



Studi Kelayakan Bisnis UMKM Pabrik Tahu Rizky di Desa Sruwen

Ray Alha Latahza Sakti Jo^{1*}, Rini Novitasari², Citra Fahmi Nugrahani³,
Mokhammad Khukaim Barkhowa⁴

¹⁻⁴ Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMA, Indonesia

*Penulis Korespondensi : 2022105012@student.stieama.ac.id

Abstract. *The Rizky Tofu Factory, an SME in Sruwen Village, is a business that contributes to meeting the community's food needs and creating jobs. However, this business still faces various challenges, such as intense competition, labor shortages, and suboptimal financial management. This study aims to analyze the feasibility of the Rizky Tofu Factory business from the perspectives of finance, human resources (HR), and marketing. The study employs a mixed-methods approach, combining qualitative and quantitative methodologies. Primary data was collected through interviews and direct observation, while secondary data was obtained from various literature and supporting documents. Data analysis was conducted using qualitative descriptive methods through the stages of data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results of the study indicate that from a financial perspective, the business has a positive cash flow and is able to generate stable net profits, indicating a healthy financial condition. From the human resources perspective, the workforce effectively supports the production process through the achievement of production targets, efficient use of working time, high product quality, and a high level of discipline. From the marketing perspective, the business is supported by high-quality products, competitive pricing, easily accessible distribution channels, and effective promotion through social media and direct communication with customers. Based on the results of the analysis, Rizky Tofu Factory has been deemed viable for operation and further development. It is hoped that this study will serve as a basis for business owners to enhance their competitiveness and ensure the sustainability of their businesses*

Keywords: *Business Feasibility; Financial Aspect; Human Resources; Marketing Aspect; MSMEs.*

Abstrak. UMKM Pabrik Tahu Rizky di Desa Sruwen merupakan usaha yang berkontribusi dalam memenuhi kebutuhan pangan masyarakat dan juga menciptakan lapangan pekerjaan. Namun, usaha ini masih menghadapi berbagai tantangan, seperti tingginya persaingan, keterbatasan tenaga kerja, dan pengelolaan keuangan yang belum optimal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Pabrik Tahu Rizky ditinjau dari aspek keuangan, sumber daya manusia (SDM), dan pemasaran. Penelitian menggunakan metode campuran (mixed methods) dengan mengombinasikan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Data primer di dapatkan melalui wawancara dan observasi langsung, sedangkan data sekunder di dapatkan dari berbagai literatur dan dokumen pendukung. Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif melalui 3 tahap yaitu, tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari aspek keuangan, usaha memiliki arus kas positif dan mampu menghasilkan laba bersih yang stabil sehingga menunjukkan kondisi keuangan yang sehat. Dari aspek SDM, tenaga kerja mampu mendukung proses produksi secara efektif melalui pencapaian target produksi, efisiensi waktu kerja, kualitas produk yang baik, dan tingkat kedisiplinan yang tinggi. Dari aspek pemasaran, usaha didukung oleh kualitas produk yang baik, harga yang kompetitif, distribusi yang mudah dijangkau, serta promosi yang cukup efektif melalui media sosial dan komunikasi langsung dengan pelanggan. Berdasarkan hasil analisis, Pabrik Tahu Rizky dapat dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pemilik usaha dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Kata kunci: Aspek Keuangan; Aspek Pemasaran; Kelayakan Bisnis; Sumber Daya Manusia; UMKM.

1. LATAR BELAKANG

Industri tahu termasuk dalam sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memiliki peran penting dalam perekonomian negara karena memberikan pekerjaan dan memenuhi kebutuhan makanan masyarakat. Badan Usaha Mikro Kecil Menengah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi karena mampu menyerap banyak pekerja dan mendorong perkembangan ekonomi di daerah setempat. Namun, persaingan bisnis

yang semakin sengit memaksa para pengusaha UMKM untuk meningkatkan kemampuan bersaing dan mempertahankan kelangsungan usaha mereka. Salah satu hal yang penting untuk membuat usaha berhasil dan bertahan lama adalah cara mengelola pemasaran dengan baik. (Wardana & Fauziah, 2025) menjelaskan bahwa penggunaan strategi pemasaran yang tepat bisa meningkatkan penjualan dan membantu usaha UMKM tetap bertahan. Maka itu, aspek pemasaran harus dilihat agar dapat mengevaluasi kemampuan usaha dalam mempertahankan dan memperluas pasar yang dimiliki.

