

## ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL USAHA REMPEYEK DAN KRIPIK PISANG AISYAH

Oleh:

**Andi Nur Ram Shafira<sup>1</sup>**

**Deswita Martinez<sup>2</sup>**

**Muhammad Din<sup>3</sup>**

**Munawarah<sup>4</sup>**

Universitas Tadulako

Alamat: Jl. Soekarno Hatta No.KM. 9, Tondo, Kec. Mantikulore, Kota Palu, Sulawesi Tengah (94148).

Korespondensi Penulis: [andinurram11@email.com](mailto:andinurram11@email.com), [devisalumpana04@gmail.com](mailto:devisalumpana04@gmail.com),  
[didi.kaili83@gmail.com](mailto:didi.kaili83@gmail.com), [munawarah@untad.ac.id](mailto:munawarah@untad.ac.id)

**Abstract.** This study aims to analyze the financial feasibility of the Aisyah Rempeyek and Banana Chips business in Palu City, Central Sulawesi. This business produces traditional regional snacks that have the potential to be souvenirs and opportunities for local MSME development. The research method used is descriptive quantitative with data collection through direct observation, interviews, and recording of production costs. The feasibility analysis was conducted using four indicators, namely Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI), and Payback Period (PP). The calculation results show a positive NPV of Rp2,704,994, an IRR of 21.33% which is higher than the benchmark interest rate of 5.25%, a PI of more than 1, and a PP of 3.4 years which is faster than the five-year feasibility period. Based on these indicators, it can be concluded that the Aisyah Rempeyek and Banana Chips business is feasible to run and has good development prospects. This study is expected to be a reference for other MSMEs in conducting business feasibility studies before making investments.

**Keywords:** Rempeyek, Banana Chips, Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return.

# **ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL USAHA REMPEYEK DAN KRIPIK PISANG AISYAH**

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan finansial usaha Rempeyek dan Keripik Pisang Aisyah di Kota Palu, Sulawesi Tengah. Usaha ini bergerak pada produksi camilan tradisional khas daerah yang berpotensi sebagai oleh-oleh sekaligus peluang pengembangan UMKM lokal. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pengumpulan data melalui observasi langsung, wawancara, serta pencatatan biaya produksi. Analisis kelayakan dilakukan menggunakan empat indikator, yaitu Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI), dan Payback Period (PP). Hasil perhitungan menunjukkan nilai NPV sebesar Rp2.704.994 yang bernilai positif, IRR sebesar 21,33% yang lebih tinggi dari tingkat suku bunga acuan 5,25%, PI lebih dari 1, serta PP sebesar 3,4 tahun yang lebih cepat dari batas waktu kelayakan lima tahun. Berdasarkan indikator tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha Rempeyek dan Keripik Pisang Aisyah layak dijalankan serta memiliki prospek pengembangan yang baik. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi pelaku UMKM lain dalam melakukan studi kelayakan usaha sebelum melakukan investasi.

**Kata Kunci:** Rempeyek, Kripik Pisang, Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return.

## **LATAR BELAKANG**

Perkembangan usaha produktifitas dan kreatifitas masyarakat telah mendapat apresiasi dan dukungan dari pemerintah termasuk seperti Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dengan strategi promosi melalui bazar maupun platform digital (sosial media) yang dewasa ini banyak digandrungi oleh masyarakat luas, baik kaum muda maupun tua. Sampai saat ini, UMKM di Indonesia memperlihatkan trend peningkatan yang signifikan. Hal ini menandakan bahwa kreatifitas bangsa semakin berkembang dan menjadi potensi sebagai passive income masyarakat yang menggelutinya termasuk dengan dukungan pemerintah Indonesia.

Rempeyek dan Keripik Pisang Aisyah merupakan usaha kuliner rumahan yang berlokasi di Kota Palu, Sulawesi Tengah. dengan fokus utama pada camilan tradisional khas Kota Palu, Produk ini menawarkan rasa gurih dan renyah pada rempeyek serta manis atau asin pada keripik pisang, yang menjadikannya pilihan tepat bagi masyarakat dari berbagai kalangan. Sebagai usaha kecil yang berkembang, Rempeyek dan Keripik Pisang

Aisyah hadir dengan tujuan melestarikan cita rasa kuliner nusantara sekaligus memberikan alternatif camilan sehat, terjangkau, dan mudah dijangkau oleh konsumen. Dengan dukungan bahan baku yang melimpah seperti pisang lokal, kacang tanah, serta tepung, usaha ini memiliki prospek yang menjanjikan untuk berkembang lebih luas.

