



Department of Digital Business

**Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)**

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 4 No.4 (2025) pp: 2494-2501

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

---

## Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Abon Ikan Salem Ditinjau Dari Aspek Finansial

Sutrisno

Politeknik Kelautan dan Perikanan Sidoarjo

[Sutrisno221267@gmail.com](mailto:Sutrisno221267@gmail.com)

### Abstrak

*Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melakukan analisis kelayakan bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak dibidang pengolahan produk perikanan yang memproduksi abon ikan salem yang ditinjau dari aspek finansial. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu menggunakan rancangan penelitian kuantitatif yang digunakan untuk menentukan nilai kelayakan finansial dengan indikator penilaian kelayakan finansial yaitu Benefit Cost Ratio (BCR), Payback Period (PP), dan Break Event Point (BEP) sedangkan metode pengumpulan data yang digunakan yaitu metode survey yaitu mengamati secara langsung objek yang akan diteliti sehingga diperoleh data primer untuk melakukan perhitungan nilai kelayakan bisnis yang ditinjau dari aspek finansial. Berdasarkan hasil analisis data diperoleh nilai Benefit Cost Ratio (BCR) sebesar 1,9; Payback Period (PP) sebesar 4,5 bulan; serta Break Event Point (BEP) sebesar 1.793 bugkus per bulan. Berdasarkan hasil analisis aspek finansial yang telah diperoleh, bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak dibidang pengolahan produk perikanan yang memproduksi abon ikan salem yang telah dijalankan ini layak untuk dijalankan, karena memiliki nilai Benefit Cost Ratio (BCR) lebih besar dari 1 yang berarti bahwa keuntungan yang diperoleh lebih besar dari biaya pengeluaran untuk melakukan proses produksi dan pemasaran produk serta nilai Payback Period (PP) sebesar 4,5 bulan lebih kecil dari umur ekonomis investasi yakni selama 5 tahun.*

*Kata kunci: Aspek Finansial, Benefit Cost Ratio, Payback Period, Break Event Point*

### 1. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi pilar utama dalam perekonomian suatu negara dan seringkali menjadi tulang punggung perekonomian suatu negara. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu jenis kegiatan perekonomian masyarakat yang memenuhi syarat kekayaan bersih dan beroperasi dalam skala kecil dan memainkan peranan penting dalam perekonomian Indonesia serta memiliki kontribusi yang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) (Ilham et al., 2025). Kepemilikan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) seringkali dilakukan oleh masyarakat atau badan usaha mandiri (Hamdani, 2020).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu komponen vital dalam struktur perekonomian Indonesia. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah terdapat lebih dari 22 juta UMKM di Indonesia dan menyumbang sekitar 60% dari Produk Domestik Bruto (PDB) serta menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia. Dengan kontribusi yang signifikan ini, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan sebagai motor penggerak pertumbuhan perekonomian di Indonesia (Dewi et al., 2025). Dalam mengelola bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), pelaku usaha perorangan dapat mengekspresikan kreativitas dan inovasi sehingga dapat menghasilkan produk yang unik dan layanan yang spesifik bagi konsumen, serta menciptakan identitas bisnis yang kuat (Sofyan, 2021).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu bidang yang difokuskan pada pengembangan ekonomi dan mempunyai peran yang strategis dalam pertumbuhan ekonomi nasional, hal ini dikarenakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berpengaruh cukup besar terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat di Indonesia karena Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sumber utama penciptaan lapangan kerja yang produktif yang menciptakan peluang kerja yang cukup besar pada berbagai lapisan masyarakat untuk terlibat dalam aktivitas ekonomi tanpa memerlukan kualifikasi pendidikan atau keahlian khusus serta berperan dalam pendistribusian produk-produk industri dalam negeri (Maria et al., 2024; Maulina dan Muhammad, 2023).

Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perkembangan ekonomi global diharapkan terus mengalami peningkatan, seiring dengan adanya berbagai keunggulan yang dimiliki oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) seperti sifatnya yang fleksibel, adaptif, serta mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar (Dirgantara et al., 2018), selain itu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat bertahan dan berkembang di tengah dinamika ekonomi yang berubah-ubah, hal ini dikarenakan UMKM bergerak disektor riil (Ariffianti dan Nuada, 2024) sehingga sangat membantu pemerintah dalam upaya untuk mengurangi tingkat pengangguran dengan menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat (Kaswinata et al., 2023).

