

Analisis Kasus Kelayakan Bisnis Percetakan Kanaya Invitation pada Dusun Ketapang

Najwa Azzahra¹, Arum Fiona², Ajeng Navila A.³, Alya Nafi⁴, Yoga Sudrajat⁵, Andhika Dwi K.⁶

^{1, 2, 3, 4, 5, 6} Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMA Salatiga, Indonesia

Email Correspondensi: azahranajwa52@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the business feasibility of Kanaya Invitation Printing, located in Ketapang Hamlet, Susukan District, Semarang Regency. The case analysis was conducted based on six main aspects of a business feasibility study, namely legal, market and marketing, technical and operational, management and human resources, environmental, and financial aspects. This study employed a qualitative descriptive method, with data collected through observation, interviews, and documentation. The results indicate that, from the legal aspect, the business has obtained a Business Certificate (Surat Keterangan Usaha/SKU), providing a legal basis for its operational activities. The market and marketing aspect shows that the business has a clearly defined target market, supported by competitive pricing, satisfactory service quality, and promotional activities through digital media and customer recommendations. From the technical and operational aspect, the production process has been well managed and supported by adequate equipment, along with plans for technological improvement. The management and human resources aspect demonstrates a clear division of responsibilities, although the business is still managed on a family basis. From the environmental aspect, the business activities do not generate significant negative impacts and have the potential to implement more environmentally friendly waste management practices. Meanwhile, the financial aspect indicates that the business is highly feasible, with a Net Present Value (NPV) of IDR 2,448,421,624.88, an Internal Rate of Return (IRR) of 124%, a Profitability Index (PI) of 16, an Average Rate of Return (ARR) of 128%, and a Payback Period (PP) of 10 months and 13 days. Based on the analysis of these six aspects, Kanaya Invitation Printing is considered feasible to operate and further develop due to its promising market prospects, effective operational system, sound business management, minimal environmental impact, adequate legal compliance, and strong financial performance. This study is expected to serve as a reference for business owners in developing their businesses and for future research on business feasibility analysis in the printing industry.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Percetakan Kanaya Invitation yang berlokasi di Dusun Ketapang, Kecamatan Susukan, Kabupaten Semarang. Analisis kasus ini dilakukan berdasarkan enam aspek utama dalam studi kelayakan bisnis, yaitu aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek lingkungan, serta aspek keuangan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada aspek hukum, usaha telah memiliki legalitas berupa Surat Keterangan Usaha (SKU) sebagai dasar pelaksanaan kegiatan operasional. Aspek pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa usaha memiliki target pasar yang jelas, didukung oleh harga yang kompetitif, pelayanan yang baik, serta promosi melalui media digital dan rekomendasi pelanggan. Dari aspek teknis dan operasional, proses produksi telah berjalan dengan baik serta didukung oleh peralatan yang memadai dan rencana pengembangan teknologi produksi. Aspek manajemen dan sumber daya manusia

KEYWORDS:

Business feasibility, Case Analysis, Printing Business, Business Management, UMKM.

KATA KUNCI:

Kelayakan Bisnis, Analisis Kasus, Usaha Percetakan, Manajemen Bisnis, UMKM.

How to Cite:

"Azzahra, N., Fiona, A., Navila, A., Nafi, A., Sudrajat, Y., & Kristiawan, A. D. (2026). Analisis Kasus Kelayakan Bisnis Percetakan Kanaya Invitation pada Dusun Ketapang. *NAAFI: JURNAL ILMIAH MAHASISWA*, 2(4), 668–683."

menunjukkan adanya pembagian tugas yang jelas meskipun usaha masih dikelola secara kekeluargaan. Dari aspek lingkungan, kegiatan usaha tidak menimbulkan dampak negatif yang signifikan dan berpotensi menerapkan pengelolaan limbah yang lebih ramah lingkungan. Sementara itu, dari aspek keuangan, usaha menunjukkan hasil yang sangat layak dengan nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp1.192.073.791,29 Internal Rate of Return (IRR) sebesar 101%, Profitability Index (PI) sebesar 12%, Average Rate of Return (ARR) sebesar 82%, serta Payback Period (PP) selama 12 bulan 21 hari. Berdasarkan hasil analisis terhadap keenam aspek tersebut, usaha Percetakan Kanaya Invitation dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan karena memiliki prospek pasar yang baik, sistem operasional yang mendukung, pengelolaan usaha yang efektif, dampak lingkungan yang minimal, legalitas yang memadai, serta kinerja keuangan yang menguntungkan. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha dalam pengembangan bisnis serta bagi penelitian selanjutnya mengenai analisis kelayakan bisnis pada industri percetakan.

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha yang semakin kompetitif mendorong setiap pelaku usaha untuk memiliki perencanaan bisnis yang matang sebelum memulai maupun mengembangkan usahanya. Perencanaan tersebut diperlukan agar keputusan investasi yang diambil tidak hanya didasarkan pada intuisi, tetapi juga pada analisis yang komprehensif terhadap peluang, risiko, serta kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan secara berkelanjutan. Salah satu pendekatan yang banyak digunakan dalam proses tersebut adalah studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis merupakan proses analisis yang bertujuan untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan berdasarkan berbagai aspek, meliputi aspek hukum, pasar dan pemasaran, teknis dan operasional, manajemen dan sumber daya manusia, lingkungan, serta keuangan. Melalui analisis tersebut, pelaku usaha dapat meminimalkan risiko kegagalan investasi sekaligus meningkatkan peluang keberhasilan usaha dalam jangka panjang (Kasmir and Jakfar 2017).

