

Analisis Studi Kelayakan Bisnis Niabel: *Apple Powder Mask*

Belinda Christinawati Wijaya¹, Dian Anugerah Pancasona², Perlita Hatma Ardinigrum^{3*}, Tomy Rizky Izzalqurny⁴

^{1,2,3,4}Universitas Negeri Malang

[*perlita.hatma.2104216@students.um.ac.id](mailto:perlita.hatma.2104216@students.um.ac.id)

Abstrak

Penelitian mengenai kelayakan suatu rencana usaha produk kecantikan yang berbahan dasar apel. Usaha ini terinspirasi dari keadaan masyarakat pasca pandemi Covid-19 yang membutuhkan sumber penghasilan lain dan mulai memperhatikan perawatan tubuh. Apel sebagai komoditi khas Kota Malang menjadi bahan baku utama dalam produk kecantikan ini. Usaha yang dijalankan juga berencana memperhatikan tanggung jawab sosial dengan mengolah limbah produksi menjadi pupuk yang akan diberikan kepada petani dan masyarakat sekitar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis dari Niabel: *Apple Powder Mask* yang memproduksi dan menjual produk kecantikan berupa masker berbahan dasar apel khas Malang. Hasil yang didapatkan adalah usaha ini layak untuk berjalan karena didukung oleh hasil analisis yang tepat dan sesuai dengan ketentuan yang meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, serta aspek lingkungan dan hukum.

Kata Kunci: Masker, kecantikan, apel, kelayakan, bisnis

Abstract

*Research on the feasibility of an apple-based beauty product business plan. This business was inspired by the state of society after the Covid-19 pandemic who needed other sources of income and began to pay attention to body care. Apples as a typical commodity of Malang City are the main raw material for this beauty product. The business being carried out also plans to pay attention to social responsibility by processing production waste into fertilizer which will be given to farmers and the surrounding community. This study aims to analyze the business feasibility of Niabel: *Apple Powder Mask* which produces and sells beauty products in the form of masks made from Malang apples. The results obtained are that this business is feasible to run because it is supported by the results of appropriate analysis and in accordance with the provisions covering market and marketing aspects, technical and technological aspects, human resources aspects, financial aspects, as well as environmental and legal aspects.*

Keywords: *Mask, beauty, apple, feasibility, business*

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 yang masih berlangsung hingga sekarang, mengharuskan setiap masyarakat untuk dapat melakukan segala aktivitas di rumah masing-masing serta menaati protokol kesehatan. Tentu saja hal ini mempengaruhi aktivitas masyarakat. Para pekerja yang biasanya bekerja di kantor, sekarang harus bekerja dari rumah. Efek samping lainnya adalah penurunan penghasilan masyarakat apalagi terhadap mereka yang hanya menggantungkan satu sumber penghasilan.

Efek samping tersebut melahirkan sebuah paradigma baru bagi masyarakat, bahwa di masa sekarang seseorang tidak bisa mengandalkan satu pekerjaan saja. Mereka harus bisa mendapatkan penghasilan tambahan, salah satu caranya dengan berwirausaha. Sebab, berwirausaha dapat dilakukan oleh siapa saja mulai dari usia muda hingga tua, didukung oleh kemajuan teknologi dan budaya masyarakat pasca pandemi Covid-19 yang mulai memperhatikan perawatan tubuh. Dari dampak ini telah menginspirasi kami untuk membuat suatu usaha. Bentuk usaha yang akan kami lakukan adalah usaha penjualan produk masker bubuk yang berasal dari sari apel.

Alasan kami memilih usaha tersebut adalah untuk menambah pengalaman baru terutama dalam bidang wirausaha yang memanfaatkan bahan baku utama berupa apel Malang yang sudah menjadi ciri khas Kota Malang. Selanjutnya, dengan memanfaatkan potensi dari budaya baru masyarakat untuk merawat diri kami berencana menjual produk berupa masker bubuk sebagai salah satu macam produk kecantikan. Oleh karena itu, kami menilai bahwa usaha ini memiliki peluang yang strategis.

Dari usaha yang akan kami dirikan ini, akan diperlukan beberapa analisis terkait studi kelayakan bisnis. Di mana kami akan menyusun laporan terkait kelayakan bisnis produk masker bubuk kami. Laporan ini akan berisi mengenai aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, serta aspek lingkungan dan hukum.

KAJIAN PUSTAKA

Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan. Selain itu, studi kelayakan ini bertujuan untuk menghindari risiko kerugian, memudahkan perencanaan, memudahkan pelaksanaan kegiatan, memudahkan pengawasan, dan memudahkan pengendalian. Studi ini menilai kelayakan dari sebuah usaha berdasarkan beberapa aspek meliputi pasar dan pemasaran, teknik dan teknologi, sumber daya manusia, keuangan, serta lingkungan dan hukum. Dari aspek-aspek tersebut kita dapat menilai apakah bisnis tersebut layak untuk ditindaklanjuti atau tidak.

