

ANALISIS KELAYAKAN USAHA PADA UMKM SEKTOR MINUMAN KEKINIAN "TUMBAS TEH SUSU" JEMBER

Muhammad Hanip ^{a*}, Adil Kristianto ^b, Alfin Dwi Yulianto ^c, Adelia Kusuma Ningrum ^d, Meynisa Aulia Khoirurizka ^e, Destha Bunga Nanda ^f, Fatihatur Rizqiyah ^g, Aza Citra Khodijah Gg ^h, Salsa Nabila Julia Putranti ⁱ, Ruwanda Oktavia Andini ^j, Tasya Nur Imaniyah ^k, Oryza Ardhiarisca ^l
Avisenna Harkat ^m

^a Jurusan Bisnis; muhammaddhaniff17@gmail.com, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

^b Jurusan Bisnis; kristiantoadil35@gmail.com, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

^c Jurusan Bisnis; alfndwiy77@gmail.com, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

^d Jurusan Bisnis; adeliaaningrum@gmail.com, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

^e Jurusan Bisnis; meynisakhoirurizka@gmail.com, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

^f Jurusan Bisnis; desthabungananda123@gmail.com, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

^g Jurusan Bisnis; fatihaturrizqiyah178@gmail.com, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

^h Jurusan Bisnis; aza_azacitra707@gmail.com, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

ⁱ Jurusan Bisnis; salsanabilajuliaputranti@gmail.com, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

^j Jurusan Bisnis; ruwandaoktavia06@gmail.com, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

^k Jurusan Bisnis; turimaniyah@gmail.com, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

^l Jurusan Bisnis; oryza_risca@polije.ac.id, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

^m Jurusan Bisnis; avisenna@polije.ac.id, Politeknik Negeri Jember; Jl. Mastrip No.164, Jember, Jawa Timur.

* Penulis Korespondensi: Muhammad Hanip

ABSTRACT

This study aims to analyze the feasibility of the "Tumbas Teh Susu" beverage business in Jember Regency based on financial and non-financial aspects. The research employs a qualitative descriptive approach, with data collection techniques including observation, in-depth interviews, and documentation. The analysis encompasses legal, market, financial, technical, management, socio-economic, and environmental aspects. The non-financial analysis results indicate that the business possesses strong market prospects among students, a strategic location, and efficient production processes. However, improvements in formal legal licensing are still required. Financially, the business is highly feasible, indicated by a Net Present Value (NPV) of Rp91.388.420, a Profitability Index (PI) of 10.14, and a Payback Period (PP) of less than 3 months. Overall, the "Tumbas Teh Susu" business is declared feasible to operate and has strong potential for sustainable development.

Keywords: Business Feasibility; Milk Tea; UMKM; Financial Analysis; Non-Financial Aspects.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha minuman "Tumbas Teh Susu" di Kabupaten Jember berdasarkan aspek finansial dan non-finansial. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Analisis dilakukan mencakup aspek hukum, pasar, keuangan, teknis/operasional, manajemen, ekonomi sosial, dan dampak lingkungan. Hasil analisis non-finansial menunjukkan bahwa usaha ini memiliki prospek pasar yang kuat di lingkungan mahasiswa, lokasi strategis, serta proses produksi yang efisien. Namun, pada aspek hukum, usaha masih memerlukan penguatan legalitas formal. Dari aspek keuangan, usaha dinilai sangat layak dengan nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp91.388.420, *Profitability*

Index (PI) sebesar 10,14, serta *Payback Period* (PP) kurang dari 3 bulan. Secara keseluruhan, usaha “Tumbas Teh Susu” dinyatakan layak untuk dijalankan karena memenuhi kriteria kelayakan pada mayoritas aspek yang diuji dan memiliki potensi yang kuat untuk pembangunan berkelanjutan.

Kata Kunci: Analisis Kelayakan Usaha; Teh Susu; UMKM; Aspek Finansial; Aspek Non-Finansial.

1. PENDAHULUAN

UMKM di Indonesia menunjukkan tren positif, khususnya sektor kuliner. Dengan peran strategisnya dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan menyerap tenaga kerja, UMKM menjadi penopang perekonomian nasional. Salah satu subsektor dengan pertumbuhan pesat adalah minuman kekinian seperti teh susu, *thai tea*, dan *matcha*, yang banyak diminati oleh berbagai kalangan terutama remaja dan mahasiswa.

Tren konsumsi minuman modern mendorong permintaan tinggi terhadap produk berbasis teh dan susu, sekaligus meningkatkan persaingan yang menuntut strategi tepat untuk bertahan jangka panjang [1]. Oleh karena itu, diperlukan suatu perencanaan usaha yang matang sebelum menjalankan bisnis.