Industri percetakan merupakan salah satu sektor usaha yang terus berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap berbagai produk cetak, seperti undangan pernikahan, kartu nama, brosur, kemasan produk, dan media promosi lainnya. Meskipun perkembangan teknologi digital telah mengubah pola komunikasi dan pemasaran, kebutuhan terhadap produk percetakan fisik masih tetap tinggi karena memiliki nilai estetika, eksklusivitas, dan dokumentasi yang sulit digantikan oleh media digital. Kondisi tersebut mendorong pelaku usaha percetakan untuk terus berinovasi melalui peningkatan kualitas produk, pemanfaatan teknologi, serta strategi pemasaran yang adaptif agar mampu mempertahankan daya saing di tengah perubahan perilaku konsumen (Prasetyo and Hidayat 2022).

Percetakan Kanaya Invitation merupakan salah satu usaha mikro yang bergerak di bidang jasa desain dan percetakan undangan serta berbagai produk cetak lainnya yang berlokasi di Dusun Ketapang, Kecamatan Susukan, Kabupaten Semarang. Dalam menjalankan usahanya, Percetakan Kanaya Invitation menghadapi berbagai tantangan, antara lain perubahan preferensi konsumen

terhadap undangan digital, meningkatnya persaingan dengan usaha percetakan sejenis, fluktuasi harga bahan baku, serta tuntutan untuk terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan. Kondisi tersebut menuntut pelaku usaha untuk memiliki strategi yang tepat agar mampu mempertahankan keberlangsungan usaha dan meningkatkan daya saing. Menurut (Kotler and Keller 2021), keunggulan bersaing dapat dicapai melalui inovasi produk, peningkatan kualitas layanan, serta kemampuan perusahaan dalam memahami kebutuhan dan keinginan konsumen. Oleh karena itu, diperlukan analisis kelayakan bisnis sebagai dasar dalam menilai potensi pengembangan usaha serta menentukan strategi bisnis yang tepat dan berkelanjutan.

Berbagai penelitian mengenai studi kelayakan bisnis telah dilakukan pada berbagai sektor usaha. Penelitian yang dilakukan oleh (Sari and Wibowo 2023) menunjukkan bahwa aspek pasar, operasional, dan keuangan memiliki peran penting dalam menentukan keberhasilan dan keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Sementara itu, (A. N. Putri and Wijaya 2024) menjelaskan bahwa analisis aspek pasar dan pemasaran menjadi faktor utama dalam mengidentifikasi peluang bisnis serta menyusun strategi pemasaran yang efektif. Di sisi lain, (Jalunggono 2022) menegaskan bahwa penilaian kelayakan investasi melalui indikator keuangan seperti Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI), Average Rate of Return (ARR), dan Payback Period (PP) mampu memberikan dasar yang objektif dalam pengambilan keputusan investasi. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa setiap aspek dalam studi kelayakan bisnis memiliki kontribusi yang saling melengkapi dalam menilai prospek suatu usaha.

Meskipun berbagai penelitian mengenai studi kelayakan bisnis telah banyak dilakukan, sebagian besar masih berfokus pada sektor kuliner, perdagangan, maupun jasa secara umum. Penelitian-penelitian tersebut umumnya hanya menitikberatkan pada aspek tertentu, seperti aspek pasar, pemasaran, atau aspek keuangan, sehingga belum memberikan gambaran kelayakan usaha secara menyeluruh. Penelitian mengenai usaha percetakan, khususnya yang mengkaji kelayakan bisnis berdasarkan enam aspek secara terpadu, masih relatif terbatas. Selain itu, karakteristik usaha percetakan yang memiliki proses produksi, kebutuhan teknologi, serta kondisi pasar yang berbeda dengan sektor usaha lainnya memerlukan analisis yang lebih spesifik. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kelayakan bisnis Percetakan Kanaya Invitation di Dusun Ketapang, Kecamatan Susukan, Kabupaten Semarang berdasarkan enam aspek studi kelayakan bisnis.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis Percetakan Kanaya Invitation berdasarkan enam aspek studi kelayakan bisnis, yaitu aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek lingkungan, serta

aspek keuangan. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pemilik usaha dalam mengambil keputusan pengembangan bisnis serta memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian studi kelayakan bisnis pada usaha percetakan berskala UMKM.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang diperoleh langsung dari pemilik usaha melalui wawancara dan observasi. Metode ini digunakan untuk mendeskripsikan kondisi nyata usaha Percetakan Kanaya Invitation berdasarkan enam aspek studi kelayakan bisnis, yaitu aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek lingkungan sosial budaya, serta aspek keuangan. Melalui pendekatan tersebut, penelitian ini bertujuan memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai kelayakan usaha sebagai dasar dalam pengambilan keputusan pengembangan bisnis.