Niabel

Niabel merupakan usaha yang bergerak dalam bidang kecantikan memproduksi masker. Masker kecantikan yang diproduksi merupakan masker bubuk yang terbuat dari sari buah apel khas Malang. Masker ini memiliki banyak manfaat dalam menjaga kesehatan kulit. Karena berbahan dasar organik masker ini bisa digunakan oleh siapa saja, baik wanita maupun pria.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif untuk meneliti bisnis masker kecantikan dari sari apel yang bernama "Niabel". Bahan baku produksi merupakan buah apel yang sejak dahulu menjadi ciri khas Kota Malang. Sebagian besar aspek penelitian menggunakan metode kualitatif dalam menganalisisnya, aspek-aspek tersebut terdiri dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek sumber daya manusia, serta aspek lingkungan dan hukum. Sedangkan penelitian pada aspek keuangan menggunakan metode kuantitatif. Data-data yang kami gunakan dalam penelitian ini didapatkan melalui proses observasi langsung sehingga data yang digunakan merupakan data primer.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis pasar ini kami lakukan untuk membuat perencanaan produksi terkait jangkauan pemasaran, sumber modal, kapasitas produksi, nilai wajar dan kemasan untuk menarik konsumen. Selain itu, dari analisis ini kami dapat mengetahui potensi produk dan kelemahannya, sehingga kami bisa membangun kesiapan terkait usaha yang akan kami jalankan. Dari analisis pasar ini didapatkan hasil berupa rencana produksi sebagai berikut.

Tabel 1. Rencana Produksi

Nama Produk	:	Niabel
Jenis Produk	:	Masker kecantikan
Kapasitas Produksi	:	100 pcs
Jangkauan Pemasaran	:	Pasar <i>online</i> (Shopee) dan pasar <i>offline</i> (toko)
Harga Produk		a) Rp10.000 – Rp15.000
a) Pasar <i>online</i>	:	b) Rp11.500 – Rp16.500
b) Pasar <i>offline</i>		
Kemasan Produk	:	a) Botol kecil (350 ml) b) Botol besar (750 ml)
Sumber Modal	:	Modal pribadi dan investasi
Target Pasar	:	Semua kalangan
Metode Pembayaran	:	Tunai (COD), transfer bank, dan <i>e-money</i>

Selanjutnya, kami melakukan analisis pesaing dengan mengamati identitas pesaing, strategi pesaing, tujuan pesaing, kekuatan dan kelemahan pesaing, dan pola reaksi pesaing. Analisis ini kami lakukan untuk mengumpulkan referensi dalam menjalankan usaha kami nantinya. Dari hasil pengamatan identitas pesaing ditemukan banyak pengusaha memasarkan produk, tujuan konsumen, dan harga yang serupa. Sehingga dapat disimpulkan bahwa produk masker kecantikan adalah hal yang sudah dikenal oleh masyarakat. Lalu, terkait strategi pesaing adalah dengan menjual produk masker secara online dan memberikan promo seperti gratis ongkos kirim minimal pembelian diatas Rp100.000. Hal ini dilakukan guna meningkatkan jumlah konsumen. Tujuan pesaing, tidak jauh berbeda dengan kami yakni mengenalkan produk kecantikan dan mendapatkan laba dari hasil penjualan produk tersebut. Sedangkan kekuatan dan kelemahan pesaing menjadi acuan bagi kami untuk memiliki kekuatan yang mampu menyaingi dengan menjaga kualitas produk, memiliki harga terjangkau, dan dikenal oleh masyarakat luas serta menghindari kelemahan seperti kesalahan pesanan, ketidaksesuaian produk dengan gambar di etalase dan lain-lain. Analisis terakhir yang kami lakukan terhadap pesaing adalah pola reaksi. Pola reaksi pesaing terhadap usaha penjualannya yang meningkat, reaksi yang diberikan oleh para pengusaha dengan produk yang sama tetap dapat mengontrol kinerja usahanya

Aspek Teknik dan Teknologi

1. Manajemen Operasional

a. Penentuan Posisi Perusahaan

1) Strategi Produksi

Dalam penentuan strategi produksi, kami melakukan analisis terkait kebutuhan yang dibutuhkan oleh para masyarakat. Hasil penelitian tersebut menghasilkan bahwa kebutuhan yang dibutuhkan oleh para masyarakat adalah perawatan diri sehingga kami memutuskan untuk memproduksi masker bubuk sebagai salah satu produk kecantikan.

2) Pemilihan dan Perencanaan Produk

Kami memilih masker bubuk ini karena sudah dikenal dan digunakan oleh banyak orang, memiliki kualitas yang bagus dan bahan baku yang digunakan juga tidak terlalu banyak serta mudah dijangkau. Kelompok kami memutuskan bahan baku yang akan digunakan adalah buah yaitu sari apel, di mana pemilihan menggunakan apel sebagai bahan baku adalah karena apel merupakan buah yang khas pada Kota Malang.

Perencanaan produk yang akan kami lakukan adalah dengan menciptakan varian baru pada masker bubuk, yaitu apel. Lalu kemasan yang akan kami gunakan adalah botol dengan berisi masker bubuk yang telah dikelompokkan bungkus-bungkus kecil. Bungkus ini digunakan agar para pemakai masker tidak perlu menakar banyak bubuk masker yang diperlukan.