Dalam menghadapi lingkungan usaha yang dinamis dengan tingkat persaingan yang semakin ketat, maka perlu dilakukan analisis kelayakan bisnis terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan proses evaluasi untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk dijalankan (Rohmah et al., 2023). Selain itu analisis kelayakan bisnis juga melakukan evaluasi terhadap kelayakan suatu bisnis ketika dioperasikan secara berkelanjutan untuk mencapai keuntungan maksimal dalam jangka waktu yang tidak terbatas dan memiliki peran dalam memastikan keberlanjutan bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di masa depan serta untuk menghindari terjadinya kerugian bagi pihak-pihak yang terlibat (Umar, 2007).

Analisis kelayakan bisnis memiliki beberapa tujuan penting bagi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), diantaranya yaitu membantu dalam memberikan rekomendasi dari setiap aspek bisnis untuk menghindari potensi kerugian yang akan terjadi sehingga pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat mempertimbangkan strategi pemasaran produk yang dihasilkan untuk dapat bersaing dengan kompetitor serta memastikan keberlanjutan usaha di masa depan (Sari dan Nathanael, 2023), selain itu tujuan dari analisis kelayakan bisnis bagi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu perencanaan usaha akan menjadi lebih terstruktur karena dapat memberikan panduan dalam menyusun langkah-langkah operasional serta memberikan kemudahan dalam menjalankan program-program yang telah dibuat dan dapat menjadi acuan dalam pengambilan kebijakan yang tepat bagi perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Adirama et al., 2025; Putri dan Putera, 2020).

Manfaat dari melakukan studi kelayakan bisnis bagi UMKM yaitu dapat mengetahui keuntungan finansial yang akan diperoleh (asumsi profitabilitas yang akan diperoleh oleh UMKM dalam menjalankan bisnis) serta dapat mengetahui faktor-faktor yang akan menghambat dalam menjalankan bisnis di masa depan sehingga dapat merencanakan strategi bisnis yang akan dijalankan, sedangkan tujuan dari penerapan studi kelayakan bisnis diantaranya yaitu mengurangi bahaya kerugian, memfasilitasi perencanaan, mempercepat pelaksanaan operasional usaha, serta memudahkan pemantauan dan pengendalian (Wulansari et al., 2024).

Salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak dibidang pengolahan produk perikanan yang memproduksi abon ikan salem dihadapkan pada berbagai tantangan dalam pengembangan bisnis yang dijalankannya, seperti keterbatasan modal, aspek pasar serta kemampuan manajerial dalam menjalankan bisnisnya. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka pada penelitian ini akan dilakukan analisis kelayakan bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang ditinjau dari aspek finansial, sehingga dapat diketahui bisnis yang dijalankan saat ini layak atau tidak untuk dikembangkan.

## 2. Metode Penelitian

### 2.1 Rancangan Penelitian

Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu menggunakan rancangan penelitian kuantitatif untuk menentukan nilai kelayakan finansial Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak dibidang pengolahan produk perikanan yang memproduksi abon ikan salem dengan indikator penilaian kelayakan finansial yaitu Benefit Cost Ratio (BCR), Payback Period (PP), dan Break Event Point (BEP).

### 2.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode survey yaitu melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti dilapangan serta mengumpulkan data melalui wawancara langsung dengan responden (Tomhisa et al., 2024) sehingga diperoleh data primer yang akan digunakan untuk melakukan perhitungan nilai-nilai kelayakan bisnis yang ditinjau dari aspek finansial.

### 2.3 Analisis Data

#### a. Menentukan Nilai *Benefit Cost Ratio* (BCR)

*Benefit Cost Ratio* (BCR) adalah rasio yang digunakan untuk mengevaluasi kelayakan ekonomi suatu investasi dengan cara membandingkan antara nilai manfaat (*benefit*) yang diperoleh dengan biaya (*cost*) yang dikeluarkan

(Arista dan Dyah, 2022). Total nilai arus manfaat ini diperoleh dari perhitungan keuntungan langsung yang diperoleh dari pengurangan biaya operasi kendaraan sedangkan total nilai arus biaya diperoleh dari total biaya konstruksi, biaya pemeliharaan tahunan, dan pemeliharaan lima tahunan (Fanani, 2021). Hasil perhitungan *Benefit Cost Ratio* (BCR) dapat memenuhi kriteria kelayakan finansial suatu usaha apabila memiliki nilai lebih besar dari 1 (Umami et al., 2024).

