai Rp180.811.854,00 di Tahun 5, yang juga menyertakan nilai sisa proyek sebesar Rp11.250.000,00.

Sementara itu, Arus Keluar diawali dengan biaya investasi sebesar Rp22.800.000,00 di Tahun 0. Pengeluaran operasional selanjutnya, seperti biaya variabel, biaya tetap, pajak PPH, dan angsuran, menunjukkan tren kenaikan seiring dengan volume aktivitas, namun tetap terkendali. Total arus keluar diproyeksikan dari Rp114.920.164,00 di Tahun 1 menjadi Rp142.162.983,00 di Tahun 5.

Perhitungan Arus Bersih (NCF), yang didapatkan dari selisih arus masuk dan arus keluar, menunjukkan nilai negatif di Tahun 0 (-Rp22.800.000,00) karena adanya investasi awal, namun kemudian berubah menjadi positif dan meningkat secara signifikan dari Rp14.679.836,00 di Tahun 1 menjadi Rp38.648.871,00 di Tahun 5. Peningkatan NCF ini mencerminkan profitabilitas operasional yang membaik seiring waktu.

Untuk analisis kelayakan investasi, metode Discount Factor digunakan untuk menghitung Present Value dari setiap arus kas bersih, mempertimbangkan nilai waktu uang. Hasilnya, Net Present Value (NPV) proyek ini adalah Rp64.507.532,20, sebuah nilai positif yang mengindikasikan bahwa proyek ini diperkirakan akan menghasilkan keuntungan di atas tingkat pengembalian yang disyaratkan. Selanjutnya, Internal Rate of

Return (IRR) proyek mencapai 79%, menunjukkan daya tarik investasi yang sangat tinggi. Rasio Net B/C (Benefit/Cost Ratio) sebesar 3.83 juga menggambarkan bahwa manfaat yang diperoleh jauh lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Terakhir, Payback Period (PBP) proyek ini adalah 0,62 tahun, yang berarti modal investasi dapat kembali dalam waktu yang sangat singkat, kurang dari satu tahun.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha Produsen Sepatu Bogor, dapat disimpulkan bahwa proyek ini memiliki prospek yang sangat menjanjikan secara finansial. Hal ini ditunjukkan oleh perolehan Net Present Value (NPV) sebesar Rp64.507.532,20 yang bersifat positif, menandakan bahwa nilai sekarang dari arus kas masuk yang dihasilkan proyek melebihi total investasi awal, sehingga proyek ini dinilai menguntungkan. Internal Rate of Return (IRR) tercatat sebesar 79%, jauh lebih tinggi dibandingkan Weighted Average Cost of Capital (WACC) sebesar 7,99%. Ini menunjukkan bahwa tingkat pengembalian investasi yang dihasilkan

perusahaan sangat baik dan mampu memberikan surplus bagi pemilik modal, serta mencerminkan efisiensi tinggi dalam pengelolaan sumber daya. Selain itu, rasio manfaat terhadap biaya (Net B/C) mencapai angka 3,83, yang berarti bahwa setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan Rp3,83 manfaat, memperkuat argumen bahwa proyek ini tidak hanya layak, tetapi juga sangat efisien. Payback Period (PBP) yang sangat cepat, yaitu hanya 0,62 tahun, menunjukkan bahwa pengembalian modal awal dapat dicapai dalam waktu kurang dari 1 tahun. Hal ini penting, terutama bagi usaha mikro dan kecil, karena mampu mempercepat perputaran modal dan mengurangi risiko finansial dalam jangka pendek. Proyeksi arus kas dan laba bersih juga menunjukkan tren pertumbuhan yang stabil dari tahun ke tahun, dari Rp14,6 juta di tahun pertama menjadi Rp27,3 juta di tahun kelima, yang mengindikasikan adanya peningkatan profitabilitas seiring berkembangnya usaha. Secara keseluruhan, Produsen Sepatu Bogor dinilai tidak hanya layak dijalankan, tetapi juga memiliki potensi ekspansi ke depan jika dikelola secara berkelanjutan.