3) Perencanaan Kualitas

- Appearance : Botol berisi bungkus kecil masker
- Features : Akun pemasaran (*instagram, shopee*)
- Reliability : Probabilitas penjualan produk dengan survei
- Durability : Masa penggunaan produk paling lama 1 (satu) tahun
- Serviceability : Memberikan pelayanan yang baik, ramah, dan cepat kepada para konsumen
- Conformance : kami menjual produk kami sesuai dengan foto
- Aesthetics : kami akan membuat produk yang menarik dan estetik
- Fit and Finish : meningkatkan pemasaran dengan mengendorse selebgram terkenal

b. Desain

1) Perencanaan Teknologi

Teknologi yang akan kami gunakan untuk produksi masker bubuk dan minuman sari apel dengan menggunakan mesin penggiling buah, mesin kasir, dan mesin pengemas barang. Kami juga akan menyediakan peralatan seperti wadah untuk sari apel nanti, kemasan botol, bungkus kecil dan peralatan lainnya yang bersangkutan dengan proses produksi nanti.

2) Perencanaan Kapasitas Pabrik

Target kapasitas pabrik yang kami gunakan di awal penjualan ini adalah 50pcs - 100pcs kemasan masker bubuk sebagai produk utama dan 48pcs - 80pcs kemasan minuman sari apel sebagai produk sampingannya. Kapasitas untuk produksi akan bertambah seiring berjalannya usaha ini.

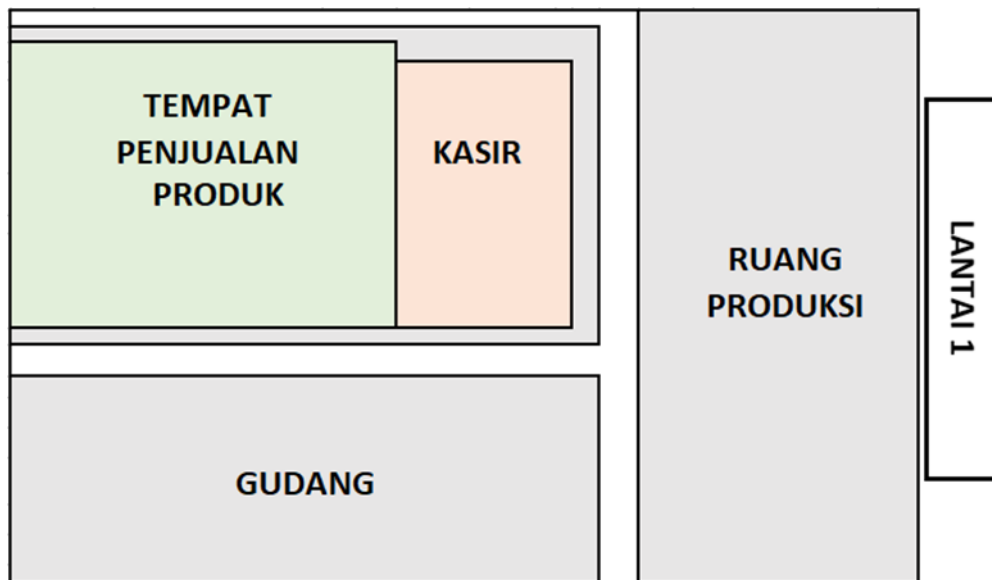
3) Perencanaan Letak Pabrik

Untuk Lokasi pabrik kami menentukan lokasi yang berada dekat dengan bahan baku, yaitu di daerah dekat kebun apel. Kami melakukan survei untuk lokasi tersebut memudahkan kami dalam berhubungan dengan konsumen, pemasok, pemakaian fasilitas transportasi dan pabrik.