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk menilai kelayakan suatu usaha adalah studi kelayakan usaha. Studi kelayakan merupakan proses analisis yang dilakukan untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan atau tidak berdasarkan berbagai aspek, baik finansial maupun non finansial [8]. Aspek yang dianalisis ini bertujuan untuk meminimalkan risiko, meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha, serta membantu dalam pengambilan keputusan investasi [2].

Usaha “Tumbas Teh Susu” merupakan salah satu usaha minuman yang beralokasi di Kecamatan Summersari, Kabupaten Jember. Usaha ini berdiri sejak tahun 2023 dan menawarkan berbagai varian minuman berbasis teh dan susu dengan harga yang terjangkau. Lokasi usaha yang berada di lingkungan mahasiswa memberikan peluang pasar yang cukup besar. Selain itu, usaha ini mampu bertahan lebih dari dua tahun dengan sistem pengelolaan yang relatif sederhana, sehingga menarik untuk dianalisis lebih lanjut dari aspek kelayakan usaha. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha “Tumbas Teh Susu” berdasarkan berbagai aspek studi kelayakan usaha serta menilai apakah usaha tersebut layak untuk dijalankan dan dikembangkan di masa yang akan datang.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Teh Susu

Minuman teh susu (*milk tea*) merupakan hasil inovasi perpaduan teh dengan susu yang menghasilkan cita rasa gurih dan manis [3]. Tren konsumsi minuman kekinian di kalangan remaja dan mahasiswa mendorong inovasi berkelanjutan pada variasi rasa seperti *matcha*, cokelat, dan *thai tea*, serta penambahan *topping* seperti boba atau *jelly*. Industri ini memiliki nilai ekonomi tinggi dan potensi pengembangan usaha yang besar karena didukung oleh perkembangan teknologi dan strategi pemasaran melalui media sosial [4].

2.2. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

UMKM adalah usaha ekonomi produktif mandiri yang dijalankan oleh perorangan atau badan usaha dengan kriteria modal dan aset tertentu. Karakteristik utama UMKM di Indonesia adalah pengelolaan yang sederhana, keterbatasan modal, serta peran strategisnya sebagai penyerap tenaga kerja dan penggerak ekonomi lokal. Sektor ini terbukti memiliki ketahanan yang kuat terhadap guncangan ekonomi nasional karena fleksibilitas operasionalnya [7]. Namun, tantangan utama yang dihadapi meliputi keterbatasan modal, minimnya inovasi produk, serta perlunya adaptasi terhadap digitalisasi dan pencatatan keuangan yang sistematis [6].

2.3. Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha merupakan proses analisis mendalam untuk menilai potensi keberhasilan suatu proyek atau bisnis dalam jangka panjang [8]. Analisis ini bertujuan meminimalkan risiko investasi dan meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan [2]. Berdasarkan standar operasional, studi kelayakan mencakup berbagai aspek komprehensif, yaitu: aspek hukum (legalitas formal), aspek pasar (permintaan dan persaingan), aspek keuangan (NPV, BEP, PP, dan PI), aspek teknis (lokasi dan proses produksi), aspek

manajemen (organisasi), serta aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan (dampak terhadap masyarakat dan ekosistem sekitar) [2].

2.3.1. Aspek-Aspek Kelayakan Usaha

Menurut [2] studi kelayakan usaha atau bisnis mencakup analisis berbagai aspek penting secara komprehensif, diantaranya:

a. Aspek Hukum

Aspek hukum mengkaji legalitas suatu bisnis agar sesuai dengan peraturan yang berlaku di wilayah operasionalnya. Analisis ini bertujuan untuk meneliti keabsahan dan keaslian dokumen yang dimiliki sebagai dasar hukum apabila dikemudian hari terjadi masalah [2].

Bagi usaha mikro seperti Tumbas Teh Susu, pemenuhan aspek hukum mencakup perizinan dasar seperti NIB dan izin lokasi usaha, yang juga menjadi syarat pendukung akses pembiayaan dari pihak ketiga.

b. Aspek Pasar

Aspek pasar merupakan salah satu penilaian yang paling penting dalam menilai kelayakan suatu bisnis, karena banyak bisnis yang mengalami kegagalan akibat mengabaikan aspek ini [8]. Analisis aspek pasar mencakup identifikasi konsumen potensial, besar permintaan pasar, tingkat persaingan, dan strategi pemasaran yang tepat.

Dalam konteks usaha minuman, penentuan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk, harga, tempat, dan promosi menjadi kunci dalam merancang strategi yang efektif agar usaha dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang ketat [1].

c. Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan proses mengkaji kelayakan bisnis dari sisi finansial. Pendekatan yang digunakan adalah menganalisis perkiraan arus kas keluar dan masuk selama umur usaha, yang terbentuk dari komponen seperti perkiraan biaya awal, modal kerja, biaya operasi, biaya produksi, dan pendapatan [2]. Beberapa indikator utama yang digunakan dalam analisis aspek keuangan antara lain *Break Even Point* (BEP), *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Profitability Index* (PI).