Beberapa penelitian sebelumnya telah membahas pentingnya studi kelayakan dalam usaha kecil dan menengah. Penelitian oleh (Hasan & Rohman, 2024) Dalam pengembangan UMKM, studi kelayakan bisnis memiliki manfaat yang sangat besar, di antaranya membantu menghindari risiko kerugian, mendukung perencanaan bisnis, mempermudah memulai usaha, memudahkan proses pengawasan, serta memfasilitasi pengendalian usaha. Penelitian oleh (Bebasari et al., 2024) Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam perekonomian nasional. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah unit usaha di Indonesia didominasi oleh UMKM yang mencapai 99,99% dan mampu menyerap 97% dari total angkatan kerja. UKM juga berkontribusi sekitar 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Sementara itu, studi yang dilakukan oleh (Hartanto, 2023) Studi kelayakan bisnis dapat digunakan untuk mendapatkan gambaran apakah suatu perusahaan yang ada atau yang akan datang layak untuk dijalankan. Penelitian ini bertujuan untuk menjadi tolak ukur apakah bisnis Peyek Mbok Tun sudah dikatakan layak atau tidak untuk dijalankan. Penelitian oleh Erlangga Aditya Pratama et al., (2025) Permintaan terhadap makanan ringan berbahan lokal meningkat seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat yang cenderung mencari camilan sehat, praktis, dan memiliki nilai budaya. Oleh karena itu, produk seperti rempeyek dan keripik pisang memiliki peluang besar untuk dijadikan oleh-oleh khas daerah.

UMKM memegang peranan vital dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional dan peningkatan penyerapan tenaga kerja (Ilmiah & Hariyana, 2023). Salah satu jenis produk yang banyak dihasilkan UMKM adalah makanan ringan tradisional seperti rempeyek dan keripik pisang. Di tengah pesatnya perkembangan teknologi dan digitalisasi, pemasaran produk lokal kini bisa menjangkau pasar yang lebih luas melalui internet. Hal ini mendorong pentingnya strategi branding dan *digital marketing*, terutama agar produk UMKM seperti rempeyek dan keripik pisang dapat dikenali dan diminati sebagai oleh-oleh khas daerah (Ilmiah & Hariyana, 2023). Rempeyek Mak Sri, misalnya, merupakan UMKM yang masih menghadapi tantangan dalam hal promosi karena

# **ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL USAHA REMPEYEK DAN KRIPIK PISANG AISYAH**

keterbatasan pemahaman branding dan pemasaran digital, sehingga kurang dikenal masyarakat luar (Ilmiah & Hariyana, 2023). Hal ini menunjukkan pentingnya kelayakan usaha secara finansial dan pemasaran agar produk lokal khas dapat berkembang secara berkelanjutan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi kelayakan finansial usaha Rempeyek dan Keripik Pisang Aisyah menggunakan metode *NPV*, *IRR*, *PI*, dan *PP*, sehingga dapat diketahui apakah usaha ini layak dijalankan secara ekonomi.

## **KAJIAN TEORITIS**

### **Kelayakan Investasi**

Analisis kelayakan investasi sangat penting bagi keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Menurut Kasmir (2015), studi kelayakan bisnis dilakukan untuk mengetahui layak tidaknya suatu usaha dijalankan dengan mempertimbangkan aspek finansial, pasar, teknis, dan manajerial. UMKM yang memiliki perencanaan keuangan dan analisis kelayakan lebih cenderung bertahan dalam jangka panjang.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan pengumpulan data melalui observasi langsung terhadap proses produksi dan penjualan, serta wawancara. Analisis kelayakan usaha dilakukan terhadap arus kas yang dihasilkan selama lima tahun menggunakan metode Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), dan Internal Rate of Return (IRR) untuk menentukan kelayakan investasi usaha Rempeyek dan Kripik Pisang baik untuk kondisi saat ini maupun proyeksi masa yang akan datang.