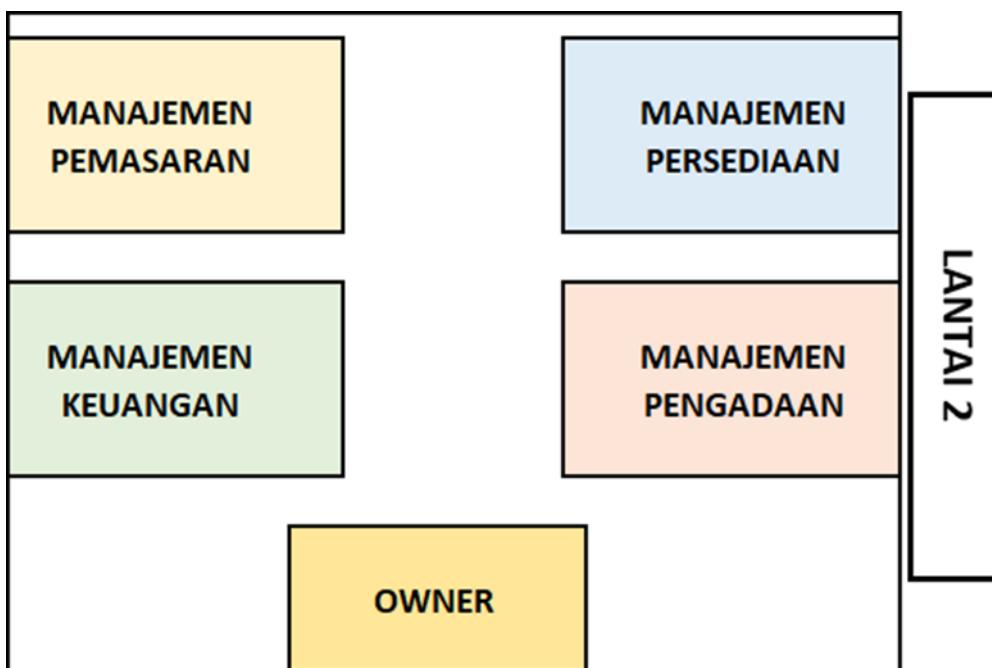
2. Tata Letak Pabrik

Untuk tata letak (*layout*) yang digunakan pada pabrik kami adalah, kami akan menyewa gedung terlebih dahulu yang memiliki lebar yang luas. Di mana nantinya untuk pembagian *layout*-nya terkait Ruang Produksi dan Gudang berada ada sisi belakang gedung. Selanjutnya, untuk sisi

tengah dan sisi depan sebelah kanan adalah *layout* untuk para pekerja (manajer). Dan untuk tempat penjualan produk serta kasir berada pada sisi depan sebelah kiri gedung. *Layout* yang akan kami gunakan tampilannya akan seperti gambar di bawah ini.



Gambar 1. Skema Tata Letak



Gambar 2. Skema Tata Letak

3. Operasional

a. Perencanaan Jumlah Produksi

Jumlah produksi yang akan kami rencanakan adalah kisaran 50 pcs untuk produk utama yaitu masker bubuk, dan 48 pcs untuk minuman sari apel yang dianggap sebagai

produk sampingan. Untuk jumlah produksi kedepannya akan disesuaikan dengan permintaan dan penawaran konsumen.

b. **Manajemen Persediaan**

Pada manajemen persediaan, kami menentukan jumlah order secara sederhana, melakukan penyetokan persediaan barang di gudang, serta yang melaporkan terkait kebutuhan bahan yang diperlukan untuk menciptakan produk utama serta produk sampingan.

c. **Pengawasan Kualitas Produk**

Pengawasan terhadap kualitas produk usaha kami adalah dengan cara berikut

- 1) Perencanaan kualitas, adalah dengan cara menentukan target konsumen dan target terjualnya barang, lalu menentukan produk dan kualitas sesuai
- 2) Pengendalian kualitas adalah dengan melakukan evaluasi performansi aktual, membandingkan performansi aktual dengan sasaran yang direncanakan, dan mengambil suatu tindakan atau keputusan terhadap penyimpangan
- 3) Perbaikan kualitas, adalah kegiatan yang dilakukan untuk memperbaiki kualitas produk menjadi lebih unggul

Aspek Sumber Daya Manusia

1. Perencanaan Sumber Daya Manusia

Perencanaan yang akan kami gunakan adalah perencanaan dari atas ke bawah yaitu bahwa jumlah tenaga kerja yang kami butuhkan telah disesuaikan dengan rencana yang menyeluruh dari perusahaan baik untuk jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Untuk tahun berikutnya atau tahun ke-2 dan tahun-tahun kedepannya nanti, kami berencana untuk menambah pegawai kisaran 1-3 untuk tiap departemen. Sehingga owner tidak perlu ikut turun untuk bekerja dalam memproduksi produk utama dan produk sampingan dan sudah terdapat 1 manajer dan 3 pegawai untuk tiap departemennya.

2. Analisis Pekerjaan

Kami juga melakukan analisis pekerjaan mengingat bahwa setiap fungsi departemen yang berbeda-beda sehingga kami perlu melakukan analisis agar tidak terjadi tumpang tindih dalam kegiatan pekerjaan dan menghindari terjadinya pengulangan pekerjaan yang sama oleh departemen yang berbeda.

3. Rekrutmen dan Seleksi

Rekrutmen merupakan proses penarikan sejumlah kandidat untuk mengisi tempat yang kosong dalam perusahaan atau tempat kerja. Kami melakukan perekrutan jikalau keadaan bisnis kami telah stabil dan mampu untuk membayar gaji karyawan baru. Adapun spesifikasi pekerja yang akan kami butuhkan di kemudian hari, yaitu: memiliki ilmu di bidangnya, rajin, giat bekerja, berusia minimal 18-25 tahun, memiliki pengetahuan mengenai masker wajah dan buah apel.

Proses seleksi tenaga kerja dilakukan untuk menemukan tenaga kerja yang tepat dari banyaknya calon tenaga kerja yang ada. Tahapan pertama yang perlu dilakukan setelah menerima berkas lamaran yaitu melihat daftar riwayat hidup milik pelamar. Kemudian dari riwayat hidup pelamar, kami melakukan penyortiran antara pelamar yang lulus tahap berikutnya dengan yang gagal karena tidak memenuhi standar kami dalam pekerjaan yang dibutuhkan. Selanjutnya yaitu

kami akan melakukan proses wawancara kerja agar kami dapat mengetahui lebih lanjut tentang para calon tenaga kerja.

