

ABSTRAK

Choirina, Nila. 2012 SKRIPSI. Judul: “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Kedai Surabi Imut Malang”

Pembimbing : Drs. Abdul Kadir Usri, MM. , Ak

Kata Kunci : Kelayakan pengembangan usaha, aspek pasar dan pemasaran dan aspek keuangan.

Rumah Surabi merupakan salah satu usaha agroindustri di bidang pengolahan makanan yang menjual berbagai macam produk diantaranya kue surabi, pisang bakar, dan yoghurt. Sebelum usaha ini dilaksanakan maka perlu dilakukannya sebuah analisis kelayakan untuk mengetahui apakah usaha ini layak untuk dijalankan dengan tujuan supaya usaha yang akan dijalankan bisa berkembang menjadi lebih besar. Usaha ini akan dikembangkan di Jl Bendungan Sigura-gura No 8 Malang dengan pertimbangan bahwa lokasi ini sangat strategis karena lokasinya dekat dengan daerah pelajar yang akan menjadi konsumen dari usaha ini.

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan kelayakan pengembangan usaha Surabi Imut dengan membuka usaha baru yaitu Rumah Surabi. Aspek-aspek kelayakan yang digunakan untuk menganalisis layak atau tidaknya pengembangan usaha ini yaitu dengan menggunakan aspek pasar dan pemasaran dan aspek keuangan yang di ukur dengan membandingkan *return* dengan *interest rate* yang berlaku.

Dari hasil analisis dengan melihat dari aspek keuangan yang di ukur dengan *return* yang didapat usaha ini layak untuk dikembangkan. Berdasarkan dana yang menjadi modal untuk pengembangan usaha sebesar Rp 396.924.480, untuk mengembangkan usaha dapat menghasilkan laba Rp 149.537.520 atau 38% dari modal, maka berdasarkan perhitungan laba rugi usaha ini layak untuk dikembangkan karena laba yang dihasilkan lebih besar dari *interest rate* 13,15%. Kemudian apabila dilihat dari aspek pasar dan pemasaran layak juga untuk dijalankan karena melihat dari konsumen potensial, karena segmen pasar yang dituju adalah remaja yaitu mulai dari pelajar dan mahasiswa. Dengan semakin banyaknya jumlah remaja yang ada disekitar lokasi usaha maka akan semakin besar pula konsumen yang datang sehingga penjualan juga semakin meningkat. Setelah melihat konsumen potensial kemudian menetapkan lokasi, lokasi yang ditetapkan sangat strategis karena jarak dengan konsumen dan ketersediaan bahan baku sangat dekat, selain itu lokasi ini juga dilengkapi dengan fasilitas PLN dan PDAM sehingga dapat mempermudah dalam proses produksi dan fasilitas transportasi juga sangat memadai.