### **Net Present Value**

Net Present Value (NPV) adalah perbedaan antara nilai saat ini dari arus kas masuk dan arus kas keluar dalam jangka waktu tertentu (Rumiyanto et al., 2015). Nilai ini diperoleh dengan menghitung nilai sekarang dari arus kas masa depan yang didiskontokan menggunakan Tingkat diskonto tertentu. Jika NPV bernilai positif, hal ini menunjukkan bahwa usaha tersebut memiliki potensi untuk memberikan keuntungan bagi Perusahaan. Nilai NPV dapat dihitung dengan rumus :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Cft}{1+k} - 10$$

Keterangan:

NPV : Net Present Value

Cft : Aliran kas tahun pertama

10 : Investasi awal tahun

K : Tingkat bunga (Discount rate)

Kriteria:

$NPV > 0$  = Usaha Layak

$NPV < 0$  = Usaha Tidak Layak

Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat diskonto (discount rate) yang menjadikan samaantara present value dari penerimaan cash dan present value dari nilai atau investasi discount rate/tingkat diskonto yang menunjukkan net present value atau sama besarnya dengan nol (Gitusudarmo & Basri, 2002:148) IRR dapat dihitung dengan rumus :

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} (i_2 - i_1)$$

Keterangan:

IRR : Internal Rate of Return

i1 : Tingkat bunga pertama

i2 : Tingkat bunga kedua

NPV1 : NPV pada tingkat bunga pertama

NPV2 : NPV pada tingkat bunga kedua

Kriteria:

$IRR > \text{Discount rate}$  = Usaha Layak

$IRR < \text{Discount rate}$  = Usaha Tidak Layak

### ***Payback Period***

Payback Period (PP) adalah waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi awal (Wati, 2016). PP memberikan gambaran tentang durasi pengembalian modal, yang penting untuk memahami likuiditas usaha. Payback Period dapat dihitung dengan rumus:

# **ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL USAHA REMPEYEK DAN KRIPIK PISANG AISYAH**

$$Payback\ Period = n + \frac{(a - b)}{(c - b)} \times 1\ tahun$$

Keterangan:

n : Tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum bisa menutup investasi mula-mula

a : Jumlah investasi mula-mula

b : Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke - n

c : Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n +[1]

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Deskripsi Rempeyek Aisyah**

Rempeyek Aisyah adalah usaha yang memproduksi dua jenis makanan ringan yaitu rempeyek dan keripik pisang. Produksi dilakukan secara rumahan dengan kapasitas 100 bungkus per hari (50 rempeyek dan 50 keripik pisang) dengan harga jual Rp5.000 per bungkus. Produk ditunjukkan untuk konsumen rumah tangga, warung makan, serta dijadikan oleh-oleh.

### **Investasi awal**

Investasi merupakan besaran nilai yang harus dikeluarkan untuk menjalankan suatu usaha, dengan nilai besaran yang disesuaikan dengan jenis usahanya. Salah satu yang menjadi faktor penting dalam menjalankan usaha rempeyek adalah modal investasi yang merupakan sarana utama dalam kelancaran produksi. Biaya dalam usaha ini sebesar Rp4.910.000. biaya investasi terbesar terletak pada biaya investasi wajan besar yaitu 8,15% daan biaya terkecil yaitu pada pisau sebesar 1,53.

**Tabel 1. Investasi Awal**

No	Nama Peralatan	Jumlah	Harga Satuan	Total	%
1	Wajan besar	1	Rp400,000.00	Rp400,000.00	8.15%
2	Kompor gas	1	Rp350,000.00	Rp350,000.00	7.13%
3	Gas LPG	1	Rp200,000.00	Rp200,000.00	4.07%
4	Talenan	1	Rp250,000.00	Rp250,000.00	5.09%

5	Keranjang	2	Rp150,000.00	Rp300,000.00	6.11%
6	Spatula/sodet	2	Rp45,000.00	Rp90,000.00	1.83%
7	Ember	2	Rp80,000.00	Rp160,000.00	3.26%
8	Pisau	3	Rp25,000.00	Rp75,000.00	<b>1.53%</b>
9	Parutan pisang kayu	1	Rp85,000.00	Rp85,000.00	1.73%
10	sewa bangunan	1	Rp 3,000,000.00	Rp3,000,000.00	<b>61.10%</b>
	<b>Total</b>			<b>Rp4,910,000.00</b>	<b>100.00%</b>

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

### Biaya Tetap

Biaya tetap (fixed cost) merupakan besaran nilai yang harus dikeluarkan dalam kegiatan produksi, dengan kecenderungan nilai yang tetap untuk satu bulan berjalan. Biaya tetap per bulan pada usaha Rempeyek dan Kripik Pisang sebesar Rp140.000 dengan komponen terbesar terletak pada biaya listrik yaitu 71,43% dan terkecil pada penyusutan peralatan sebesar 28,57%.