4. Pelatihan dan Pengembangan

Pelatihan adalah proses pembelajaran yang melibatkan skill, konsep, peraturan, maupun sikap untuk meningkatkan kinerja tenaga kerja. Sedangkan pengembangan merupakan penyiapan individu untuk memikul tanggung jawab berbeda atau yang lebih tinggi. Untuk melaksanakan program pelatihan dan pengembangan, kami melakukan analisis mengenai kebutuhan, tujuan, sasaran, serta isi dan prinsip belajar terlebih dahulu agar hasil dari pelaksanaan program pelatihan tidaklah sia-sia.

5. Penilaian Kinerja

Kami juga melakukan penilaian kinerja kami pada periode pertama bisnis kami rintis. Kami melakukan pemantauan dan pelaporan terhadap kinerja yang kami lakukan selama periode awal ini. Tujuan kami melakukan penilaian dan evaluasi kinerja ialah agar di periode- periode berikutnya kami tidak melakukan kesalahan yang sama kembali dan memaksimalkan efisiensi kerja kami. Dalam melakukan penilaian kami harus melaksanakan dengan sejujur-jujurnya agar hasil yang didapat juga maksimal. Pada periode awal tenaga kerja hanya ada kami berdua sehingga kami melakukan penilaian silang dimana kami saling menilai kinerja masing-masing dan kinerja satu sama lain kemudian mencatatnya dan mencari solusi dari permasalahan kinerja yang didapat dari evaluasi.

6. Kompensasi

Pemberian kompensasi ini dilakukan jika penjualan mengalami peningkatan pada waktu-waktu tertentu. Kami memutuskan besaran kompensasi yang akan diberikan kepada setiap tenaga kerja yaitu 5% dari laba yang diperoleh.

7. Karir

Perencanaan karir bagi karyawan kami adalah kami menganggap bahwa karyawan di periode awal (kami berdua) masih harus memahami pekerjaan maupun jabatan kami selama menjalani bisnis awal kami ini. Kemudian untuk perencanaan-perencanaan selanjutnya kami akan mempromosikan karyawan dari jabatan yang lebih besar tanggung jawabnya.

8. Pemberhentian

Pemberhentian atau pemutusan hubungan kerja ini dapat terjadi sewaktu-waktu di pertengahan kegiatan usaha apabila:

- a. Karyawan melanggar peraturan perundang-undangan terkait dalam pelaksanaan usaha
- b. Jika ada keinginan sendiri dari karyawan karena alasan pribadi
- c. Keinginan kami sebagai pemilik bisnis apabila karyawan merasa tidak cukup mumpuni dalam bekerja
- d. Kontrak kerja yang telah jatuh tempo

Kami juga akan ketat dalam proses pemberhentian apabila hal ini akan terjadi suatu hari nanti agar tidak merugikan kedua belah pihak sehingga kami akan mengikuti peraturan dalam pemberhentian karyawan dengan baik dan benar.

Aspek Keuangan

1. Laporan Laba Rugi

Tabel 2. Proyeksi laporan laba rugi selama 3 (tiga) tahun dalam keadaan normal

LAPORAN LABA RUGI			
	(Terjual 100pcs + 48pcs) per hari	(Terjual 120pcs + 72pcs) per hari	(Terjual 140pcs + 96pcs) per hari
PENDAPATAN			
Pendapatan dari Produk Utama	414,000,000	496,800,000	596,160,000
Pendapatan dari Produk Sampingan	51,840,000	77,760,000	116,640,000
Total Pendapatan	465,840,000	574,560,000	712,800,000
BIAYA DAN BEBAN			
Biaya Variabel	74,400,000	111,600,000	167,400,001
Beban Gaji	84,000,000	180,000,000	228,000,000
Beban Listrik, Telp, dan Air	1,200,000	1,260,000	1,323,000
Beban Iklan/Promosi	6,000,000	6,300,000	6,615,000
Beban Sewa	2,400,000	2,520,000	2,646,000
Beban Perlengkapan	1,500,000	2,250,000	3,375,000
Beban Penyusutan Peralatan	2,400,000	2,520,000	2,646,000
Beban Penyusutan Mesin	6,000,000	6,000,000	6,000,000
Total Biaya dan Beban	177,900,000	312,450,000	418,005,001
LABA KOTOR	287,940,000	262,110,000	294,795,000
Pajak	(28,794,000)	(26,211,000)	(29,479,500)
LABA BERSIH	<u>316,734,000</u>	<u>288,321,000</u>	<u>324,274,499</u>

2. Laporan Perubahan Modal

Tabel 3. Proyeksi laporan perubahan modal selama 3 (tiga) tahun dalam keadaan normal

LAPORAN PERUBAHAN MODAL			
	2021(Rp)	2022 (Rp)	2023 (Rp)
Modal Awal Tahun	15,000,000	331,734,000	504,726,600
Laba Penjualan	316,734,000	288,321,000	324,274,499
Dividen	-	(115,328,400)	(129,709,800)
Modal Akhir Tahun	<u>331,734,000</u>	<u>504,726,600</u>	<u>699,291,300</u>