BEP digunakan untuk mengetahui jumlah minimum penjualan agar usaha dapat menutup seluruh biaya. PP mengukur jangka waktu pengembalian investasi awal. NPV menilai nilai sekarang dari seluruh arus kas bersih, di mana $NPV > 0$ menunjukkan usaha layak secara finansial. Sementara PI mengukur efisiensi investasi, di mana nilai $PI > 1$ menunjukkan bahwa setiap rupiah yang diinvestasikan menghasilkan nilai yang lebih besar dari modal yang dikeluarkan [9].

d. Aspek Teknis atau Operasional

Aspek teknis merupakan hal-hal yang berhubungan dengan penyediaan input dan output dari barang atau jasa yang akan digunakan serta dihasilkan dalam suatu bisnis. Aspek ini akan menguji hubungan-hubungan teknis yang mungkin terjadi pada suatu bisnis dan juga akan menguji fasilitas-fasilitas pemasaran dan penyimpanan (*storage*) yang dibutuhkan untuk menunjang pelaksanaan bisnis dan pengujian sistem-sistem pengolahan yang dibutuhkan [8].

Dalam usaha minuman berskala UMKM, aspek teknis mencakup analisis lokasi usaha, proses produksi, peralatan yang digunakan, hingga efisiensi pengelolaan bahan baku. Standarisasi takaran dan proses produksi menjadi hal penting untuk menjaga konsistensi kualitas produk yang dihasilkan setiap harinya.

e. Aspek Manajemen dan Organisasi

Aspek manajemen menilai keberhasilan usaha dari segi pengelolaan SDM, struktur organisasi, dan rencana pengembangan usaha secara keseluruhan [2]

Pada usaha mikro, struktur organisasi sederhana dan dikelola langsung oleh pemilik. Kemampuan pemilik mengelola seluruh aspek operasional menjadi penentu keberlangsungan usaha jangka panjang.

f. Aspek Ekonomi dan Sosial

Aspek ini mengkaji dampak kegiatan usaha terhadap ekonomi dan sosial masyarakat sekitar [8]. Dampak ekonomi mencakup peningkatan pendapatan pemilik dan penciptaan lapangan kerja, sedangkan dampak

sosial berupa tersedianya produk yang dibutuhkan masyarakat dan terjalinnya hubungan baik antara pelaku usaha dan konsumen.

g. Aspek Dampak Lingkungan

Aspek dampak lingkungan dalam studi kelayakan usaha bertujuan untuk menilai sejauh mana kegiatan usaha memberikan pengaruh terhadap lingkungan sekitar, termasuk faktor persaingan usaha di lokasi yang sama. Analisis ini mencakup identifikasi jenis limbah yang dihasilkan, kemampuan pengelolaan limbah, serta dampak operasional usaha terhadap kenyamanan lingkungan sekitar [2].

Bagi usaha skala mikro seperti usaha minuman, dampak lingkungan yang dihasilkan umumnya berupa limbah padat seperti kemasan plastik dan limbah cair dari proses pencucian peralatan. Pengelolaan limbah yang baik serta kesadaran untuk menjaga kebersihan lingkungan menjadi tanggung jawab pelaku usaha agar kegiatan usaha dapat berjalan secara berkelanjutan dan diterima oleh masyarakat sekitar.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk memahami kelayakan usaha Tumbas Teh Susu dari berbagai aspek: hukum, pasar, keuangan, teknis, manajemen, ekonomi sosial, dan lingkungan. Informan utama dipilih dengan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilik usaha Novi Wulandari yang memiliki pengetahuan menyeluruh mengenai operasional usaha [10].

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung kegiatan operasional, wawancara mendalam dengan pemilik usaha, dan pencatatan lapangan sebagai data pendukung [10].

Analisis data dilakukan dengan menggunakan model analisis interaktif yang dikemukakan oleh [11], yang terdiri dari tiga tahapan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan [11]. Reduksi data dilakukan dengan memilih dan memfokuskan informasi yang relevan dengan tujuan penelitian, khususnya yang berkaitan dengan aspek kelayakan usaha. Data yang telah direduksi kemudian disajikan dalam bentuk narasi deskriptif untuk memudahkan pemahaman dan identifikasi hubungan antar informasi. Tahap akhir berupa penarikan kesimpulan dilakukan berdasarkan hasil analisis yang telah disusun, sehingga diperoleh gambaran mengenai tingkat kelayakan usaha *Tumbas Teh Susu* dari berbagai aspek yang dianalisis.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Profil Usaha