Perhitungan nilai *Benefit Cost Ratio* (BCR) menggunakan persamaan berikut:

$$Benefit\ Cost\ Ratio = \frac{Total\ Benefit}{Total\ Cost} \tag{1}$$

b. Menentukan Nilai *Payback Period* (PP)

*Payback Period* (PP) merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui lamanya waktu pengembalian investasi awal dari arus kas yang dihasilkan oleh suatu investasi dan merupakan faktor penentu layak atau tidaknya suatu investasi untuk dijalankan (Khoiriyah dan Haridjanto, 2023). Semakin cepat jangka waktu pengembalian, maka semakin layak suatu investasi untuk dijalankan (Perdana et al., 2024). Perhitungan nilai *Payback Period* (PP) menggunakan persamaan berikut:

$$Payback\ Period = \frac{Total\ Investasi}{Gross\ Profit\ Margin} \tag{2}$$

c. Menentukan Nilai *Break Event Point* (BEP)

*Break Event Point* (BEP) merupakan keseimbangan hasil yang didapatkan dari pendapatan yang diperoleh dengan modal yang dikeluarkan untuk biaya produksi, sehingga usaha yang dijalankan tidak memperoleh laba serta tidak mengalami kerugian, sehingga dengan mengetahui nilai *Break Event Point* (BEP) akan membantu pengusaha untuk menekan biaya tanpa menurunkan kualitas produk yang dihasilkan (Petra et al., 2024). Perhitungan nilai *Break Event Point* (BEP) menggunakan persamaan berikut:

$$Break\ Event\ Point = \frac{Total\ Biaya}{Harga\ Jual} \tag{3}$$

3. Hasil dan Diskusi

3.1 Biaya Tetap

Biaya diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi. Biaya umumnya terbagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan yang tidak dipengaruhi oleh banyaknya produk atau jasa yang dihasilkan dalam rentang waktu tertentu.

Tabel 1. Biaya Tetap

Nama Alat	Harga	Penyusutan	Total
Freezer	2.100.000	60	35.000
Spinner	1.500.000	60	25.000
Sealer	130.000	60	2.167
Kompor	250.000	60	4.167
Wajan	120.000	60	2.000
Blender	350.000	60	5.833
Spatula	12.000	60	200
Baskom	45.000	60	750
Panci	240.000	60	4.000
Pisau	60.000	60	1.000
Talenan	25.000	60	417
Timbangan	80.000	60	1.333
Bangunan	65.000.000	60	1.083.333
<b>Total</b>	<b>69.912.000</b>		<b>1.165.200</b>

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap} &= \text{Biaya penyusutan peralatan per bulan} \\ &= \text{Rp. 1.165.200} \end{aligned}$$

### 3.2 Biaya Bahan Baku

Biaya variabel merupakan biaya yang berubah sebanding dengan perubahan output yang dihasilkan. Salah satu yang termasuk kedalam biaya variabel adalah biaya bahan baku dan biaya operasional. Perhitungan biaya bahan baku abon ikan salem untuk kapasitas bahan baku 300 kg ikan salem dengan jumlah hari produksi selama 15 hari dalam satu bulan adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Biaya Bahan Baku

<b>Nama Biaya</b>	<b>Harga</b>
Ikan salem	6.000.000
Bawang Putih	420.000
Bawang Merah	1.080.000
Daun Salam	300.000
Daun Jeruk	180.000
Lengkuas	375.000
Kunyit	510.000
Gula	330.000
Garam	45.000
MSG	120.000
Minyak	960.000
Gas	1.320.000
Kemasan	2.742.857
Sarung Tangan	180.000
Masker	150.000
<b>Total</b>	<b>14.712.857</b>

### 3.3 Biaya Operasional

Biaya operasional digunakan untuk memproduksi abon ikan salem dengan kapasitas bahan baku 300 kg ikan salem dengan jumlah hari produksi selama 15 hari dalam satu bulan.