3. Laporan Posisi Keuangan

Tabel 4. Proyeksi laporan perubahan modal selama 3 (tiga) tahun dalam keadaan normal

LAPORAN NERACA				
	Neraca Awal	2021(Rp)	2022 (Rp)	2023 (Rp)
AKTIVA				
Aktiva Lancar				
Kas	1,455,000	245,546,000	370,546,600	507,745,301
Piutang Dagang	-	38,430,000	48,413,000	51,774,000
Sewa dibayar di muka	5,000,000	5,000,000	5,250,000	5,512,500

Iklan/Promosi dibayar di muka	-	18,000,000	18,200,000	18,420,000
Persediaan barang dagang	-	12,558,000	18,837,000	28,255,500
Perlengkapan	500,000	8,000,000	12,000,000	18,000,000
Total Aktiva Lancar	6,955,000	327,534,000	473,246,600	629,707,301
Aktiva Tetap				
Tanah	-	-	100,000,000	100,000,000
Mesin	4,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000
Akumulasi Penyusutan Mesin	-	(6,000,000)	(6,000,000)	(6,000,000)
Peralatan	4,045,000	12,000,000	12,600,000	13,230,000
Akumulasi Penyusutan Peralatan	-	(2,400,000)	(2,520,000)	(2,646,000)
Total Aktiva Tetap	8,045,000	27,600,000	128,080,000	128,584,000
TOTAL AKTIVA	15,000,000	355,134,000	601,326,600	758,291,301
PASSIVA (UTANG DAN MODAL)				
Utang				
Utang Dagang	-	19,400,000	66,600,000	34,000,001
Utang Gaji	-	4,000,000	30,000,000	25,000,000
Total Utang	-	23,400,000	96,600,000	59,000,001
Modal				
Modal Usaha	15,000,000	331,734,000	504,726,600	699,291,300
TOTAL PASSIVA	15,000,000	355,134,000	601,326,600	758,291,301

4. Laporan Arus Kas

Tabel 5. Proyeksi laporan Arus Kas selama 3 tahun dalam keadaan normal

LAPORAN ARUS KAS			
	2021(Rp)	2022 (Rp)	2023 (Rp)
ARUS KAS DARI KEGIATAN OPERASI			
Penerimaan kas dari pendapatan	465,840,000	574,560,000	712,800,000
Penerimaan kas dari pelunasan piutang	-	35,430,000	45,413,000
Pembayaran kas dari pembelian perlengkapan	(7,500,000)	(4,000,000)	(6,000,000)
Pembayaran kas dari pembayaran Iklan/Promosi	(12,000,000)	(200,000)	(220,000)
Pembayaran kas untuk Biaya Variabel	(71,000,000)	(88,500,000)	(133,400,000)
Pembayaran kas untuk Beban Gaji	(80,000,000)	(150,000,000)	(203,000,000)
Pembayaran kas untuk Beban Listrik, Telp dan Air	(1,200,000)	(1,260,000)	(1,323,000)
Pembayaran kas unruk Beban Promosi	(6,000,000)	(6,300,000)	(6,615,000)
Pembayaran kas untuk Beban Sewa	(2,400,000)	(2,520,000)	(2,646,000)
Pembayaran kas untuk Beban Perlengkapan	(1,500,000)	(2,250,000)	(3,375,000)
Pembayaran kas untuk Beban Penyusutan Peralatan	(2,400,000)	(2,520,000)	(2,646,000)
Pembayaran kas untuk Beban Penyusutan Mesin	(6,000,000)	(6,000,000)	(6,000,000)

Pembayaran kas untuk pelunasan Utang Usaha	-	(19,400,000)	(66,600,000)
Pembayaran kas untuk Beban Pajak	(28,794,000)	(26,211,000)	(29,479,500)
Pembayaran kas untuk pelunasan Utang Gaji	-	(4,000,000)	(30,000,000)
Arus Kas Bersih dari Kegiatan Operasi	247,046,000	296,829,000	266,908,501
ARUS KAS DARI KEGIATAN INVESTASI			
Pembelian Tanah	-	(56,500,000)	-
Pembelian Mesin	(10,000,000)	-	-
Pembelian Peralatan	(7,955,000)	-	-
Arus Kas Bersih dari Kegiatan Investasi	(17,955,000)	(56,500,000)	-
ARUS KAS DARI KEGIATAN PENDANAAN			
Penerimaan dana modal dari Investor	15,000,000	-	-
Pembayaran pembagian dividen	-	(115,328,400)	(129,709,800)
Arus Kas Bersih dari Kegiatan Pendanaan	15,000,000	(115,328,400)	(129,709,800)
KENAIKAN (PENURUNAN) BERSIH KAS DAN SETARA KAS	244,091,000	125,000,600	137,198,701
KAS DAN SETARA KAS PADA AWAL TAHUN	1,455,000	245,546,000	370,546,600
KAS DAN SETARA KAS PADA AKHIR TAHUN	245,546,000	370,546,600	507,745,301