Penelitian dilaksanakan di Percetakan Kanaya Invitation yang berlokasi di Dusun Ketapang, Kecamatan Susukan, Kabupaten Semarang. Lokasi penelitian dipilih karena usaha tersebut merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang jasa percetakan dan memiliki potensi untuk terus berkembang sehingga perlu dilakukan analisis kelayakan bisnis secara menyeluruh. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung kegiatan operasional usaha, mulai dari proses penerimaan pesanan hingga proses produksi dan pelayanan kepada konsumen. Wawancara dilakukan kepada pemilik usaha, pelanggan, dan masyarakat sekitar untuk memperoleh informasi mengenai kondisi usaha, kualitas pelayanan, serta persepsi masyarakat terhadap keberadaan Percetakan Kanaya Invitation. Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan administrasi pemilik usaha, legalitas usaha, laporan keuangan, serta dokumen pendukung lainnya yang relevan dengan penelitian.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi dianalisis berdasarkan enam aspek studi kelayakan bisnis untuk mengetahui tingkat kelayakan usaha Percetakan Kanaya Invitation. Khusus pada aspek keuangan, analisis dilakukan menggunakan indikator kelayakan investasi, yaitu *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), *Average Rate of Return* (ARR), dan *Payback Period* (PP) berdasarkan data keuangan yang diperoleh dari pemilik usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Hukum

Percetakan Kanaya Invitation merupakan usaha mikro yang bergerak di bidang jasa desain dan percetakan undangan. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, pemilik telah memiliki legalitas berupa Surat Keterangan Usaha (SKU) dan Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai bukti bahwa usaha tersebut telah diakui secara resmi serta memenuhi ketentuan administratif dalam menjalankan kegiatan usaha. Kepemilikan legalitas tersebut menunjukkan bahwa usaha telah memiliki dasar hukum yang memadai untuk melakukan kegiatan operasional secara sah.

Dalam studi kelayakan bisnis, aspek hukum merupakan salah satu aspek penting yang bertujuan untuk memastikan bahwa suatu usaha telah memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Legalitas usaha menjadi dasar dalam menjalankan aktivitas bisnis, memberikan perlindungan hukum kepada pelaku usaha, serta meningkatkan kredibilitas usaha di mata konsumen maupun pihak lain yang berkepentingan (Kasmir and Jakfar 2017).

Kepemilikan SKU dan NIB memberikan berbagai manfaat bagi pelaku usaha, di antaranya mempermudah akses terhadap pembiayaan, program pembinaan pemerintah, kerja sama dengan mitra usaha, serta meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap usaha yang dijalankan. Selain itu, NIB juga berfungsi sebagai identitas resmi pelaku usaha dalam sistem perizinan berbasis risiko melalui *Online Single Submission* (OSS), sehingga dapat mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut, dapat disimpulkan bahwa aspek hukum Percetakan Kanaya Invitation telah memenuhi persyaratan dasar legalitas usaha. Kepemilikan SKU dan NIB menunjukkan bahwa usaha memiliki landasan hukum yang jelas sehingga mendukung keberlangsungan operasional serta memberikan peluang yang lebih besar dalam pengembangan usaha di masa mendatang.

Aspek Lingkungan Sosial Budaya

Analisis aspek lingkungan sosial budaya dilakukan untuk mengetahui pengaruh keberadaan usaha Percetakan Kanaya Invitation terhadap kehidupan sosial masyarakat serta keterkaitannya dengan budaya yang berkembang di lingkungan sekitar. Aspek lingkungan dalam studi kelayakan bisnis menilai kesesuaian lokasi dan kondisi sekitar dengan kegiatan usaha yang dijalankan (A. K. Putri and Latifah 2024). Dalam studi kelayakan bisnis, aspek lingkungan sosial budaya bertujuan untuk menilai kesesuaian usaha dengan kondisi sosial, budaya, serta penerimaan masyarakat terhadap keberadaan usaha tersebut (Kasmir and Jakfar 2017). Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik

usaha, pelanggan, dan masyarakat sekitar, keberadaan usaha percetakan undangan ini masih memiliki peranan penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap media penyampaian informasi di berbagai acara, khususnya pernikahan, khitanan, syukuran, maupun kegiatan sosial lainnya.

Masyarakat di Dusun Ketapang, Kecamatan Susukan, masih memandang penggunaan undangan cetak sebagai bentuk penghormatan kepada tamu undangan. Penyampaian undangan secara langsung melalui media cetak dianggap lebih sopan, lebih menghargai penerima undangan, serta mencerminkan kesungguhan tuan rumah dalam mengundang kerabat, tetangga, maupun relasi. Oleh karena itu, meskipun media digital semakin berkembang, keberadaan undangan cetak masih tetap dibutuhkan dalam berbagai kegiatan masyarakat.

Selain memenuhi kebutuhan masyarakat, keberadaan Percetakan Kanaya Invitation juga memberikan manfaat sosial melalui kemudahan akses masyarakat dalam memperoleh jasa percetakan dengan kualitas yang baik dan lokasi yang mudah dijangkau. Hubungan yang baik antara pelaku usaha dengan pelanggan serta masyarakat sekitar turut menciptakan kepercayaan dan mendukung keberlangsungan usaha.

Berdasarkan hasil analisis tersebut, aspek lingkungan sosial budaya menunjukkan bahwa keberadaan Percetakan Kanaya Invitation memberikan dampak positif bagi masyarakat karena mampu mendukung pelestarian budaya penyampaian undangan secara langsung, mempererat hubungan sosial antar masyarakat, serta memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk percetakan yang masih relevan hingga saat ini. Hasil ini sejalan dengan konsep studi kelayakan bisnis yang menyatakan bahwa suatu usaha dinilai layak apabila memberikan manfaat bagi masyarakat dan diterima oleh lingkungan sosial di sekitarnya (Kasmir and Jakfar 2017). Dengan demikian, dari aspek lingkungan sosial budaya, usaha Percetakan Kanaya Invitation dinilai layak untuk terus dijalankan dan dikembangkan.

Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran merupakan salah satu aspek penting dalam studi kelayakan bisnis yang bertujuan untuk mengetahui potensi permintaan pasar, tingkat persaingan, serta strategi pemasaran yang digunakan dalam mencapai target konsumen. Melalui analisis ini dapat diketahui apakah produk atau jasa yang ditawarkan memiliki peluang untuk diterima oleh pasar dan mampu bersaing dengan usaha sejenis (Kasmir and Jakfar 2017). Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, aspek pasar dan pemasaran pada Percetakan Kanaya Invitation dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Target Pasar

Target pasar Percetakan Kanaya Invitation difokuskan pada calon pengantin beserta keluarga yang akan menyelenggarakan acara pernikahan, khususnya di wilayah Kecamatan Susukan dan sekitarnya. Selain itu, usaha ini juga melayani kebutuhan masyarakat yang memerlukan jasa percetakan untuk berbagai keperluan acara lainnya. Sebagian besar pelanggan berasal dari mantan murid sekolah yang telah mengenal pemilik usaha sebelumnya, sehingga hubungan yang telah terjalin menjadi salah satu faktor yang mendorong kepercayaan pelanggan. Harga yang relatif terjangkau, kualitas hasil cetak yang baik, serta pelayanan yang ramah menjadi alasan utama pelanggan memilih jasa Percetakan Kanaya Invitation.

2. Kondisi Persaingan

Percetakan Kanaya Invitation menghadapi persaingan dengan beberapa usaha percetakan lain yang menawarkan produk dan layanan serupa. Meskipun demikian, usaha ini memiliki keunggulan kompetitif berupa pelayanan yang responsif, kemampuan menyesuaikan desain sesuai kebutuhan pelanggan, serta ketepatan waktu dalam menyelesaikan pesanan. Keunggulan tersebut menjadi nilai tambah yang mampu meningkatkan kepuasan pelanggan dan membangun loyalitas konsumen. Menurut (Kotler and Keller 2021), kualitas pelayanan dan kemampuan memenuhi kebutuhan konsumen merupakan faktor penting dalam menciptakan keunggulan bersaing di tengah persaingan pasar.

3. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Percetakan Kanaya Invitation dilakukan melalui media *online* sebagai sarana promosi utama, seperti media sosial dan aplikasi komunikasi. Selain itu, promosi juga dilakukan melalui rekomendasi pelanggan atau strategi *word of mouth*, yaitu penyampaian informasi berdasarkan pengalaman pelanggan yang telah menggunakan jasa percetakan. Strategi ini dinilai efektif karena mampu meningkatkan kepercayaan calon pelanggan melalui pengalaman positif yang diberikan kepada pelanggan sebelumnya. Kombinasi promosi *online* dan *word of mouth* menjadi salah satu faktor yang mendukung peningkatan jumlah pelanggan. Pemanfaatan pemasaran digital menjadi salah satu strategi yang dapat meningkatkan jangkauan pasar UMKM karena mampu mempertemukan pelaku usaha dengan konsumen secara lebih luas dan efektif. Rahmawati dan Susanto (2023) menyatakan bahwa strategi pemasaran digital memiliki pengaruh terhadap peningkatan kinerja UMKM melalui peningkatan promosi, interaksi pelanggan, dan perluasan pasar (Rahmawati and Susanto 2023).

Berdasarkan hasil analisis tersebut, aspek pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa Percetakan Kanaya Invitation memiliki peluang yang baik untuk terus berkembang. Target pasar yang jelas, harga yang kompetitif, kualitas produk yang baik, pelayanan yang memuaskan, serta penerapan

strategi promosi melalui media *online* dan *word of mouth* menjadi faktor yang mendukung daya saing usaha. Dengan kondisi tersebut, aspek pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa usaha layak untuk dipertahankan dan dikembangkan.

Aspek Manajemen dan SDM

Aspek manajemen dan sumber daya manusia bertujuan untuk menilai bagaimana suatu usaha mengelola sumber daya yang dimiliki agar kegiatan operasional dapat berjalan secara efektif dan efisien. Pengelolaan yang baik meliputi fungsi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sehingga tujuan usaha dapat tercapai secara optimal (Hasibuan 2019). Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, aspek manajemen dan sumber daya manusia pada Percetakan Kanaya Invitation dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Perencanaan Kegiatan Usaha

Dalam pengelolaan usaha cetak undangan pernikahan, pemanfaatan sumber daya manusia dilakukan secara sederhana dengan melibatkan anggota keluarga dalam kegiatan operasional. Pembagian tugas dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama dan kemampuan masing-masing anggota keluarga. Istri bertanggung jawab dalam mengawasi kualitas hasil pekerjaan, sedangkan suami bertanggung jawab dalam pembuatan desain undangan. Anggota keluarga lainnya membantu pada tahap finishing, seperti pemotongan, pelipatan, penyusunan, dan pengemasan undangan sebelum diserahkan kepada pelanggan.