**Tabel 2. Biaya Tetap**

No	Keterangan	Nilai	%
2	Biaya Listrik	100,000	71.43%
3	Penyusutan Peralatan	40,000	28.57%
	<b>TOTAL</b>	<b>140,000.00</b>	<b>100.00%</b>

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

### Biaya Variabel

Biaya variable Adalah biaya yang jumlahnya berubah seiring dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Biaya variable yang dikeluarkan untuk menghasilkan 50 kripik pisang dan 50 rempeyek Adalah sebesar Rp249.000 dengan komponen terbesar terletak pada tepung beras 28.92% dan terkecil plastik 4.02%

# ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL USAHA REMPEYEK DAN KRIPIK PISANG AISYAH

**Tabel 3. Biaya Variabel**

Nama bahan	Jumlah	Harga satuan	Total	%
Pisang	1	Rp20.000/sisir	Rp20,000.00	8.03%
Kacang	1	Rp25.000/liter	Rp25,000.00	10.04%
Tepung tapioca	3	Rp20.000/kg	Rp60,000.00	24.10%
Tepung beras	3	Rp24.000/kg	Rp72,000.00	28.92%
Tepung terigu	1	Rp12.000/kg	Rp12,000.00	4.82%
Bawang putih	1	Rp8.000/bks	Rp8,000.00	3.21%
Garam	1	Rp8.000/bks	Rp8,000.00	3.21%
Merica	2	Rp1.000/bks	Rp2,000.00	0.80%
Santan	1	Rp14.000/liter	Rp14,000.00	5.62%
Minyak goreng	1	Rp18.000/liter	Rp18,000.00	7.23%
Plastic	1	Rp10.000/pack	Rp10,000.00	4.02%
<b>Total:</b>			<b>Rp249,000.00</b>	<b>100.00%</b>

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

## Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) merupakan indikator yang digunakan untuk menilai kelayakan suatu usaha, dengan cara mengukur nilai penerimaan usaha pada bulan ke-t dikurangi biaya usaha pada bulan ke-t pada suku bunga yang berlaku (Marcelina et al., 2024). Untuk usaha rempeyek dan kripik pisang Aisyah menghasilkan nilai NPV sebesar Rp2.704.994 Tingkat suku bunga berdasarkan BI-Rate yang berlaku sebesar 5,25% Nilai NPV bernilai positif >0, mengindikasikan bahwa usaha rempeyek dan kripik pisang layak untuk diusahakan dan dikembangkan.

**Tabel 4. Analisis Net Present Value (NPV)**

TAHUN	Arus Kas Tahunan	Discount Rated	
		5.25%	
1	Rp 1,005,000	Rp	954,869

2	Rp 1,645,000	Rp 1,484,984
3	Rp 2,115,000	Rp 1,814,028
4	Rp 2,115,000	Rp 1,723,542
5	Rp 2,115,000	Rp 1,637,570
Jumlah Present Value		Rp 7,614,994
Jumlah Investasi		Rp 4,910,000
<b>NPV</b>		<b>Rp 2,704,994</b>

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

### **Internal Rate of Return (IRR)**

Metode Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat pengembalian yang membuat nilai sekarang (present value) dari arus kas yang diharapkan sama dengan nilai investasi awal. Dengan kata lain, IRR adalah tingkat diskon yang menghasilkan Net Present Value (NPV) nol. Untuk menemukan IRR, digunakan pendekatan coba-coba (trial and error).

Berdasarkan perhitungan awal dengan tingkat bunga 5,25%, diperoleh NPV yang positif. Hal ini menunjukkan bahwa IRR berada jauh di atas 5,25%. Untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat, perhitungan coba-coba dilanjutkan dengan tingkat bunga yang lebih tinggi hingga ditemukan dua tingkat bunga yang menghasilkan NPV positif dan negatif. Usaha Rempeyek dan Kripik Pisang ini menghasilkan nilai IRR sebesar 21.33% > 5,25% mengindikasikan bahwa usaha ini layak untuk diusahakan.

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} (i_2 - i_1)$$

$$\textbf{IRR} = 21,33\%$$

### **Payback Period (PP)**

Payback Period (PP) merupakan periode waktu tertentu yang menggambarkan akumulasi arus kas masuk (cash inflow) hingga mencapai jumlah investasi awal dalam nilai sekarang (present value). Dalam studi kelayakan, analisis payback period bertujuan untuk mengukur lamanya waktu yang dibutuhkan suatu usaha atau proyek untuk mengembalikan modal yang telah ditanamkan. Semakin singkat periode pengembalian investasi, semakin baik kelayakan proyek tersebut karena dapat mempercepat perputaran modal.