Pabrik Tahu Rizky yang berada di Desa Sruwen adalah sebuah usaha kecil yang fokus pada produksi tahu. Keberadaan usaha ini tidak hanya berperan dalam memenuhi kebutuhan pangan masyarakat, tetapi juga menciptakan peluang kerja bagi penduduk setempat. Dalam pengembangan usaha, studi kelayakan bisnis diperlukan untuk mengevaluasi prospek dan keberlangsungan usaha dengan menganalisis berbagai aspek, seperti pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan. Analisis kelayakan usaha berfungsi sebagai landasan untuk menemukan peluang, ancaman, serta rencana yang dibutuhkan untuk mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan. Maka dari itu, analisis terhadap situasi usaha harus dilakukan untuk memahami kemungkinan dan hambatan yang dihadapi dalam pengembangan bisnis, sehingga dapat menjadi landasan untuk pengambilan keputusan yang tepat (Ilham dkk., 2025; Yuliana Mega Astria dkk., 2024).

Hasil wawancara dengan pemilik Pabrik Tahu Rizky, Bapak Muh Romi, menunjukkan bahwa usaha tersebut mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya dengan optimal. Jumlah produsen tahu di daerah tersebut membuat persaingan semakin sengit dan memengaruhi penjualan. Berdasarkan pendapat (Wardana & Fauziah, 2025), penggunaan strategi pemasaran yang efektif sangat krusial untuk memperbesar penjualan dan memastikan kelangsungan UMKM, sehingga keterampilan dalam pengelolaan pemasaran menjadi elemen penting dalam menjaga daya saing. Temuan penelitian. Hasil penelitian (Purwanda & Willa Permatasari, 2022) menunjukkan bahwa faktor pemasaran memiliki dampak signifikan terhadap kelayakan dan pengembangan usaha karena berkaitan dengan potensi menjangkau konsumen dan meningkatkan penjualan. Karena itu, analisis aspek pemasaran harus dilakukan untuk mengevaluasi kemampuan Pabrik Tahu Rizky dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar di tengah persaingan yang semakin sengit. Masalah selanjutnya adalah kurangnya jumlah tenaga kerja yang tersedia di Pabrik Tahu Rizky.

Ketersediaan tenaga kerja yang ada belum sepenuhnya mendukung kelancaran proses produksi, sehingga berisiko menimbulkan ketidakseimbangan beban kerja dan mengurangi produktivitas usaha. Menurut Hasibuan, sumber daya manusia adalah aset utama yang berkontribusi pada pencapaian tujuan perusahaan, sehingga keberadaan tenaga kerja yang kompeten dan memadai sangat krusial untuk meningkatkan efektivitas produksi dan kualitas pekerjaan. Penelitian (Ayem dkk., 2024) mengungkapkan bahwa kemampuan sumber daya manusia memiliki dampak positif terhadap kualitas manajemen usaha dan laporan keuangan UMKM, sehingga berperan penting dalam mendukung kesuksesan usaha.

Selain pemasaran dan sumber daya manusia, Pabrik Tahu Rizky juga mengalami masalah dalam manajemen keuangan. Pencatatan keuangan yang dilakukan secara manual dan belum terstruktur menyulitkan pemilik usaha untuk memahami keadaan keuangan dengan tepat, seperti biaya produksi, keuntungan, dan aliran kas. Berdasarkan teori akuntansi UMKM, laporan keuangan berperan sebagai alat pengawasan dan landasan dalam pengambilan keputusan bisnis. Manajemen keuangan yang tidak efektif dapat mengganggu perencanaan dan pertumbuhan usaha. Temuan dari penelitian (Aulia dkk., 2024) mengindikasikan bahwa literasi keuangan dan keterampilan sumber daya manusia berkontribusi positif terhadap kinerja UMKM, sehingga pencatatan serta pengelolaan keuangan yang efektif menjadi elemen krusial dalam mempertahankan keberlangsungan usaha.