Dalam operasional sehari-hari, setiap anggota keluarga menjalankan tugas sesuai tanggung jawab yang telah disepakati sehingga proses produksi dapat berjalan lebih efektif. Pembagian tugas tersebut membantu usaha dalam menyelesaikan pesanan tepat waktu sekaligus menjaga kualitas produk yang dihasilkan. Menurut (Hasibuan 2019), perencanaan merupakan fungsi awal manajemen yang bertujuan menentukan aktivitas dan pembagian pekerjaan agar tujuan organisasi dapat tercapai secara efisien. Dengan sistem kerja yang sederhana namun terorganisir, usaha dapat menyesuaikan kebutuhan tenaga kerja berdasarkan jumlah pesanan yang diterima.

2. Pengorganisasian

Pengorganisasian usaha cetak undangan pernikahan dilakukan secara kekeluargaan dengan struktur yang sederhana. Pemilik usaha bertindak sebagai pengelola utama yang bertanggung jawab terhadap pengawasan dan pemeriksaan hasil akhir sebelum proses pencetakan dilakukan. Suami bertugas membuat desain sesuai permintaan pelanggan, sedangkan anggota keluarga lainnya membantu proses finishing hingga produk siap diserahkan kepada konsumen.

Meskipun tidak memiliki struktur organisasi formal, koordinasi antaranggota keluarga dilakukan secara rutin melalui komunikasi yang baik. Setiap anggota memahami tugas dan tanggung jawabnya masing-masing sehingga proses produksi dapat berjalan lancar dan meminimalkan kesalahan dalam pengerjaan pesanan.

3. Pengarahan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia

Pengembangan kemampuan anggota keluarga dilakukan secara langsung melalui praktik kerja. Pemilik usaha mengajarkan proses pengerjaan dengan cara memperlihatkan langkah-langkah kerja yang benar, kemudian anggota keluarga diberikan kesempatan untuk mencoba dan mempraktikkannya secara langsung. Metode ini dinilai efektif karena anggota keluarga dapat belajar sambil bekerja dan memahami setiap tahapan produksi secara lebih cepat.

Selain meningkatkan keterampilan teknis, metode pelatihan langsung juga membantu anggota keluarga memahami standar kualitas yang diterapkan dalam usaha. Dengan demikian, seluruh anggota yang terlibat mampu memberikan kontribusi yang baik dalam mendukung kelancaran proses produksi.

4. Pengendalian dan Evaluasi

Pengendalian dan evaluasi pekerjaan dilakukan melalui pembagian tugas yang jelas sesuai dengan job description masing-masing anggota keluarga. Sistem ini membantu mengurangi tumpang tindih pekerjaan dan meningkatkan efisiensi proses produksi. Setiap anggota bertanggung jawab terhadap tugas yang telah diberikan sehingga pekerjaan dapat diselesaikan sesuai target waktu yang ditentukan.

Selain itu, pemilik usaha melakukan pemeriksaan ulang terhadap hasil pekerjaan sebelum proses pencetakan maupun penyerahan kepada pelanggan. Evaluasi dilakukan secara langsung apabila ditemukan kesalahan atau kekurangan dalam proses pengerjaan. Dengan adanya pengawasan dan pembagian tugas yang terstruktur, usaha mampu menjaga kualitas produk serta memenuhi keinginan pelanggan secara tepat waktu.

Dapat disimpulkan bahwa dari aspek manajemen sumber daya manusia, usaha cetak undangan pernikahan telah menerapkan sistem pengelolaan tenaga kerja yang sederhana namun efektif. Pembagian tugas yang jelas, pelatihan langsung kepada anggota keluarga, serta pengawasan terhadap hasil kerja menjadi faktor yang mendukung kelancaran operasional dan kualitas pelayanan usaha.

Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek teknis dan operasional bertujuan untuk menilai kesiapan usaha dalam menjalankan proses produksi, penggunaan teknologi, serta pemanfaatan sarana dan prasarana yang mendukung kegiatan

operasional. Analisis terhadap aspek ini penting untuk mengetahui apakah proses produksi dapat berlangsung secara efektif, efisien, dan mampu menghasilkan produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan (Kasmir and Jakfar 2017). Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, aspek teknis dan operasional pada Percetakan Kanaya Invitation dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. Proses Produksi

Proses produksi undangan pernikahan diawali dengan penerimaan pesanan dari pelanggan. Setelah pelanggan menentukan jenis dan model undangan yang diinginkan, pelaku usaha melakukan pemesanan blanko undangan kepada pemasok yang berada di Kota Semarang melalui sistem pemesanan daring (*online*). Setelah blanko tersedia, dilakukan proses desain sesuai permintaan pelanggan menggunakan aplikasi desain pada laptop.

Hasil desain kemudian dikirimkan kepada pelanggan untuk diperiksa dan mendapatkan persetujuan (*approval*). Setelah desain disetujui, proses dilanjutkan ke tahap pencetakan menggunakan printer. Selanjutnya, produk memasuki tahap *finishing* yang meliputi pemotongan, pemeriksaan kualitas, dan pengemasan sebelum diserahkan kepada pelanggan. Tahapan produksi yang dilakukan secara sistematis menunjukkan bahwa usaha telah memiliki alur kerja yang jelas sehingga mampu menjaga kualitas produk dan ketepatan waktu penyelesaian pesanan.

2. Penggunaan Teknologi dan Peralatan

Teknologi yang digunakan dalam usaha Percetakan Kanaya Invitation masih tergolong sederhana dan menyesuaikan dengan skala usaha. Peralatan utama yang digunakan meliputi laptop sebagai media pembuatan dan pengeditan desain, printer sebagai alat pencetak undangan, serta mesin potong untuk merapikan hasil cetakan sesuai ukuran yang diinginkan. Menurut (Zaman, Mashadi, and Gendalasari 2023) spek teknis dan teknologi berkaitan dengan lokasi usaha, tata ruang, peralatan, proses produksi, dan pemanfaatan teknologi dalam operasional. Pada usaha percetakan, aspek ini sangat menentukan kualitas dan kecepatan layanan.