Tabel 3. Biaya Operasional

<b>Nama Biaya</b>	<b>Harga</b>
Listrik	200.000
Air	60.000
Tenaga Kerja	900.000
Penyusutan	1.165.200
<b>Total</b>	<b>2.325.200</b>

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya produksi} &= \text{Biaya bahan baku} + \text{Biaya operasional} \\
 &= \text{Rp. } 14.712.857 + 2.325.200 \\
 &= \text{Rp. } 17.038.057
 \end{aligned}$$

### 3.4 Hasil Produksi

Proses produksi abon ikan salem menghasilkan rendemen atau yield produksi sebesar 40% dari total bahan baku ikan salem yang digunakan.

$$\begin{aligned}
 \text{Hasil produksi} &= 300 \text{ Kg} \times 40\% \\
 &= 120.000 \text{ gram}
 \end{aligned}$$

Berat abon ikan salem yang dijual per kemasan 35 gram

$$\begin{aligned}
 \text{Jumlah kemasan} &= \frac{120.000 \text{ gram}}{35 \text{ gram}} \\
 &= 3.429 \text{ pcs}
 \end{aligned}$$

### 3.5 Harga Pokok Produksi

Aspek terpenting dalam manajemen bisnis adalah menetapkan harga pokok produksi, metrik ini mencerminkan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan membantu perusahaan dalam menentukan harga jual yang bersaing dengan pasar. Dengan mengetahui nilai harga pokok produksi, maka pemilik bisnis dapat menjamin bahwa harga jual produk yang dihasilkan akan menutupi semua biaya produksi sekaligus memberikan margin

keuntungan. Perhitungan harga pokok produksi yang tidak tepat dapat menyebabkan perusahaan mengalami kerugian, mengurangi daya saing, atau bahkan gagal mencapai tujuan pasar (Sofiana et al., 2024). Berikut merupakan perhitungan harga pokok produksi UMKM abon ikan salem:

$$\begin{aligned} \text{HPP} &= \frac{\text{Biaya Produksi}}{\text{Total Produksi}} \\ &= \frac{17.038.057}{3.429} \\ &= \text{Rp. 4.969} \end{aligned}$$

Hasil perhitungan terhadap harga pokok produksi abon ikan salem dengan kemasan 35 gram sebesar Rp. 4.969. Harga pokok produksi meliputi seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama proses produksi barang atau jasa, mulai dari pembelian bahan baku hingga produk selesai dan siap dipasarkan atau digunakan. Semua elemen biaya seperti bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik menjadi bagian dari harga pokok produksi. Harga pokok produksi merupakan salah satu aspek penting dalam mengelola biaya yang terkait dengan proses produksi barang atau jasa, sehingga dengan mengetahui nilai harga pokok produksi ini, maka pelaku UMKM dapat menentukan harga jual produk dengan tingkat margin yang telah ditentukan.

### 3.6 Pendapatan

Pendapatan merupakan penghasilan yang timbul karena adanya suatu aktivitas usaha yang dilakukan atau penerimaan dari kegiatan ekonomi yang dilakukan usaha yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan serta hasil penjualan produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan (Wangi et al., 2023). Dalam laporan laba rugi, pendapatan dibagi menjadi dua kategori utama, yaitu pendapatan dari operasional inti perusahaan dan pendapatan dari kegiatan di luar operasional inti perusahaan (Masitoh et al., 2024). Berikut merupakan perhitungan pendapatan yang diperoleh UMKM abon ikan salem:

Harga jual abon ikan salem per kemasan dengan berat 35 gram yang ditetapkan Rp. 9.500

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan} &= \text{Total produksi} \times \text{Harga jual} \\ &= 3.429 \text{ pcs} \times \text{Rp. 9.500} \\ &= \text{Rp. 32.571.429} \end{aligned}$$

Total pendapatan yang diperoleh UMKM abon ikan salem dalam satu periode operasional produksi sebesar Rp. 32.571.429. Menurut (Masitoh et al., 2024), faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan UMKM diantaranya yaitu:

- Modal usaha, merupakan faktor krusial yang memengaruhi pendapatan UMKM karena tanpa adanya modal usaha yang memadai, maka UMKM akan kesulitan dalam memulai kegiatan usahanya, sehingga modal usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UMKM.
- Jam kerja, merupakan faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan UMKM, hal ini dikarenakan semakin lama jam kerja operasional UMKM maka kemungkinan produk yang dihasilkan akan semakin banyak dan produk yang terjual dapat meningkatkan pendapatan UMKM, sehingga jam kerja UMKM memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UMKM.
- Kualitas produk, merupakan faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan UMKM, hal ini dikarenakan jika produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik, maka konsumen selalu membeli produk yang dihasilkan oleh UMKM dan konsumen akan menjadi loyal, sehingga kualitas produk yang dihasilkan oleh UMKM memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UMKM.