Masalah yang dihadapi Pabrik Tahu Rizky mencerminkan situasi yang biasa terjadi di UMKM di Indonesia, terutama terkait pemasaran, sumber daya manusia, dan aspek keuangan. Ketiga aspek itu adalah elemen krusial dalam analisis kelayakan bisnis karena berpengaruh pada kelangsungan dan pertumbuhan usaha. Aspek pemasaran dimanfaatkan untuk menganalisis peluang pasar dan persaingan, aspek sumber daya manusia untuk menilai ketersediaan dan kemampuan tenaga kerja, serta aspek keuangan untuk menilai kapasitas usaha dalam meraih keuntungan dan menjaga operasional. Temuan penelitian (Purwanda & Willa Permatasari, 2022) menunjukkan bahwa aspek pemasaran, produksi, dan keuangan adalah indikator krusial dalam menilai kelayakan UMKM. Di samping itu, studi (Asma dkk., t.t.) menekankan bahwa analisis kelayakan usaha dibutuhkan sebagai landasan pengambilan keputusan untuk mendukung keberlangsungan dan pertumbuhan usaha.

Mengacu pada masalah yang ada, diperlukan analisis studi kelayakan bisnis untuk mengevaluasi Pabrik Tahu Rizky dari segi finansial, sumber daya manusia, dan pemasaran. Analisis ini krusial untuk menilai kemampuan bisnis dalam menghadapi kompetisi, mengelola sumber daya, dan menghasilkan profit secara berkelanjutan. Studi (Wardana & Fauziah, 2025) mengungkapkan bahwa pengelolaan pemasaran dan sumber daya bisnis berpengaruh pada

pertumbuhan penjualan serta kelangsungan hidup UMKM. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi landasan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha yang lebih efisien. Berdasarkan penjelasan tersebut, pertanyaan utama dari penelitian ini adalah apakah Pabrik Tahu Rizky di Desa Sruwen feasible untuk dioperasikan berdasarkan aspek keuangan, sumber daya manusia, dan pemasaran. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan bisnis berdasarkan ketiga aspek tersebut.

Masalah lain yang dihadapi Pabrik Tahu Rizky adalah jumlah tenaga kerja yang terbatas, sehingga proses produksi belum berjalan dengan maksimal dan dapat menurunkan produktivitas usaha. Menurut Hasibuan, sumber daya manusia adalah aset krusial untuk mencapai tujuan bisnis, sehingga keberadaan tenaga kerja yang berkualitas dan cukup sangat penting untuk meningkatkan efisiensi produksi dan standar kerja. Penelitian (Ayem dkk., 2024) menunjukkan bahwa kemampuan sumber daya manusia berdampak positif pada kualitas pengelolaan usaha dan laporan keuangan UMKM, sehingga adalah faktor krusial untuk mendukung kesuksesan usaha.

Selain pemasaran dan sumber daya manusia, Pabrik Tahu Rizky juga mengalami tantangan dalam manajemen keuangan. Pencatatan keuangan yang belum teratur dan masih dilakukan secara manual menyulitkan pemilik bisnis untuk memahami kondisi keuangan dengan tepat, seperti biaya produksi, keuntungan, dan arus kas. Berdasarkan teori akuntansi UMKM, laporan keuangan berperan sebagai instrumen pengendalian dan landasan dalam pengambilan keputusan, sedangkan pengelolaan keuangan yang tidak efisien dapat menghalangi perencanaan dan kemajuan usaha. Temuan penelitian (Aulia dkk., 2024) menunjukkan bahwa literasi keuangan dan kemampuan SDM berdampak positif terhadap kinerja UMKM, sehingga pengelolaan dan pencatatan keuangan yang baik menjadi elemen krusial dalam mempertahankan kelangsungan usaha.

2. KAJIAN TEORITIS

Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan ukuran penting dalam mengevaluasi kelayakan usaha karena berkaitan dengan kemampuan usaha untuk memperoleh keuntungan. Manajemen keuangan yang efektif memungkinkan pelaku UMKM untuk memahami kondisi serta kinerja usaha mereka secara menyeluruh. Menurut (Utari dkk., 2022) salah satu tantangan yang masih dihadapi UMKM di Indonesia adalah kurang optimalnya implementasi pencatatan keuangan sesuai SAK EMKM.