5. Net Present Value

Tabel 6. Net Present Value dalam keadaan normal

Tahun	Arus Kas (Laba)	DF 15%	PV of Proceeds
2021	Rp 244,091,000.00	0.87	Rp 212,253,043.48
2022	Rp 125,000,599.91	0.7561	Rp 94,518,412.03
2023	Rp 137,198,700.77	0.657516	Rp 90,210,372.82
PV of Proceeds			Rp 396,981,828.33
PV of Outlays			-Rp 15,000,000.00
NPV (Net Present Value)			Rp 381,981,828.33

6. IRR (Internal Rate of Return)

Kriteria dalam perhitungan IRR adalah apabila hasil perhitungannya lebih besar daripada bunga pinjaman, maka investasi dapat diterima. Begitu juga sebaliknya, jika IRR lebih kecil daripada bunga pinjaman, maka investasi dapat ditolak. Berikut perhitungannya:

Tabel 7. Net Present Value

Kondisi	NPV	
	Suku Bunga 15%	Suku Bunga 20%
Normal	Rp 381,981,828.33	Rp 354,612,535.10
Terbaik	Rp 485,029,521.27	Rp 448,680,994.02
Terburuk	Rp 229,173,832.93	Rp 213,411,215.66

Kondisi Normal

$$\begin{aligned}
 IRR &= i_1 + (NPV_1 / (NPV_1 - NPV_2)) \times (i_2 - i_1) \\
 &= 15\% + (381,981,828.33 / (381,981,828.33 - 354,612,535.1)) \times (20\% - 15\%)
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan IRR diatas memberi hasil yang lebih besar daripada bunga pinjaman. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa investasi dapat diterima.

7. *Payback Period*

Kondisi Normal

Tabel 8. Payback Period (PP)

Tahun	Arus Kas	Arus Kas Kumulatif
0	Rp 15,000,000	Rp 15,000,000
1	Rp 244,091,000	Rp 259,091,000
2	Rp 125,000,600	Rp 384,091,600
3	Rp 137,198,701	Rp 521,290,301

$$\begin{aligned}
 PP &= ((n + (a-b)) / (c-b)) \times 1 \\
 &= ((0 + (15.000.000 - 0)) / (244.091.000 - 0)) \times 1 \\
 &= \mathbf{0.061} \text{ Tahun}
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan payback period diatas, dapat kami simpulkan bahwa modal kami akan kembali pada saat 0.048 tahun.

8. Profitability Index

Kriteria untuk perhitungan Profitability index ini adalah apabila $PI > 1$, maka investasi akan diterima. Namun, jika $PI < 1$ maka investasi akan ditolak.

Kondisi normal

$$\begin{aligned}
 PI &= \text{Aliran Nilai Kas Bersih} / \text{Investasi} \\
 &= \text{Rp}381,981,828.33 / \text{Rp}15.000.000 \\
 &= \mathbf{25.47}
 \end{aligned}$$

Hasil dari perhitungan PI pada setiap kondisi menghasilkan lebih dari 1. Maka dapat disimpulkan bahwa investasi bisa diterima.

9. BEP (Break Event Point)

Kami melakukan perhitungan BEP terhadap dua produk kami, antara lain:

a. Produk Utama
1) 350 ml

$$\begin{aligned} \text{BEP-Unit} &= \text{Fixed Cost} / (\text{Harga Jual per unit} - \text{Variable Cost}) \\ &= 5,500,000 / (\text{Rp}8,000 - \text{Rp}4,133.33) \\ &= \mathbf{1422.41} \\ \text{BEP-Rupiah} &= (\text{Fixed Cost} / (\text{Harga Jual per unit} - \text{Variable Cost})) \times \text{Harga Jual per unit} \\ &= (5,500,000 / (\text{Rp}8,000 - \text{Rp}4,133.33)) \times \text{Rp}8,000 \\ &= \mathbf{\text{Rp}11,379,300.54} \end{aligned}$$

2) 750 ml

$$\begin{aligned} \text{BEP-Unit} &= \text{Fixed Cost} / (\text{Harga Jual per unit} - \text{Variable Cost}) \\ &= 5,500,000 / (\text{Rp}15,000 - \text{Rp}4,133.33) \\ &= \mathbf{506.13} \\ \text{BEP-Rupiah} &= (\text{Fixed Cost} / (\text{Harga Jual per unit} - \text{Variable Cost})) \times \text{Harga Jual per unit} \\ &= (5,500,000 / (\text{Rp}15,000 - \text{Rp}4,133.33)) \times \text{Rp}15,000 \\ &= \mathbf{\text{Rp} 7,592,022.21} \end{aligned}$$

b. Produk Sampingan

$$\begin{aligned} \text{BEP-Unit} &= \text{Fixed Cost} / (\text{Harga Jual per unit} - \text{Variable Cost}) \\ &= 5,500,000 / (\text{Rp}3,000 - \text{Rp}1,366.67) \\ &= \mathbf{3367.35} \\ \text{BEP-Rupiah} &= (\text{Fixed Cost} / (\text{Harga Jual per unit} - \text{Variable Cost})) \times \text{Harga Jual per unit} \\ &= (5,500,000 / (\text{Rp}8,000 - \text{Rp}4,133.33)) \times \text{Rp}8,000 \\ &= \mathbf{\text{Rp}10,102,061.43} \end{aligned}$$

Aspek Lingkungan dan Hukum

1. Aspek lingkungan

Rencana pendirian toko di sekitar perkebunan apel dan tempat tinggal penduduk tentu saja kami menyadari tanggung jawab sosial usaha ini terhadap lingkungan. Sehingga kami memiliki kesadaran untuk mengolah limbah terlebih dahulu menjadi pupuk tanaman. Kemudian, pupuk tanaman dari ampas sari apel ini dapat kami berikan kepada pemasok kami di lingkungan sekitar toko kami untuk menjadi pupuk di kebun apel mereka.