### 3.7 Laba Kotor

Laba secara umum adalah selisih dari pendapatan atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu yang sering digunakan sebagai suatu dasar dalam penentuan tingkat margin yang dihasilkan oleh UMKM. Perhitungan laba berguna untuk mengukur tingkat keberhasilan atau kegagalan bisnis suatu UMKM, hal ini dikarenakan laba memiliki pengaruh yang besar terhadap jalannya kegiatan UMKM. Selain mengukur tingkat keberhasilan, laba juga melayani berbagai tujuan yang meliputi pembiayaan kegiatan usaha, investasi dan untuk pengembangan usaha dimasa depan sehingga terjadi kenaikan pendapatan yang bisa meningkatkan laba UMKM (Astuti dan Eko, 2023). Berikut merupakan perhitungan laba kotor yang diperoleh UMKM abon ikan salem:

$$\begin{aligned} \text{Laba kotor} &= \text{Pendapatan} - \text{Biaya produksi} \\ &= \text{Rp. 32.571.429} - \text{Rp. 17.038.057} \\ &= \text{Rp. 15.533.371} \end{aligned}$$

Total laba kotor yang diperoleh UMKM abon ikan salem dalam satu periode operasional produksi sebesar Rp. 15.533.371. Menurut (Astuti dan Eko, 2023), faktor-faktor yang mempengaruhi perolehan laba kotor UMKM diantaranya yaitu:

- a. Modal usaha, merupakan faktor yang berpengaruh terhadap perolehan laba UMKM, hal ini dikarenakan modal usaha akan berpengaruh terhadap jumlah produk yang dihasilkan oleh UMKM, sehingga semakin tinggi modal usaha yang dimiliki oleh UMKM maka semakin banyak pula produk yang dihasilkan serta akan berdampak terhadap meningkatnya laba yang diperoleh UMKM. Sehingga modal usaha yang dimiliki oleh UMKM memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perolehan laba UMKM.
- b. Harga jual produk, merupakan faktor yang berpengaruh terhadap perolehan laba UMKM, hal ini dikarenakan harga jual produk yang jika dikurangi terhadap harga pokok produksi maka akan diperoleh laba yang dihasilkan oleh UMKM. Sehingga semakin tinggi margin yang ditetapkan oleh UMKM maka akan semakin tinggi juga harga jual produk dan akan semakin meningkatkan laba yang dihasilkan. Sehingga harga jual produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perolehan laba UMKM.
- c. Kualitas produk, merupakan faktor yang berpengaruh terhadap perolehan laba UMKM, hal ini dikarenakan jika produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang sesuai dengan ekspektasi konsumen, maka konsumen akan selalu membeli produk yang dihasilkan oleh UMKM dan konsumen akan menjadi loyal. Dengan adanya loyalitas konsumen terhadap produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM maka akan meningkatkan laba yang diperoleh, sehingga kualitas produk yang dihasilkan oleh UMKM memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perolehan laba UMKM.

### 3.8 Benefit Cost Ratio (BCR)

*Benefit Cost Ratio* (BCR) adalah rasio yang digunakan untuk mengevaluasi kelayakan ekonomi suatu investasi dengan cara membandingkan antara nilai manfaat (*benefit*) yang diperoleh dengan biaya (*cost*) yang dikeluarkan (Arista dan Dyah, 2022). Berikut merupakan perhitungan nilai *Benefit Cost Ratio* (BCR) UMKM abon ikan salem:

$$\begin{aligned} \text{Benefit Cost Ratio} &= \frac{\text{Total Benefit}}{\text{Total Cost}} \\ &= \frac{32.571.429}{17.038.057} \\ &= 1,9 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai *Benefit Cost Ratio* (BCR) sebesar 1,9 yang berarti bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan karena memenuhi kriteria kelayakan finansial suatu usaha apabila memiliki nilai *Benefit Cost Ratio* lebih besar dari 1 (Ummi et al., 2024), dimana *Benefit Cost Ratio* digunakan untuk mengevaluasi kelayakan ekonomi suatu investasi dengan cara membandingkan antara nilai manfaat (*benefit*) yang diperoleh dengan biaya (*cost*) yang dikeluarkan (Arista dan Dyah, 2022). Nilai *Benefit Cost Ratio* dapat dikategorikan sebagai berikut: (Fitria et al., 2024)