Usaha 'Tumbas Teh Susu' didirikan oleh Ibu Novi Wulandari pada tahun 2023 di Kabupaten Jember. Berawal dari minat pemilik terhadap tren minuman teh, usaha ini dikembangkan dengan konsep stan minuman yang menyasar kalangan mahasiswa dan masyarakat umum di wilayah Sumbersari. Lokasi operasional utama berada di Jl. Jawa No. 7, yang merupakan kawasan padat penduduk dan pusat aktivitas pendidikan. Saat ini, Tumbas Teh Susu menawarkan berbagai varian rasa teh susu dengan sistem pengelolaan mandiri oleh pemilik, mulai dari pengadaan bahan baku hingga proses distribusi kepada konsumen.

4.2. Aspek-Aspek Kelayakan Usaha

4.2.1. Aspek Hukum

a. Analisis Kesesuaian Bisnis dengan Hukum

Aspek hukum bertujuan memastikan bisnis memiliki legalitas yang jelas sesuai peraturan yang berlaku, sekaligus menjadi syarat pendukung dalam memperoleh pembiayaan dari pihak ketiga.

Usaha Teh Susu termasuk kategori usaha mikro perseorangan yang sesuai dengan skala operasionalnya, dan tidak melanggar ketentuan hukum terkait keamanan pangan, kebersihan, maupun penggunaan bahan yang dilarang.

b. Analisis Kemampuan Memenuhi Perizinan

Dalam praktiknya, Usaha Teh Susu belum memiliki legalitas formal dan hanya mengandalkan izin sewa tempat secara lisan kepada pemilik tanah.

c. Kesimpulan Kelayakan Aspek Hukum

Berdasarkan hasil analisis aspek hukum, Usaha Teh Susu dapat dinilai cukup layak untuk dijalankan, namun masih memerlukan perbaikan pada sisi legalitas formal. Hal ini dikarenakan usaha telah sesuai dengan karakteristik usaha mikro serta tidak melanggar ketentuan hukum dalam operasionalnya.

Akan tetapi, kelengkapan perizinan yang masih terbatas seperti belum adanya dokumen legal resmi selain izin sewa secara lisan, menjadi faktor yang perlu segera ditingkatkan agar usaha memiliki kekuatan hukum yang lebih jelas dan dapat berkembang secara berkelanjutan.

4.2.2. Aspek Pasar

a. Analisis Pasar

Minuman teh susu memiliki permintaan tinggi terutama di kalangan remaja hingga dewasa, dengan pasar yang nyata dan potensi besar karena masih banyak konsumen yang berminat pada produk minuman kekinian.

b. Analisis Persaingan

Tingkat persaingan cukup tinggi karena banyaknya pesaing sejenis (UMKM maupun *franchise*), namun peluang tetap terbuka melalui diferensiasi produk, inovasi rasa, dan kualitas pelayanan.

c. Analisis Market

Pangsa pasar awal masih kecil karena banyaknya pesaing, namun dapat ditingkatkan secara bertahap melalui strategi pemasaran yang tepat dan lokasi usaha yang strategis.

d. Analisis Strategi

Pemasaran Strategi pemasaran mencakup pemanfaatan media sosial, pemberian promo, menjaga kualitas produk, serta pelayanan yang ramah dan cepat.

e. Analisis Target Pasar

Target pasar Usaha Teh Susu umumnya adalah kalangan remaja, mahasiswa, dan pekerja muda yang menyukai minuman kekinian dengan harga terjangkau. Selain itu, masyarakat umum juga menjadi target pasar potensial karena produk ini dapat dinikmati oleh berbagai kelompok usia.

4.2.3. Aspek Keuangan

a. Investasi Awal

Investasi awal merupakan seluruh dana yang dikeluarkan pada saat pertama kali usaha didirikan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha Novi Wulandari, total modal awal yang digunakan untuk mendirikan usaha Tumbas Teh Susu berkisar antara Rp10.000.000 hingga Rp11.000.000. Modal tersebut digunakan untuk tiga komponen utama, yaitu pembelian peralatan usaha, pengadaan bahan baku stok awal, serta biaya perlengkapan lainnya. Dari hasil observasi dan wawancara dengan pemilik usaha “Tumbas Teh Susu” diperoleh data sebagai berikut.

