

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA UMKM
“ACHYO PAWON REMPAH” DITINJAU DARI ASPEK
FINANSIAL SERTA *BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)***

Aritia Nashwa Hanyunari

Abstrak

UMKM Achyo Pawon Rempah merupakan salah satu UMKM yang berada pada industri makanan dan minuman, memproduksi minuman jamu dalam bentuk botol. Pemilik mempunyai cita-cita untuk mengembangkan usahanya dengan mencoba melebarkan penjualan dan memasarkan hingga memasuki pasar modern. Pemilik ingin mengetahui bagaimana bagaimana strategi yang dapat dilakukan agar bisnis dapat berkembang dan berjalan sesuai target. Tujuan dilakukannya penelitian untuk mengetahui strategi dan kelayakan dalam segi finansial yang dihitung menggunakan NPV, PP, ROA, ROI, ROE dan PI dalam 3 kondisi kondisi harga mengikuti *benchmark*, yaitu harga terendah, harga jual dan harga tertinggi, segi non finansial serta menganalisis sensitivitas dari kondisi tersebut dari perhitungan *break even point*. Analisis juga dilakukan menggunakan *business model canvas* untuk menjelaskan dan merancang bagaimana strategi usaha berdasarkan hasil wawancara. Hasil dari pengolahan data, untuk kondisi harga termurah tidak dapat dipakai karena memiliki akumulasi arus kas negatif dan dipilih kondisi harga jual karena harga ini dapat dianggap bersaing pada *benchmark*.

Kata Kunci : Uji Kelayakan, Sensitivitas, *Business Model Canvas*

**FEASIBILITY ANALYSIS OF UMKM BUSINESS
“ACHYO PAWON REMPAH” VIEWED FROM FINANCIAL
ASPECTS AND BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)**

Aritia Nashwa Hanyunari

Abstract

UMKM Achyo Pawon Rempah is one of the UMKM in the food and beverage industry, producing herbal drinks in bottles. The owner has aspirations to develop his business by trying to expand sales and marketing to join the modern market. The owner wants to know what strategies can be implemented so that the business can develop and run according to the target. The purpose of this research is to find out the strategy and feasibility in financial terms which are calculated using NPV, PP, ROA, ROI, ROE and PI of 3 conditions for prices following benchmarks, namely lowest price, selling price and highest price and analyze the sensitivity of these conditions from the calculation of the break even point. The research also using business model canvas to explain and design a business strategy based on the results of the interviews. The results of data processing, for the lowest price condition cannot be used because it has a negative cash flow accumulation and the selling price condition is selected because this price can be considered competitive in the benchmarks.

Keywords: *Feasibility Study, Sensitivity, Business Model Canvas*