Dalam kegiatan sehari-hari, laptop digunakan untuk membuat desain dan melakukan revisi sesuai permintaan pelanggan. Printer digunakan untuk mencetak desain yang telah disetujui, sedangkan mesin potong digunakan pada tahap akhir untuk menghasilkan produk yang rapi dan siap digunakan. Pemanfaatan teknologi tersebut mendukung kelancaran proses produksi serta mempermudah pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Menurut (Heizer, Render, and Munson 2020), penggunaan teknologi dan peralatan yang sesuai dengan kebutuhan operasional dapat meningkatkan efisiensi proses produksi serta menjaga kualitas produk yang dihasilkan.

3. Kendala Teknis dan Upaya Peningkatan

Kendala teknis yang sering dihadapi dalam proses produksi adalah adanya beberapa lembar kertas yang mengalami masalah saat proses pencetakan, sehingga hasil cetak kurang maksimal dan perlu dilakukan pencetakan ulang. Selain itu, kualitas hasil cetak juga dipengaruhi oleh kondisi tinta dan performa printer yang digunakan.

Untuk mengatasi kendala tersebut, pelaku usaha melakukan perawatan printer secara berkala melalui *maintenance* rutin serta pengecekan ketersediaan dan kualitas tinta sebelum proses produksi dilakukan. Upaya ini bertujuan untuk menjaga kualitas hasil cetak, mengurangi risiko kerusakan, serta meningkatkan efisiensi selama proses produksi.

Dalam rangka meningkatkan kualitas dan kapasitas produksi, pelaku usaha juga berencana melakukan investasi dengan membeli mesin cetak berukuran lebih besar dan memiliki spesifikasi yang lebih baik. Penggunaan mesin tersebut diharapkan mampu meningkatkan efisiensi kerja, mempercepat proses produksi, serta menghasilkan kualitas cetakan yang lebih konsisten sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut, aspek teknis dan operasional menunjukkan bahwa Percetakan Kanaya Invitation telah memiliki proses produksi yang terstruktur, didukung oleh penggunaan teknologi yang sesuai dengan skala usaha, serta melakukan upaya pemeliharaan peralatan secara berkala. Meskipun masih terdapat beberapa kendala teknis, pelaku usaha telah melakukan langkah perbaikan dan memiliki rencana pengembangan teknologi produksi. Dengan demikian, dari aspek teknis dan operasional, usaha Percetakan Kanaya Invitation dinilai layak untuk terus dijalankan dan dikembangkan.

Aspek Keuangan

Analisis kelayakan investasi melalui indikator keuangan dapat memberikan gambaran mengenai kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan keuntungan dan mengembalikan modal yang telah ditanamkan. (Handayani and Wulandari 2024) menjelaskan bahwa analisis kelayakan bisnis menjadi dasar penting dalam pengambilan keputusan investasi, khususnya bagi UMKM yang memiliki keterbatasan sumber daya.

Tabel 1. Investasi dan Modal Kerja Usaha Kanaya Invinitation

No	Klasifikasi Modal	Jumlah
A	Investasi	
1	Kendaraan	Rp 59.000.000
2	Peralatan Produksi dan Penjualan	Rp 8.580.000

B Modal Kerja		
1	Biaya Personal	Rp 55.500.000
2	Biaya Operasional	Rp 82.788.000
3	Biaya Bahan Baku	Rp 19.968.000
Total Modal		Rp 225.836.000

Investasi awal usaha Kanaya Invinitation terdiri dari beberapa komponen utama, yaitu kendaraan, operasional, peralatan produksi dan peralatan penjualan, dan modal kerja. Total nilai investasi mencapai Rp225.836.000 yang terdiri dari investasi kendaraan sebesar Rp59.000.000, peralatan produksi dan peralatan penjualan sebesar Rp8.580.000 dan modal kerja Rp158.256.000. Nilai penyusutan tahunan untuk kendaraan dan peralatan tersebut sebesar Rp5.420.083.

Investasi tidak menyusut, yaitu modal kerja sebesar Rp158.256.000 digunakan untuk biaya operasional seperti gaji, biaya Listrik, air, dan pembelian bahan baku. Per tahun, biaya personal sebesar Rp55.500.000, biaya operasional sebesar Rp82.788.000, dan biaya bahan baku sebesar Rp19.968.000.

Hasil perhitungan laba rugi menggunakan rumus Microsoft Excell dengan membayar pajak sebesar 10% dapat dilihat pada table dibawah ini.