Tabel 1. Investasi Awal Peralatan Usaha

Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
Kontainer Bekas	1 unit	3.000.000	1.500.000
Mesin Sealer	1 unit	1.000.000	650.000
Blender	1 unit	300.000	150.000
Termos Air Panas	2 buah	150.000	100.000
Toples Bahan Minuman	3 unit	25.000	45.000
Sendok Takar	3 buah	10.000	15.000
Pitcher / Gelas Ukur	2 buah	20.000	20.000
Perlengkapan Kebersihan	1 paket	50.000	20.000
Total Peralatan Usaha			2.500.000

Selain peralatan di atas, pemilik usaha juga mengeluarkan dana untuk pengadaan bahan baku stok awal sebesar kurang lebih Rp7.000.000 serta biaya perlengkapan lainnya sebesar kurang lebih Rp500.000. Rincian bahan baku stok awal tidak tersedia secara terperinci karena dibeli dalam jumlah besar sekaligus pada saat pertama kali usaha berdiri, namun selanjutnya pembelian bahan baku dilakukan secara rutin sesuai kebutuhan produksi.

Tabel 2. Rekapitulasi Investasi Awal

Komponen Investasi	Jumlah (Rp)
Peralatan Usaha	2.500.000
Bahan Baku Stok Awal	7.000.000
Biaya Perlengkapan Lainnya	500.000
Total Investasi Awal	10.000.000

b. Biaya Operasional Per Bulan

Biaya operasional adalah biaya yang dikeluarkan secara rutin setiap bulan untuk menjalankan kegiatan usaha. Biaya operasional terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*) yang jumlahnya tidak berubah setiap bulan, dan biaya variabel (*variable cost*) yang berubah mengikuti volume produksi.

Tabel 3. Rincian Bahan Baku dan Kemasan

Nama Barang	Besaran	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
Bubuk <i>Thai Tea</i>	1 kg	120.000	120.000
Bubuk <i>Matcha</i>	400 gr	58.000	58.000
Teh	500 gr	35.000	35.000
Gula Pasir	5 kg	16.000	80.000
Susu Kental Manis	6 kaleng	12.000	72.000
Creamer bubuk	1 kg	45.000	45.000
Cup Plastik	1 pak (100 pcs)	45.000	45.000
Tutup Cup	1 pak	25.000	25.000
Sedotan	1 pak	20.000	20.000
Plastik Kemasan	1 pak	15.000	15.000
Total			515.000

Tabel di atas merupakan contoh belanja bahan baku dan kemasan dalam satu periode pembelian. Pembelian dilakukan secara berkala sesuai kebutuhan produksi harian. Berdasarkan data tersebut, estimasi biaya operasional bulanan usaha Tumbas Teh Susu disajikan pada tabel berikut.

Tabel 4. Estimasi Biaya Operasional Per Bulan

Komponen Biaya	Jenis Biaya	Total (Rp)
Sewa tempat (termasuk listrik)	Tetap	400.000
Iuran kebersihan	Tetap	50.000
Bahan baku (the, bubuk, susu, gula)	Variabel	1.200.000
Kemasan (cup, tutup, sedotan, plastik)	Variabel	200.000
Biaya tak terduga (5%)	-	92.500
Total Biaya Operasional Per Bulan		1.942.500

c. Proyeksi Pendapatan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, produk Tumbas Teh Susu dijual dengan harga berkisar antara Rp5.000 hingga Rp10.000 per cup, dengan rata-rata harga Rp7.000 per cup. Estimasi penjualan rata-rata sebanyak 30 cup per hari dengan 26 hari kerja per bulan.

Tabel 5. Proyeksi Pendapatan

Periode	Perhitungan	Total (Rp)
Per Hari	30 cup x 7.000	210.000
Per Bulan	26 hari kerja x 210.000	5.460.000
Per Tahun	12 bulan x 5.460.000	65.520.000

Asumsi 26 hari kerja per bulan mengacu pada operasional 6 hari kerja per minggu.

d. Proyeksi Laba/Rugi

Tabel 6. Estimasi Laba/Rugi Per Bulan

Keterangan	Jumlah (Rp)
Total Pendapatan	5.460.000
Total Biaya Operasional/Bulan	1.942.500

Laba Bersih Per Bulan	3.517.500
Laba Bersih Per Tahun	42.210.000

e. Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) adalah titik di mana usaha tidak memperoleh keuntungan maupun mengalami kerugian. Analisis BEP dilakukan untuk mengetahui jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan.

Tabel 7. Komponen Perhitungan BEP

Keterangan	Nilai (Rp)
Biaya Tetap per bulan	450.000
Harga jual rata-rata per cup	7.000
Biaya variabel per cup	1.400.000: (30 cup x 26 hari) = Rp1.795
BEP Unit	450.000: (7.000 - 1.795) = 86 cup/bulan
BEP Per Hari	86 cup: 26 hari = 3-4 cup/hari

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa usaha hanya perlu menjual sekitar 3-4 cup per hari untuk menutup seluruh biaya tetap. Nilai ini jauh di bawah kapasitas penjualan aktual sebesar 30 cup per hari, sehingga usaha Tumbas Teh Susu memiliki tingkat keamanan yang sangat baik terhadap risiko kerugian.

f. Payback Period (PP)

Payback Period adalah jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan seluruh investasi awal dari laba bersih yang dihasilkan oleh usaha.