- a. Jika B/C rasio lebih besar dari 1, maka keuntungan dari usaha tersebut lebih besar daripada pengeluaran sehingga usaha tersebut dapat diterima atau layak dilanjutkan.
- b. Jika B/C rasio kurang dari 1, maka keuntungan dari usaha tersebut lebih kecil dari pada pengeluarannya, sehingga usaha tersebut tidak layak dijalankan dan perlu ditinjau ulang.
- c. Jika B/C Rasio sama dengan 1, maka keuntungan dan pengeluarannya dikatakan seimbang, sehingga perlu dilakukan evaluasi terhadap pelaksanaan proses produksi dan proses pemasaran produk untuk meningkatkan nilai *Benefit Cost Ratio* yang diperoleh

### 3.9 Payback Period (PP)

*Payback Period* (PP) merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui lamanya waktu pengembalian investasi awal dari arus kas yang dihasilkan oleh suatu investasi dan merupakan faktor penentu layak atau tidaknya suatu investasi untuk dijalankan (Khoiriyah dan Haridjanto, 2023). Berikut merupakan perhitungan nilai *Payback Period* (PP) UMKM abon ikan salem:

$$\begin{aligned}
 \text{Payback Period} &= \frac{\text{Total Investasi}}{\text{Gross Profit Margin}} \\
 &= \frac{69.912.000}{15.533.371} \\
 &= 4,5 \text{ Bulan}
 \end{aligned}$$

Nilai *Payback Period* (PP) yang diperoleh sebesar 4,5 bulan yang berarti bahwa modal yang dikeluarkan untuk investasi telah kembali selama 4,5 bulan, hal ini dikarenakan *Payback Period* merupakan waktu pengembalian investasi awal dari arus kas yang dihasilkan oleh suatu investasi dan merupakan faktor penentu layak atau tidaknya suatu investasi untuk dijalankan (Khoiriyah dan Haridjanto, 2023). Menurut (Nurfitrani dan Rindah, 2017) faktor-faktor yang memengaruhi penerapan *Payback Period* secara nyata pada UMKM adalah ukuran usaha kecil dan menengah, tingkat pendidikan pemilik atau penanggung jawab keuangan serta sektor usaha makanan dan minuman.

### 3.10 Break Event Point (BEP)

*Break Event Point* (BEP) merupakan keseimbangan hasil yang didapatkan dari pendapatan yang diperoleh dengan modal yang dikeluarkan untuk biaya produksi, sehingga usaha yang dijalankan tidak memperoleh laba serta tidak mengalami kerugian (Petra et al., 2024). Dengan kata lain, pada titik ini UMKM akan mencapai nilai nol terhadap keuntungan dan kerugian (Fauzi et al., 2024). Berikut merupakan perhitungan nilai *Break Event Point* (BEP) UMKM abon ikan salem:

$$\begin{aligned}
 \text{Break Event Point} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Jual}} \\
 &= \frac{17.038.057}{9.500} \\
 &= 1.793 \text{ pcs}
 \end{aligned}$$

Nilai *Break Event Point* (BEP) yang diperoleh sebesar 1.793 pcs, hal ini berarti dalam satu bulan produk abon ikan salem harus terjual sebanyak 1.793 pcs agar tidak mengalami kerugian. Dimana *Break Event Point* merupakan keseimbangan antara hasil yang didapatkan dari pendapatan yang diperoleh dengan modal yang dikeluarkan untuk biaya produksi, sehingga usaha yang dijalankan tidak memperoleh laba serta tidak mengalami kerugian, dengan mengetahui nilai *Break Event Point* (BEP) akan membantu pengusaha untuk menekan biaya tanpa menurunkan kualitas produk (Petra et al., 2024). Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi nilai *Break Event Point* (BEP), diantaranya yaitu harga jual, biaya tetap serta biaya variabel. Apabila terjadi perubahan terhadap salah satu faktor tersebut, maka akan mempengaruhi nilai *Break Event Point* (BEP).