Tabel 2. Proyeksi Laba Rugi Usaha Kanaya Invinitation

NO	URAIAN	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
A	Total Penerimaan	262.500.000	270.375.000	278.486.250	286.840.838	295.446.063
B	Biaya-biaya					
	Biaya Operasional	77.988.000	80.327.640	82.737.469	85.219.593	87.776.181
	Biaya Penyusutan	5.420.083	5.420.083	5.420.083	5.420.083	5.420.083
	Jumlah	83.408.083	85.747.723	88.157.553	90.639.677	93.196.264
C	EBIT	179.091.917	184.627.277	190.328.697	196.201.161	202.249.798
D	Pajak 10%	17.909.192	18.462.728	19.032.870	19.620.116	20.224.980
	Penerimaan Setelah Pajak	161.182.725	166.164.549	171.295.828	176.581.045	182.024.818

E	Bunga	-	-	-	-	-
F	Laba/Rugi Bersih	161.182.725	166.164.549	171.295.828	176.581.045	182.024.818

Berdasarkan Tabel 2, proyeksi laba rugi Usaha Kanaya Invitation menunjukkan peningkatan kinerja keuangan selama lima tahun. Total penerimaan diproyeksikan meningkat dari Rp262.500.000 pada tahun pertama menjadi Rp295.446.063 pada tahun kelima. Di sisi lain, biaya operasional juga mengalami peningkatan secara bertahap dari Rp77.988.000 menjadi Rp87.776.181, sedangkan biaya penyusutan tetap sebesar Rp5.420.083 setiap tahun. Meskipun terjadi kenaikan biaya operasional, nilai EBIT terus meningkat dari Rp179.091.917 pada tahun pertama menjadi Rp202.249.798 pada tahun kelima. Seiring dengan peningkatan EBIT, pajak sebesar 10% juga meningkat dari Rp17.909.192 menjadi Rp20.224.980. Setelah dikurangi pajak, penerimaan setelah pajak atau laba bersih diproyeksikan meningkat secara konsisten dari Rp161.182.725 pada tahun pertama menjadi Rp182.024.818 pada tahun kelima. Hasil proyeksi tersebut menunjukkan bahwa usaha Kanaya Invitation memiliki pertumbuhan pendapatan dan laba yang stabil, sehingga memberikan gambaran bahwa kondisi keuangan usaha semakin baik dari tahun ke tahun dan berpotensi mendukung kelayakan investasi. Hasil perhitungan kelayakan investasi menggunakan rumus Microsoft Excel untuk NPV, IRR, PI, ARR, dan PP dapat dilihat dalam Tabel 3 di bawah. Berikut ini adalah penjelasan dari hasil analisis kelayakan investasinya.

1. IRR

Menurut Made Adhi Krisnawandalam (Jalunggono et al., 2022), tingkat kelayakan proyek juga dapat di nilai dari seberapa besar nilai pada pengembalian proyek terhadap tingkat investasi yang akan berikan. IRR adalah tingkatan *discount rate* (DR) yang menghasilkan NPV sama dengan nol. Adapun besaran satuan yang dihasilkan dari hasil perhitungan ini yaitu dalam bentuk persentase (%).

Berdasarkan data pada lembar Excel, nilai *Internal Rate of Return* (IRR) proyek ini adalah 101%, yang berarti tingkat pengembalian investasi per tahun mencapai 101%.

2. NPV

Net Present Value (NPV) adalah nilai bersih sekarang dengan faktor diskonto tertentu yang diharapkan dari arus kas proyek. NPV dapat bernilai positif maupun negatif. Nilai bersih sekarang pada suatu proyek memberikan suatu ukuran nilai bersih (*net value*) dari proposal investasi dengan nilai uang sekarang (Pandey, Osak, and Pangemanan 2022).

NPV usaha sebesar Rp1.192.073.791,29 menunjukkan nilai positif, yang berarti usaha dapat menghasilkan keuntungan setelah mempertimbangkan nilai waktu uang. Dengan nilai sekarang arus

kas masuk melebihi investasi awal sebesar Rp231.230.000, usaha ini layak secara finansial dan mampu memberikan nilai tambah bagi investor.

3. PI

Profitability Index (PI) adalah rasio atau perbandingan antara total nilai sekarang dari arus kas selama umur ekonominya dan biaya awal bisnis (Puspita, Ervina, and Matwar 2022). Dengan *Profitability Index* pada table tersebut yang menunjukkan sebesar 12, proyek ini memberikan hasil sebesar 12% dari modal yang dikeluarkan dalam bentuk nilai sekarang. Hal ini menjadi indikator bahwa usaha sangat efisien secara ekonomi, dan sangat layak untuk direalisasikan.

4. ARR

Average Rate of Return (ARR), merupakan metode untuk mengukur tingkat keuntungan dengan membandingkan laba setelah pajak dengan investasi awal (Istiqomah, Muchtar, and Rozza 2022). Hasil perhitungan ARR pada Excel menunjukkan bahwa proyek ini memiliki tingkat pengembalian rata-rata sebesar 82% per tahun. Nilai tersebut mencerminkan bahwa usaha mampu menghasilkan keuntungan tahunan yang sangat tinggi dibandingkan dengan investasi awal sebesar Rp231.230.000, sehingga usaha ini tergolong sangat menguntungkan secara akuntansi.

5. PP

Payback Period adalah waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi awal melalui arus kas masuk tahunan. Dengan investasi awal Rp231.230.000 dan pendapatan mencapai sekitar 12,68536232 dalam setahun, usaha ini menunjukkan kinerja keuangan yang sangat baik. Perhitungan menunjukkan *Payback Period* hanya 12 bulan 21 hari. Aspek ini dinilai sangat layak secara finansial meski pencatatan keuangan masih perlu digitalisasi agar jelas.