Tabel 8. Perhitungan Payback Perio

Keterangan	Nilai (Rp)
Investasi Awal	10.000.000
Laba Bersih Per Bulan	3.571.500
<i>Payback Period</i>	Rp10.000.000: Rp3.517.500 = +/-2,8 bulan

Perhitungan ini mengasumsikan laba bersih per bulan tetap sebesar Rp3.517.500 tanpa fluktuasi musiman atau perubahan biaya operasional. Berdasarkan hasil perhitungan, modal awal usaha diperkirakan dapat kembali dalam waktu kurang dari 3 bulan. Nilai *Payback Period* yang sangat singkat ini mencerminkan bahwa usaha Tumbas Teh Susu memiliki tingkat pengembalian investasi yang cepat dan menguntungkan.

g. Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) merupakan metode yang digunakan untuk menilai nilai sekarang dari seluruh arus kas bersih yang diterima selama umur usaha. Analisis NPV dilakukan dengan asumsi umur usaha 3 tahun dan tingkat diskonto 12% per tahun, mengacu pada rata-rata suku bunga kredit UMKM.

Tabel 9. Perhitungan *Net Present Value* (NPV)

Arus Kas Bersih (Rp)	Discount Factor (12%)	Present Value (Rp)
42.210.000	0,893	37.693.530
42.210.000	0,797	33.641.370
42.210.000	0,712	30.053.520
Total NPV		101.388.420
Investasi Awal		(10.000.000)
NPV		91.388.420

Nilai NPV yang diperoleh sebesar Rp91.388.420 menunjukkan angka yang positif. Sesuai dengan kriteria kelayakan, apabila $NPV > 0$ maka usaha dinyatakan layak untuk dijalankan. Dengan demikian, usaha Tumbas Teh Susu dinilai layak secara finansial karena menghasilkan nilai tambah yang signifikan bagi pemilik modal.

h. Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI) merupakan rasio yang mengukur efisiensi investasi, yaitu seberapa besar nilai yang dihasilkan untuk setiap satu rupiah yang diinvestasikan.

Tabel 10. Perhitungan *Payback Period*

Keterangan	Nilai (Rp)
Total <i>Present Value</i>	101.388.420
Investasi Awal	10.000.000
<i>Profitability Index</i> (PI)	$101.388.420 / 10.000.000 = 10,14$

Nilai PI sebesar 10,14 menunjukkan angka yang jauh di atas Sesuai kriteria kelayakan, apabila $PI > 1$ maka usaha dinyatakan layak untuk dijalankan. Nilai ini mengindikasikan bahwa setiap Rp1 yang diinvestasikan menghasilkan nilai sebesar Rp10,14, yang mencerminkan efisiensi investasi yang sangat tinggi.

Berdasarkan hasil analisis seluruh indikator keuangan, usaha Tumbas Teh Susu dinyatakan LAYAK untuk dijalankan. Hal ini didukung oleh laba bersih bulanan sebesar Rp3.517.500, nilai BEP yang sangat rendah (hanya 3-4 cup per hari), *Payback Period* yang singkat (kurang dari 3 bulan), NPV bernilai positif sebesar Rp91.388.420, serta PI sebesar 10,14 yang jauh melampaui angka 1.

4.2.4. Aspek Teknik / Operasi

a. Analisis Lokasi Usaha

Tumbas Teh Susu berlokasi di Jalan Jawa, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember. Lokasi ini tergolong strategis karena berada di lingkungan yang dekat dengan mahasiswa serta pusat aktivitas masyarakat. Selain itu, lokasi usaha mudah diakses dan berada di area yang cukup ramai sehingga mendukung kelancaran operasional dan penjualan produk. Berdasarkan hasil wawancara, tempat usaha ini menggunakan sistem sewa dengan biaya sekitar Rp 400.000 per bulan yang sudah termasuk listrik dan penggunaan fasilitas seperti kulkas. Selain itu, terdapat biaya tambahan berupa iuran kebersihan sebesar Rp 50.000 per bulan. Hal ini menunjukkan bahwa dari sisi lokasi dan fasilitas, usaha ini cukup efisien dan tidak memerlukan biaya operasional yang terlalu besar. Efisiensi pengelolaan bahan baku yang baik juga turut memperkuat stabilitas keuangan.

b. Analisis Proses Produksi

Proses produksi sederhana: penyeduhan teh, pencampuran susu dan bubuk, pengadukan, penambahan es, lalu pengemasan dengan cup plastik bersealer. Penggunaan bahan baku sudah terstandar (30–40 gram per liter air, menghasilkan ±10 cup per liter), sehingga konsistensi rasa dan kualitas terjaga.