Situasi itu mengakibatkan para pelaku usaha mengalami kesulitan dalam mengetahui laba, biaya operasional, dan arus kas dengan tepat. Studi yang dilakukan oleh (Rosyidah et al. 2022) menyatakan bahwa implementasi laporan keuangan sederhana berlandaskan SAK EMKM dapat meningkatkan mutu pengambilan keputusan serta transparansi finansial UMKM. Selain itu, (Agustini & Suwena, 2024) menyatakan bahwa UMKM yang menerapkan pencatatan keuangan secara teratur cenderung memiliki kestabilan usaha yang lebih baik dan potensi kelangsungan yang lebih tinggi di masa depan.

Selain pencatatan keuangan, literasi keuangan juga menjadi faktor penting dalam mendukung keberlanjutan UMKM. Menurut (Widjanarko dkk., 1255) Literasi keuangan memfasilitasi pelaku usaha dalam mengatur keuangan, merencanakan penggunaan modal, mengawasi biaya operasional, serta membuat keputusan yang tepat mengenai keuangan. Pelaku UMKM yang memiliki pemahaman keuangan yang relatif baik lebih dapat mengambil keputusan mengenai investasi dan pendanaan, sehingga dapat meningkatkan kinerja bisnis. (Salim, 2026) menemukan bahwa literasi keuangan dapat berpengaruh positif terhadap pendapatan, efisiensi biaya, profitabilitas, dan keberlanjutan UMKM.

Menurut (Nyaman dkk., 2025) mengemukakan bahwa implementasi manajemen keuangan yang efisien, seperti perencanaan anggaran, pengelolaan kas, dan pemanfaatan sumber pembiayaan yang sesuai, dapat memperkuat keberlangsungan UMKM serta ketahanan bisnis dalam menghadapi tantangan ekonomi. Selain literasi keuangan, akses modal dan inklusi keuangan juga berkontribusi pada peningkatan kinerja UMKM dengan mempermudah pencarian pembiayaan untuk usaha (Tubastuvi dkk., 2024).

Kemajuan teknologi juga mengakibatkan semakin pentingnya digitalisasi dalam pengelolaan keuangan UMKM. (Fitriasari, 2020) mengemukakan bahwa penggunaan teknologi digital dalam pencatatan dan pelaporan keuangan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan membantu UMKM menyesuaikan diri dengan perubahan dalam lingkungan bisnis. Di samping itu, (Demetrius & Yusbardini, 2025) mengungkapkan bahwa teknologi finansial dapat meningkatkan efisiensi transaksi dan kinerja bisnis. Digitalisasi juga memfasilitasi pelaku usaha dalam mendapatkan informasi keuangan secara langsung, sehingga proses pengambilan keputusan menjadi lebih cepat dan tepat.

Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia menjadi faktor penting dalam keberlangsungan UMKM yang masih mengandalkan tenaga kerja dalam proses produksi. Ketersediaan tenaga kerja yang cukup memadai dan kompeten sangat berpengaruh terhadap produktivitas usaha.

Menurut (Masruchiyah dkk., 2024), keterbatasan tenaga kerja merupakan salah satu kendala utama dalam pengembangan UMKM, khususnya pada sektor industri pengolahan, karena dapat menurunkan efektivitas dan hasil produksi. Selain itu, penelitian (Dewi dkk., 2021) menjelaskan bahwa pengembangan kompetensi melalui pelatihan dapat meningkatkan produktivitas kerja. Sementara itu, (Nur Faizah & Majid, 2024) menyatakan bahwa manajemen SDM yang baik, termasuk pembagian kerja yang jelas, dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM. Maka dari itu, aspek SDM dalam studi kelayakan mencakup jumlah tenaga kerja, kompetensi, dan efektivitas pengelolaannya dalam mendukung kegiatan usaha.

Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran menjadi salah satu faktor yang penting dalam menentukan keberhasilan usaha dikarenakan berkaitan dengan kemampuan produk diterima oleh pasar. Di tengah persaingan yang tinggi, UMKM perlu menerapkan strategi pemasaran yang efektif.

Menurut (Nur Faizah & Majid, 2024) menyatakan bahwa persaingan yang tinggi tanpa strategi pemasaran yang tepat dapat menurunkan penjualan UMKM. Sejalan dengan itu, (Dewi dkk., 2021) menjelaskan bahwa diferensiasi produk dan promosi yang tepat dapat meningkatkan daya saing usaha. Selain itu, (Purwana dkk., 2017) menjelaskan bahwa pemasaran digital dapat memberikan dampak bagi UMKM menjangkau pasar yang lebih luas agar dapat meningkatkan penjualan. Pemanfaatan dari media sosial dan platform online dapat memberikan dampak yang cukup unggulan dan kompetitif serta dapat memperluas pangsa pasar UMKM (Hisyam & Hadiah Fitriyah, 2024).

Dengan demikian, aspek pemasaran dalam studi kelayakan meliputi analisis pasar, tingkat persaingan, strategi pemasaran, dan kemampuan produk menarik minat konsumen. Penelitian ini menggunakan indikator 4P (*Product, Price, Place, dan Promotion*) karena merupakan unsur pemasaran yang paling relevan dengan kondisi UMKM Pabrik Tahu Rizky. Keempat indikator tersebut berfokus pada strategi pemasaran dasar yang dapat memengaruhi keputusan pembelian pada konsumen dan tingkat penjualan usaha.

3. METODE PENELITIAN

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode campuran (*mixed methods*), yaitu menggabungkan pendekatan kualitatif dan kuantitatif untuk mendapatkan data yang lebih lengkap dan akurat. Metode ini memungkinkan penggunaan data deskriptif dan numerik sehingga hasil penelitian menjadi lebih valid dan mendalam (Creswell & Plano Clark, 2018).

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan melalui wawancara dengan pemilik UMKM, Bapak Muh Romi, serta observasi kegiatan operasional usaha, sedangkan data sekunder berasal dari jurnal ilmiah lima tahun terakhir, buku referensi, dan dokumen pendukung terkait usaha. Penggunaan kedua jenis data tersebut bertujuan untuk meningkatkan keakuratan dan validitas penelitian (Utari dkk., 2022).

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara berdasarkan indikator aspek keuangan, SDM, dan pemasaran. Aspek keuangan diukur melalui pengelolaan arus kas dan perhitungan laba rugi yang mencakup pendapatan penjualan, biaya produksi, laba kotor, biaya operasional, dan laba (Agustini & Suwena, 2024; Rosyidah dkk., 2022; Utari dkk., 2022). Aspek SDM diukur melalui jumlah produksi, efisiensi waktu kerja, kualitas hasil produksi, kemampuan menyelesaikan tugas, pemanfaatan tenaga kerja, kedisiplinan, dan pencapaian target produksi (Mardian & Prasetyo, 2024; Masruchiyah dkk., 2024; Wulandari & Nurhayati, 2025). Sementara itu, aspek pemasaran diukur menggunakan indikator 4P (*Product, Price, Place, dan Promotion*) (Dewi dkk., 2021; Nur Faizah & Majid, 2024; Purwana dkk., 2017).

Teknik analisis data yang digunakan untuk penelitian ini yaitu mrnggunakan analisis deskriptif kualitatif dengan 3 tahapan yaitu, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data ini dilakukan dengan cara menyeleksi dan focus pada data yang relevan dengan tujuan penelitian. Data yang sudah direduksi yang kemudian disajikan secara sistematis berdasarkan dengan aspek keuangan, sumber daya manusia, dan pemasaran. Tahap akhir dilakukan dengan menginterpretasikan hasil analisis untuk menarik kesimpulan. Proses analisis ini mengacu pada model analisis interaktif yang dikembangkan oleh Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman (Mardian & Prasetyo, 2024).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Keuangan

Pengelolaan Arus Kas

Analisis keuangan dilakukan melalui penyusunan laporan laba rugi dan analisis arus kas (*cash flow*) untuk menilai kinerja keuangan UMKM. Laporan laba rugi yang digunakan untuk mengetahui kemampuan usaha dalam memperoleh keuntungan, sedangkan analisis arus kas digunakan untuk mengevaluasi pengelolaan kas masuk dan kas keluar. Kedua instrumen tersebut menjadi dasar dalam menilai stabilitas keuangan, profitabilitas, dan keberlanjutan usaha.