2. Aspek hukum

Demi kelancaran usaha kami, maka kami akan meminta izin kepada Pemerintah Daerah setempat mulai dari RT/RW dan Kelurahan setempat sebagai lembaga yang berwenang. Dengan adanya surat izin usaha ini, maka toko masker bubuk wajah apel kami memiliki nilai hukum sebagai suatu badan usaha. Kemudian surat izin yang kami ajukan adalah untuk badan hukum usaha CV. Di mana perseroan ini dibentuk antara satu orang atau beberapa orang persero yang bertanggung jawab pada satu orang atau beberapa orang persero (Pasal 19 KUHD).

SIMPULAN

Dari hasil analisis kelayakan bisnis usaha masker bubuk wajah organik apel dapat disimpulkan beberapa hal, yakni:

1. Masyarakat Indonesia yang tertarik untuk merawat diri dengan melakukan skincare sehingga banyak mencari produk-produk masker wajah khususnya masker wajah bubuk organik. Hal ini tampak dari hasil pengamatan perilaku masyarakat secara langsung maupun dari sosial media.
2. Persaingan dengan usaha sejenis termasuk tinggi karena banyak sekali pengusaha yang melakukan usaha di bidang masker bubuk wajah baik itu secara online maupun offline. Oleh karena itu, kami melakukan inovasi dengan menambahkan salah satu buah ciri khas kota malang, apel ke dalam masker bubuk wajah dan mengemasnya dengan kemasan praktis dan unik agar para konsumen tertarik untuk membeli produk kami.
3. Pemasaran yang kami rencanakan telah disesuaikan dengan kondisi dan situasi masyarakat kota malang dan juga masyarakat luar kota malang. Dengan adanya toko online di aplikasi shopee dan tokopedia agar memudahkan para konsumen membeli produk kami dari rumah masing-masing. Kami juga membuka toko offline di area sekitar kebun apel dengan rasionalisasi agar dekat dengan penyetok bahan baku kami.
4. Mengenai aspek teknik dan teknologi, kami melakukan inovasi pada kemasan produk kami dengan menggunakan kemasan bungkus kecil-kecil yang akan dimasukkan kedalam botol yang dikemas secara unik. Kemudian, untuk pembuatannya sendiri kami menggunakan mesin penggiling buah sebanyak 1 buah untuk menggiling buah apel agar menjadi bubuk sehingga dapat dijadikan masker dan sari buah apel bubuk.
5. Adanya aspek keuangan dan pemasaran yang kuat didukung oleh aspek sumber daya manusia yang berkualitas, kami berupaya untuk menjalankan usaha masker bubuk wajah ini dengan sebaik mungkin.
6. Dari usaha masker bubuk wajah ini tidak akan menimbulkan pencemaran lingkungan karena sisa-sisa limbah hasil produksi berupa ampas sari buah apel yang dapat digunakan sebagai pupuk tanaman.

Dari keseluruhan aspek, yakni aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek lingkungan dan hukum, maka usaha masker bubuk wajah apel ini dinyatakan layak.

DAFTAR PUSTAKA

- Sulasih, S., Manullang, S. O., Purba, B., Mardia, M., Purba, P. B., Mistriani, N., ... & Rahmadana, M. F. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yayasan Kita Menulis.
- Nasution, D. A. D., Erlina, E., & Muda, I. (2020). Dampak pandemi Covid-19 terhadap perekonomian Indonesia. *Jurnal Benefita*, 5(2), 212-224.
- Faizal, F., Rayesa, N. F., & Retnoningsih, D. (2020). Perilaku Pengusaha UMKM Olahan Apel Terhadap resiko Usaha dan Dampaknya terhadap Pertumbuhan UMKM. *AGRIEKSTENSIA: Jurnal Penelitian Terapan Bidang Pertanian*, 19(2), 104-113.
- Muflihunna, A., Syarif, S., & Mursyid, A. M. (2019). FORMULASI DAN EVALUASI MASKER GEL PEEL-OFF EKSTRAK ETANOL KULIT BUAH APEL (*Phyrus mallus* L) SEBAGAI ANTIOKSIDAN. *Jurnal Kesehatan*, 35-44.
- Relawati, R., Baroh, I., & Ariadi, B. Y. (2015). Analisis Swot Untuk Pengembangan Strategi Pemasaran Produk Olahan Apel di Malang Raya. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (SEPA)*, 12(1).