Untuk mengoptimalkan potensi bisnis Produsen Sepatu Bogor, disarankan agar pengelola memperluas saluran penjualan dengan masuk ke platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia,

atau TikTok Shop, sehingga jangkauan konsumen tidak hanya terbatas pada pengikut Instagram. Selain itu, penting untuk mulai menerapkan sistem pencatatan keuangan secara digital, misalnya menggunakan aplikasi keuangan sederhana seperti BukuWarung atau Excel, agar arus kas dan laba usaha dapat dimonitor secara rutin dan akurat. Dari sisi produksi, sebaiknya mulai menjalin kerja sama langsung dengan supplier bahan baku utama guna mendapatkan harga grosir yang lebih murah dan menjaga kontinuitas pasokan. Tak kalah penting, produsen juga dapat memanfaatkan testimoni pelanggan yang sudah ada untuk membangun kepercayaan calon pembeli, serta mengadakan promo berkala atau bundling produk untuk menarik minat pasar yang lebih luas. Terakhir, evaluasi bisnis secara berkala setiap enam bulan perlu dilakukan, mencakup aspek penjualan, kepuasan pelanggan, dan efisiensi operasional agar usaha tetap adaptif dan mampu berkembang secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, Y. N., Trianti, K., Djajanto, L., Hakim, A. L., & Millatina, A. N. (2022). Pengukuran Kinerja Reksa Dana Syariah Berbasis pada Risiko dan Tingkat Pengembalian. *Jurnal Reviu Akuntansi dan Keuangan*, 12(2), 455-465.
- Hendra, M. P., Pradana, R. A., Masulili, A. N., & Wisudanto, W. (2024). Mengukur Kinerja Dan Analisis Kelayakan Investasi Ditinjau Dari Aspek Finansial Pada Pengadaan Truck Mounted Crane Di Kilang Sei Pakning. *Sebatik*, 28(1), 98-104.
- Ichfan, K., Mutmainah, S., & Mila, M. (2019). Pentingnya Manajemen Keuangan Bagi Perusahaan. *Muhasabatuna: Jurnal Akuntansi Syariah*, 1(2).
- Mulyana, B. D., Santoso, A. B., Andriansyah, R., Alfianita, L., & Syaputra, R. (2025). Analisis Optimasi Kelayakan Investasi dalam Pertambangan Bauksit menggunakan Metode Evaluasi Proyek di PT X, Kalimantan Barat. *Jurnal Teknologi Pertambangan dan Geosains*, 2(1), 1-13.
- Munthe, A., Yarham, M., & Siregar, R. (2023). Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah Terhadap Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi*, 2(3), 593-614.
- Muthmainnah, S., Mila, M., & Ichfan, H. (2019). Pentingnya Manajemen Keuangan Bagi Perusahaan. *Muhasabatuna: Jurnal Akuntansi Syariah*, 1(2), 32-42.
- Nugraha, O. D. W., Taufiq, M., Apriliano, D. D., & Khamid, A. (2023). Analisis Kelayakan Investasi Proyek Pembangunan Perumahan Ditinjau dari Aspek Teknis dan Finansial. *Era Sains: Jurnal Penelitian Sains, Keteknikn Dan Informatika*, 1(3), 108-121.

- Nurastuti, P., & Maesaroh, E. (2021). Operating Profit Margin, Net Working Capital, Weight Average Cost Of Capital Terhadap Nilai Perusahaan LQ45. *IKRAITH-EKONOMIKA*, 4(3), 117-127.
- Pasaribu, L. A. (2020). Analisis Kelayakan Bisnis Cafe Pada Khalizta Coffee & Resto Kota Pematangsiantar. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 2(2), 148-158.
- Rahmadhani, S. R., Cheisviyanny, C., & Mulyani, E. (2020). Analisis kepatuhan pajak pelaku UMKM pasca penerbitan peraturan pemerintah nomor 23 tahun 2018. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 2(1), 2537-2553.
- Saleh, A. S., & Ndubisi, N. O. (2006). An evaluation of SME development in Malaysia. *International review of business research papers*, 2 (1), 1-14.
- Sudiantini, D., Suryadinata, A., Rahayu, A. S., Aprilia, A. B., & Lestari, A. D. (2023). Ruang Lingkup Manajemen Keuangan Scope Of Financial Management. *Jurnal Kajian Dan Penelitian Umum*, 1(3), 60-65.
- Wahyuni, W., Fatih, M. L., Hsb, R. M. S., Sakina, S., & Suhairi, S. (2022). Analisis studi kelayakan bisnis dalam aspek produksi. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 2(1), 126-134.
- Wiejaya, S., Syah, T. Y. R., Negoro, D. A., & Iskandar, M. D. (2023). Analisis Kelayakan Investasi Dan Kinerja Keuangan Pada Usaha Minyak Atsiri Melati Di PT. Agrindo Sumber Harum. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 7(3), 1935-1951.
- Windusancono, B. A. (2021). Upaya percepatan pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia. *Mimbar administrasi*, 18(2), 32-45.