## 4. Kesimpulan

Penelitian yang telah dilakukan ini bertujuan untuk melakukan analisis terhadap kelayakan bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak dibidang pengolahan produk perikanan yang memproduksi abon ikan salem yang ditinjau dari aspek finansial dengan metode pengumpulan data yang digunakan yaitu metode survey. Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan diperoleh nilai *Benefit Cost Ratio* (BCR) sebesar 1,9; *Payback Period* (PP) sebesar 4,5 bulan; serta *Break Event Point* (BEP) sebesar 1.793 bugkus per bulan. Berdasarkan hasil analisis aspek finansial yang telah diperoleh, bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak dibidang pengolahan produk perikanan yang memproduksi abon ikan salem yang telah dijalankan ini layak untuk dijalankan, karena memiliki nilai *Benefit Cost Ratio* (BCR) lebih besar dari 1 yang berarti bahwa keuntungan yang diperoleh lebih besar dari biaya pengeluaran untuk melakukan proses produksi dan pemasaran produk serta nilai *Payback Period* (PP) sebesar 4,5 bulan lebih kecil dari umur ekonomis investasi yakni selama 5 tahun. Sedangkan nilai *Break Event Point* (BEP) yang diperoleh sebesar 1.793 pcs, yang berarti bahwa dalam satu bulan produk abon ikan salem harus terjual sebanyak 1.793 pcs agar tidak mengalami kerugian.

## Referensi

- Ilham, I., Ine, N. A., Siti, H. S., Yusrayah, Y., dan Nabila, K. Z., "Analisis Margin Laba Kotor dan Laba Bersih Pada UMKM Jamu Oemah Rempah Rolas", *Jurnal Rimba: Riset Ilmu Manajemen Bisnis Dan Akuntansi*, vol. 3, no. 2, pp. 206-214, Mei, 2025
- Hamdani, "Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah", Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020
- Dewi, M., Nilam, A., dan Dwi, A., "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM Di Tinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran (Studi Kasus UMKM Jinji Dimsum)", *Journal of Business Economics and Management*, vol. 1, no. 3, pp. 167-170, Januari, 2025
- Sofyan, A. T., "Resiliensi Dan Inovasi UMKM Sebagai Penggerak Pemulihan Ekonomi", *Jurnal Visionary: Penelitian dan Pengembangan Dibidang Administrasi Pendidikan*, vol. 9, no. 2, pp. 57-65, Oktober, 2021