c. Analisis Peralatan dan Teknologi

Peralatan utama meliputi blender, termos air panas, gelas ukur, toples bahan, mesin sealer, dan kontainer bekas sebagai tempat berjualan. Investasi peralatan tergolong rendah namun mampu menunjang operasional secara optimal.

d. Analisis Ketersediaan dan Pengelolaan Bahan Baku

Bahan baku utama seperti teh, gula, susu, bubuk *thai tea*, dan *matcha* relatif mudah diperoleh di pasaran. Berdasarkan hasil wawancara, seluruh bahan yang digunakan juga dipastikan halal sehingga aman dikonsumsi oleh masyarakat. Pengelolaan bahan baku menjadi keunggulan usaha ini; selama lebih dari dua tahun tidak pernah terjadi pemborosan. Meski demikian, beberapa bahan seperti teh memiliki risiko kerusakan sehingga pengendalian stok tetap penting.

e. Analisis Kapasitas Produksi dan Tenaga Kerja

Saat ini usaha dijalankan secara mandiri oleh pemilik. Kapasitas produksi masih mampu memenuhi permintaan harian secara fleksibel berkat proses yang sederhana dan efisien.

f. Analisis Efisiensi Operasional

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa usaha memperhatikan efisiensi biaya operasional dengan mengatur penggunaan bahan secara ketat dan memfokuskan penjualan pada produk *best seller* untuk meningkatkan efisiensi produksi.

4.2.5. Aspek Manajemen Dan Organisasi

a. Analisis Kepemilikan dan Permodalan Usaha

Usaha minuman ini merupakan usaha perseorangan yang didirikan pada tahun 2023. Pemilik usaha bertindak sebagai pemilik modal sekaligus pengelola utama dalam menjalankan kegiatan operasional usaha.

Pada tahap awal pendirian menggunakan sistem franchise Teh Tarik Malaka (fasilitas: bahan baku, *branding*, peralatan, kemasan, banner), namun kontainer dimiliki secara mandiri.

Modal awal Rp10.000.000–Rp11.000.000 digunakan untuk kontainer (Rp1.500.000), mesin sealer (Rp650.000), perlengkapan (Rp500.000), dan bahan baku awal (Rp7.000.000). Seiring waktu, usaha berkembang secara mandiri dengan perubahan *branding*.

b. Analisis Pengelolaan dan Kualifikasi Pengelola Usaha

Usaha dikelola secara mandiri oleh pemilik (sebelumnya sempat memiliki 1 karyawan). Pemilik mengelola seluruh aspek usaha dari pengadaan bahan baku, produksi, pelayanan, hingga keuangan, dengan sistem stok yang efisien terbukti tanpa pemborosan selama lebih dari dua tahun. Struktur organisasi masih sangat sederhana dengan pemilik sebagai satu-satunya pengambil keputusan sekaligus pelaksana seluruh kegiatan operasional usaha.

c. Analisis Rencana Kerja dan Pengembangan Usaha

Strategi utama usaha adalah menyesuaikan produk dengan selera konsumen melalui komunikasi aktif mengenai preferensi minuman. Menu difokuskan pada produk *best seller* untuk efisiensi operasional dan kemudahan pengelolaan bahan baku. Fokus pengembangan kedepannya dapat pada peningkatan kualitas produk, variasi menu, dan fasilitas usaha tanpa rencana membuka cabang baru.

4.2.6. Aspek Ekonomi dan Sosial

a. Analisis Dampak Ekonomi Usaha

Usaha ini memberikan kontribusi ekonomi nyata bagi pemilik sebagai sumber penghasilan dan terus beroperasi sejak 2023. Pengeluaran rutin (sewa Rp400.000 dan iuran kebersihan Rp50.000 per bulan) turut menggerakkan ekonomi lingkungan sekitar. Selain itu, efisiensi pengelolaan bahan baku tanpa pemborosan selama dua tahun mencerminkan pengendalian biaya yang baik.

b. Analisis Dampak Sosial Usaha

Secara sosial, usaha menyediakan berbagai pilihan minuman kekinian (teh tarik, *thai tea*, *matcha*) yang diminati berbagai kalangan masyarakat. Pendekatan komunikasi aktif dengan konsumen menunjukkan orientasi usaha pada kepuasan pelanggan, bukan sekadar penjualan.