# **ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL USAHA REMPEYEK DAN KRIPIK PISANG AISYAH**

Berdasarkan hasil perhitungan, investasi awal sebesar Rp4.910.000 dapat tertutup oleh arus kas kumulatif pada tahun ke-3 dan ke-4. Dengan perhitungan interpolasi, diperoleh nilai Payback Period (PP) sebesar 3,4 tahun atau sekitar 3 tahun 4 bulan (1.227 hari). Hal ini berarti modal yang ditanamkan akan kembali dalam jangka waktu tersebut. Karena periode pengembalian investasi masih berada di bawah 5 tahun, maka usaha ini dapat dikatakan layak dijalankan.

$$\text{Payback Period} = n + \frac{(a - b)}{(c - b)} \times 1\text{tahun}$$

***Payback Period = 3,4 tahun***

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Rempeyek dan Keripik Pisang Aisyah di Kota Palu layak dijalankan secara finansial. Hal ini ditunjukkan dengan nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp2.704.994 yang bernilai positif, Internal Rate of Return (IRR) sebesar 21,33% yang lebih tinggi dari tingkat suku bunga acuan 5,25%, Profitability Index (PI) lebih dari 1, serta Payback Period (PP) sebesar 3,4 tahun yang lebih cepat dari batas kelayakan lima tahun. Berdasarkan indikator tersebut, usaha ini memiliki prospek pengembangan yang baik, mampu memberikan keuntungan yang menguntungkan, dan dapat dijadikan referensi bagi pelaku UMKM lain dalam melakukan studi kelayakan sebelum memulai usaha atau melakukan investasi.

### **Saran**

Pemilik usaha disarankan untuk meningkatkan kapasitas produksi secara bertahap, memperkuat strategi pemasaran digital agar produk lebih dikenal luas, serta melakukan inovasi pada varian rasa dan kemasan. Selain itu, menjaga kualitas secara konsisten serta mengupayakan sertifikasi halal dan izin edar resmi penting dilakukan guna meningkatkan kepercayaan konsumen.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Bebasari, N., Fauziah, R., & Yuliani, R. (2024). Pengembangan UKM Peyek dan Kue Ketapang bagi warga Jaya Mulya. *Dedikasi: Jurnal Pengabdian Lentera*, 1(01), 11–16. <https://doi.org/10.59422/djpl.v1i01.267>
- Erlangga Aditya Pratama, Sinta Sukmawati, Putri Mahabbatun Aliyah, Maisya Hayina Zahra, & Perwito Perwito. (2025). Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM Rempeyek 4 Sekawan : Strategi Analisis SWOT. *Jurnal Riset Manajemen*, 3(1), 194–222. <https://doi.org/10.54066/jurma.v3i1.2988>
- Hartanto. (2023). *Analisis Kelayakan Bisnis UMKM “Peyek Mbok Tun.”* 44–52.
- Hasan, A. A., & Rohman, A. (2024). Studi Kelayakan Bisnis Dalam Pengembangan UMKM Di Indonesia. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(6), 1–14.
- Ilmiah, I., & Hariyana, N. (2023). Pendampingan Dan Penerapan Branding Produk Sebagai Strategi Pemasaran UMKM “Rempeyek Mak Sri.” *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 4(3), 1627–1634. <http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/1163%0Ahttps://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/download/1163/875>
- Kasmir, L. (2015). Studi Kelayakan Bisnis: Edisi Revisi. Prenada Media. <https://books.google.co.id/books?id=oQRBDwAAQBAJ>
- Rumiyanto, Irwan, H., & Purbasari, A. (2015). Analisa Studi Kelayakan Penambahan Mesin CNC Baru dengan Metode NPV(Net Present Value) di PT. Usda Seroja Jaya Shipyard Batam. *Profisiensi*, 3(2), 151–159.
- Sely Apriliana, F. (2017). Analisa Studi Kelayakan Penambahan Mesin Cnc Dengan Metode Profitability Index (Pi) Di Pt. Usa Seroja Jaya Shipyard Batam. *Profisiensi*, 5(1), 7–12.
- Wati, M. (2016). Analisis Payback Period Sebagai Dasar Kelayakan Investasi. *Jurnal Daya Saing*, 2(2), 117–124. <https://doi.org/10.35446/dayasaing.v2i2.54>