Tabel 4. Hasil Kajian Kelayakan Bisnis

No	Analisis	Ketentuan	Nilai	Hasil Analisis
1	Net Present Value (NPV)	$NPV > 0$	Rp1.192.073.791,29	Layak
2	Internal Rate of Return (IRR)	$IRR > \text{Tingkat keuntungan yang dikehendaki}$	101%	Menguntungkan/Layak
3	Profitability Index (PI)	$PI > 0$	12	Menguntungkan/Layak

4	Average Rate of Return (ARR)	ARR > minimum rate of return yang dikendaki	82%	Menguntungkan/Layak
5	Payback Period (PP)	PP < payback maximum	12 Bulan 21 Hari	Menguntungkan/Layak

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis kelayakan bisnis pada Percetakan Kanaya Invitation di Dusun Ketapang, Kecamatan Susukan, Kabupaten Semarang, dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut layak untuk dijalankan dan dikembangkan berdasarkan enam aspek, yaitu aspek hukum, pasar dan pemasaran, teknis dan operasional, manajemen dan sumber daya manusia, lingkungan, serta keuangan.

Dari aspek hukum, usaha telah memiliki legalitas berupa Surat Keterangan Usaha (SKU) sebagai dasar dalam menjalankan kegiatan operasional. Aspek pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa usaha memiliki peluang yang baik dengan target pasar yang jelas, didukung oleh harga terjangkau, kualitas produk, pelayanan yang baik, serta pemanfaatan media digital sebagai strategi pemasaran.

Pada aspek teknis dan operasional, proses produksi telah berjalan secara terstruktur dengan dukungan teknologi dan peralatan yang sesuai dengan kebutuhan usaha. Dari aspek manajemen dan sumber daya manusia, pengelolaan usaha dilakukan secara sederhana melalui pembagian tugas antaranggota keluarga yang mampu mendukung kelancaran operasional. Aspek lingkungan menunjukkan bahwa kegiatan usaha tidak memberikan dampak negatif yang besar serta masih memiliki peluang untuk meningkatkan pengelolaan limbah secara lebih baik.

Sementara itu, berdasarkan aspek keuangan, hasil analisis menunjukkan bahwa usaha mampu memberikan keuntungan dan memenuhi kriteria kelayakan investasi. Secara keseluruhan, Percetakan Kanaya Invitation memiliki potensi untuk terus dikembangkan karena didukung oleh peluang pasar, sistem operasional yang berjalan baik, pengelolaan usaha yang efektif, serta kondisi keuangan yang menguntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

Handayani, S, and D Wulandari. 2024. "Studi Kelayakan Bisnis Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Investasi Pada UMKM." *Jurnal Ekonomi Modern* 15 (1): 1–11.

- Hasibuan, M S P. 2019. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Heizer, Jay, Barry Render, and Chuck Munson. 2020. *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*. 13th ed. Pearson.
- Istiqomah, S, A M Muchtar, and S Rozza. 2022. "Analisis Kelayakan Pembukaan Angkringan Pukis Pegon Di Jalan Lapangan Tembak Cibubur." *Account* 9 (1): 1640–47. <https://doi.org/10.32722/acc.v9i1.4587>.
- Jalunggono, G. 2022. "Analisis Kelayakan Investasi Menggunakan Metode NPV, IRR, ARR, PI Dan PP." *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen* 14 (2): 101–12.
- Kasmir, and Jakfar. 2017. *Studi Kelayakan Bisnis*. Depok: Kencana.
- Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. 2021. *Marketing Management*. 16th ed. Pearson.
- Pandey, J, R Osak, and S P Pangemanan. 2022. "Analisis Kelayakan Usaha Ayam Pedaging Pola Kemitraan (Studi Kasus Di Kelurahan Pinaras Tomohon Selatan, Kota Tomohon)." *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 10 (2): 1211–21. <https://doi.org/10.35794/emba.v10i2.40981>.
- Prasetyo, A, and R Hidayat. 2022. "Analisis Perkembangan Industri Percetakan Di Era Digital." *Jurnal Manajemen Dan Bisnis* 8 (2): 115–24.
- Puspita, D, N Ervina, and H Matwar. 2022. "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Terhadap Usaha Kerupuk Sari Rasa Di Desa Deli Serdang Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan." *VISA: Journal of Vision and Ideas* 2 (3): 218–30. <https://doi.org/10.47467/visa.v2i3.969>.
- Putri, A N, and T Wijaya. 2024. "Analisis Aspek Pasar Dan Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis UMKM." *Jurnal Riset Manajemen* 11 (2): 77–90.
- Putri, Amelia Kharisma, and Luluk Latifah. 2024. "Aspek Lingkungan Dalam Studi Kelayakan Bisnis (Studi Kasus UMKM Desa Srowo Kabupaten Gresik)." *Brilliant: Journal of Islamic Economics and Finance* 2 (2): 164–74. <https://journal.yibri.id/index.php/brijief/article/view/94>.
- Rahmawati, N, and H Susanto. 2023. "Pengaruh Strategi Pemasaran Digital Terhadap Kinerja UMKM Di Indonesia." *Jurnal Manajemen Pemasaran* 17 (1): 21–34.
- Sari, D, and A Wibowo. 2023. "Analisis Faktor-Faktor Kelayakan Usaha Pada UMKM Di Indonesia." *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia* 12 (1): 45–56.
- Zaman, K, M Mashadi, and G G Gendalasari. 2023. "Bauran Pemasaran Dalam Pembentukan Keunggulan Bersaing Pada Usaha Mikro Kuliner." *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan* 3 (1). <https://doi.org/10.37641/jabkes.v3i1.1722>.