4.2.7. Aspek Dampak Lingkungan

a. Analisis Dampak Lingkungan Usaha

Dampak lingkungan Tumbas Teh Susu tergolong rendah berkat skala operasional yang sederhana. Limbah yang dihasilkan berupa padatan (cup, sedotan, kemasan) dan sedikit limbah cair pencucian, tanpa bahan berbahaya maupun beracun.

b. Analisis Pengelolaan Lingkungan Usaha

Pengelolaan lingkungan dilakukan melalui menjaga kebersihan area, membuang sampah pada tempatnya, dan pembayaran iuran kebersihan rutin.

c. Analisis Dampak terhadap Lingkungan Sekitar

Keberadaan usaha tidak menimbulkan dampak negatif signifikan (tidak ada kebisingan berlebih, bau mengganggu, maupun pencemaran).

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis studi kelayakan, usaha Tumbas Teh Susu di Kabupaten Jember dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Usaha ini telah bertahan lebih dari dua tahun dengan fondasi yang cukup kuat.

Dari sisi non-finansial, usaha memiliki peluang pasar luas terutama di kalangan mahasiswa dan remaja, proses produksi terstandar, pengelolaan bahan baku efisien, dan tidak menimbulkan dampak negatif sosial maupun lingkungan.

Secara finansial, seluruh indikator kelayakan menunjukkan hasil yang sangat positif. Usaha ini mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp3.517.500 per bulan dengan titik impas yang sangat rendah, pengembalian investasi awal yang dapat dicapai dalam waktu kurang dari tiga bulan, serta nilai NPV yang

positif dan *Profitability Index* sebesar 10,14 yang mencerminkan efisiensi investasi yang sangat tinggi. Secara keseluruhan, usaha Tumbas Teh Susu layak untuk dijalankan dan memiliki prospek yang baik untuk terus berkembang apabila dikelola dengan strategi yang tepat dan berkelanjutan.

SARAN

Saran pengembangan usaha: (1) Segera mengurus NIB dan dokumen legalitas formal; (2) Menerapkan pencatatan keuangan yang tertib; (3) Mempertimbangkan penambahan tenaga kerja untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu individu; (4) Mengoptimalkan pemasaran digital; dan (5) Beralih ke kemasan ramah lingkungan. Apabila ditindaklanjuti secara bertahap, Tumbas Teh Susu memiliki potensi besar untuk berkembang secara optimal dan berkelanjutan.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Novi Wulandari selaku pemilik usaha Tumbas Teh Susu atas kesediaannya berbagi informasi yang sangat membantu dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. L. Lubis, T. Saputra, P. Ibrahim, and Zaharafatimah, “Analisis kelayakan usaha bisnis minuman thai tea di kelurahan batu besar batam,” vol. 1, no. 1, pp. 1–7, 2023.
- [2] Sugiyanto, L. Nadi, and I. K. Wnten, *Studi Kelayakan Bisnis*. Banten : Yayasan Pendidikan dan Sosial Indonesia Maju (YPSIM) Banten, 2020.
- [3] N. A. Fatimah, Nurrahman, and W. Herseolistyorini, “Aktivitas Antioksidan, Kadar Air, dan Sifat Sensoris Teh Susu Daun Binahong dengan Variasi Lama Pengeringan Antioxidant Activity, Water Content, and Sensory Properties of Binahong Leaf Milk Tea with Varying Drying Time,” *Jurnal Pangan dan Gizi*, vol. 14, no. 1, pp. 34–43, 2024.
- [4] T. A. Nastiti, R. Nalinda, F. N. Sadiyah, P. P. Pertanian, and Y. Magelang, “Pengembangan Produk Minuman Herbal Seroja Milk Tea Ready to Drink Menggunakan Metode Value Engineering Tiara Ayu Nastiti, Rika Nalinda,” vol. 13, no. 2, 2023.
- [5] R. A. Safitri, Sunarti, A. Parisudha, and Y. Herliyanti, “Kandungan Gizi dalam Minuman Kekinian ‘Boba Milk Tea’ Nutrients in Popular Drinks ‘Boba Milk Tea,’” *Gorontalo Journal of Public Health*.
- [6] I. Khairunnisa *et al.*, *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Sumatera Barat: PT Global Eksekutif Teknologi, 2022.
- [7] M. Elena, “Tahan Banting Mana UMKM di Krisis 1998, 2008, atau Covid-19?” Accessed: Apr. 05, 2026. [Online]. Available: https://ekonomi.bisnis.com/read/20200806/9/1275815/tahan-banting-mana-umkm-di-krisis-1998-2008-atau-covid-19#goog_rewarded
- [8] R. N. Ichsan, L. Nasution, and S. Sinaga, *Studi Kelayakan Bisnis (Business Feasibility Study)*. Medan: CV. Manhaji Medan, 2019.
- [9] A. K. Dewi, M. Indri, M. Din, and Munawarah, “Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM,” no. November, 2025.
- [10] Sugiyono, *METODE PENELITIAN Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- [11] M. B. Miles, A. M. Huberman, and J. Saldana, *Qualitative Data Analysis A Methods Sourcebook*. India: SAGE, 2014.