5. Maria, V., Tesalonika, S., dan Robbi, F. A., "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kecamatan Serang, Kabupaten Serang", *Sammajiva: Jurnal Penelitian Bisnis dan Manajemen*, vol. 2, no. 2, pp. 12-36, Juni, 2024
6. Maulina, Y., dan Muhammad, Y., "Analisis Kelayakan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Handycraft Di Kelurahan Putat Jaya Kecamatan Sawahan Kota Surabaya", *Student Research Journal*, vol. 1, no. 4, pp. 381-386, Agustus, 2023
7. Dirgantara, G. A. G., Mimpin, S., dan Fery, P., "Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha "UMKM" Jeruk Kunci Melati Di Kota Pangkalpinang Di Tinjau Dari Aspek Finansial", *Jurnal Ilmiah Progresif Manajemen Bisnis*, vol. 5, no. 2, pp. 66-72, November, 2018
8. Ariffianti, I., dan Nuada, I. W., "Analisis Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tempe Kobe Panda", *Media Bina Ilmiah*, vol. 18, no. 12, pp. 3169-3176, Juli, 2024
9. Kaswinata., Isnaini, H., Zuhriana, M. N., dan Angga, S., "Signifikansi Peranan UMKM Dalam Pembangunan Ekonomi Di Kota Medan Dalam Prespektif Syariah", *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, vol. 6, no. 2, pp. 718-728, November, 2023
10. Rohmah, M., Dwi, N. T., dan Anton, R., "Studi Kelayakan Usaha Dan Analisis SWOT Pada UMKM Jajak Keminting GM Tenggarong", *Value: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, vol. 18, no. 3, pp. 683-702, September, 2023
11. Umar, H., "Studi Kelayakan Bisnis", Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2007
12. Sari, W. P., dan Nathanael, N. O., "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kue Bangkit Kenanga Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Manajemen", *Jurnal Ekonomika45*, vol. 11, no. 1, pp. 439-449, November, 2023
13. Adirama, D. S., Panji, P., dan Dwi, A., "Peran Analisis Kelayakan Bisnis Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Studi Kasus UMKM Di Cikarang Pusat)", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, vol. 12, no. 1, pp. 1539-1543, Januari, 2025
14. Putri, N. T. P., dan Putera, A. N., "Studi Kelayakan Bisnis Praktis: Konsep dan Aplikasi", Padang: Andalas University Press, 2020
15. Wulansari, A., Ayu, F., Cindy, L. G., Dwi, I. S., Fina, W. W., dan Indah, A. S., " Studi Kelayakan Sebagai Langkah Awal Kesuksesan Bisnis (Studi Kasus Pada UMKM Rumah Organik)", *Lokawati: Jurnal Penelitian Manajemen dan Inovasi Riset*, vol. 2, no. 3, pp. 10-24, April, 2024
16. Tomhisa, N., Sitti, A. R., Zainab, T., Citra, A. R., Yulio, F. P., Zulkipli, M., Sartika, H., Gesy, H., Iffah, S. M., dan Muhammad, R. I., "Analisis Kelayakan Bisnis Pada Usaha Porobico Kota Ambon", *Jurnal Tagalaya*, vol. 1, no. 1, pp. 16-24, Februari, 2024
17. Arista, N., dan Dyah, P. S. P., "Analisis Studi Kelayakan Usaha Dengan Keuangan Dan Pemasaran (Studi Kasus Yellow Bike Coffee)", *Jurnal Ilmiah Teknik dan Manajemen Industri*, vol. 5, no. 1, pp. 48-55, Maret, 2022
18. Fanani, Z. A., "Benefit Cost Analysis Dalam Pembangunan Rusun Penjaringan Dengan Metode NPV, IRR, PP, BCR Menggunakan Software Investment Evaluation", *Scientific Journal of Industrial Engineering*, vol. 2, no. 2, pp. 1-8, September, 2021
19. Ummi, N., Achmad, B., Chyntia, D. O., Dara, M., Ahmad, M. F., Adhim., dan Marcelino, A., "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM Rabeg Kemasam Kule", *Journal of Systems Engineering and Management*, vol. 3, no. 2, pp. 135-141, Desember, 2024
20. Khoiriyah, I., dan Haridjanto, S. D., 2023. "Analisis Kelayakan Penambahan Mesin Kebi Pada Pabrik Beras", *Jurnal Taguchi: Jurnal Ilmiah Teknik dan Manajemen Industri*, vol. 3, no. 1, pp. 526-533, Juni, 2023
21. Perdana, H. A., Mateus, W. P., Muhammad, F. A., Muhammad, S. N., Rizki, A. A., dan Tegar, F., "Analisis Kinerja Operasional Pada UMKM R109", *Indonesian Journal of Economics and Strategic Management*, vol. 2, no. 2, 1915-1922, Juli, 2024
22. Petra, B. A., Amalia, M., Ade, D., dan Valencia, S., "Penerapan Break Event Point (BEP) Pada UMKM Kerupuk Cabe Onang Di Kota Padang", *Gudang Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 2, no. 2, pp. 136-142, Agustus, 2024
23. Sofiana, V., Qori, E. L., Stefani, A., dan Evi, M., "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing dan Penentuan Harga Jual Dengan Pendekatan Cost Plus Pricing Pada UMKM Es Teh Solo Cabang Rawalumbu Kota Bekasi", *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen dan E-Commerce*, vol. 3, no. 4, pp. 148-157, Desember, 2024
24. Wangi, P., Puji, I., dan Neni, S., "Analisis Pengembalian Modal Usaha UMKM T'anggun Pisang Krispi Karawang Dengan Menggunakan Metode Payback Period", *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, vol. 4, no. 5, pp. 7766-7774, November, 2023
25. Masitoh, E., Afifah, K., dan Sari, K., "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Di Kecamatan Baki", *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, vol. 5, no. 2, pp. 3506-3518, November, 2024
26. Astuti, L., dan Eko, T., "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba UMKM Gerabah Di Kabupaten Klaten", *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Ekonomi*, vol. 2, no. 1, pp. 231-245, April, 2023
27. Fitria, A., Dhaiviatul, H., Inayatul, M., Sabrina, A. S., Sonya, E. I., Widya, A. A., dan Avisenna, H., "Analisis Studi Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Kecil Kedai Barokah Kecamatan Sumbersari Jember", *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Nusantara*, vol. 2, no. 1, pp. 49-53, Maret, 2024
28. Nurfitriani, A. F., dan Rindah, F. S., "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerapan Payback Period Sebagai Teknik Penganggaran Modal Pada UMKM Di Kota Bogor", *Jurnal Manajemen dan Organisasi*, vol. 8, no. 2, pp. 89-102, Agustus, 2017
29. Fauzi, A., Eva, R., Gabriella, E., Nurmila, G., Muhammad, K. F., "Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba", *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, vol. 2, no. 1, pp. 83-102, Januari, 2024