Tabel 1. Laporan Arus Kas dalam 5 tahun.

Tahun	Inflow (Penerimaan)	Outflow Operasional	Penyusutan	Laba Bersih	Procedd/Arus Kas
0	Rp -	Rp 128,800,000	Rp -	Rp -	Rp 128,800,000
1	Rp 150,545,000	Rp 26,400,000	Rp 2,500,000	Rp 121,645,000	Rp 124,145,000
2	Rp 139,600,000	Rp 24,000,000	Rp 2,500,000	Rp 113,100,000	Rp 115,600,000
3	Rp 131,500,000	Rp 2,000,000	Rp 2,500,000	Rp 127,000,000	Rp 129,500,000
4	Rp 120,141,000	Rp 1,500,000	Rp 2,500,000	Rp 116,141,000	Rp 118,641,000

Sumber: Data Sekunder yang Di Olah (2026).

Tabel cash flow menunjukkan aliran kas masuk (inflow) dan kas keluar (outflow) selama periode investasi dan operasional usaha. Analisis arus kas digunakan untuk menilai kemampuan usaha dalam memenuhi biaya operasional, mengembalikan investasi, dan menghasilkan keuntungan.

Pada tahun ke-0, usaha mengeluarkan investasi awal sebesar Rp128.800.000 untuk kebutuhan investasi dan modal kerja, sehingga belum terdapat penerimaan kas. Memasuki tahun pertama, usaha memperoleh penerimaan sebesar Rp150.545.000 dengan biaya operasional Rp26.400.000 dan penyusutan Rp2.500.000. Dari kegiatan tersebut diperoleh laba bersih sebesar Rp121.645.000 dan arus kas sebesar Rp124.145.000. Arus kas yang positif menunjukkan bahwa usaha dapat menghasilkan kas yang cukup besar sejak tahun pertama operasional.

Pada tahun kedua, usaha memperoleh penerimaan sebesar Rp139.600.000 dengan biaya operasional Rp24.000.000 dan penyusutan Rp2.500.000, sehingga menghasilkan arus kas sebesar Rp115.600.000. Meskipun menurun dibandingkan tahun pertama, usaha tetap mampu menghasilkan kas yang baik.

Pada tahun ketiga, penerimaan usaha sebesar Rp131.500.000 dengan biaya operasional Rp2.000.000. Efisiensi biaya tersebut meningkatkan arus kas menjadi Rp129.500.000, yang merupakan nilai tertinggi selama periode analisis.

Pada tahun keempat, penerimaan usaha tercatat sebesar Rp120.141.000 dengan biaya operasional Rp1.500.000 dan penyusutan Rp2.500.000, sehingga menghasilkan arus kas sebesar Rp118.641.000. Walaupun lebih rendah dibandingkan tahun ketiga, kondisi keuangan usaha tetap stabil dan sehat.

Secara keseluruhan, usaha menunjukkan arus kas positif pada seluruh periode operasional setelah investasi awal. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha layak dijalankan karena mampu memenuhi biaya operasional, mengembalikan investasi, dan menghasilkan keuntungan secara berkelanjutan.

Tabel 2. Perhitungan Laba Rugi.

Uraian	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4
Total Penerimaan	Rp 150,545,000	Rp 139,600,000	Rp 131,500,000	Rp 120,141,000
Biaya-Biaya				
Biaya Operasional	Rp 26,400,000	Rp 24,000,000	Rp 2,000,000	Rp 1,500,000
Biaya Penyusutan	Rp 2,500,000	Rp 2,500,000	Rp 2,500,000	Rp 2,500,000
Jumlah Biaya	Rp 26,500,000	Rp 26,500,000	Rp 4,500,000	Rp 4,000,000
EBIT	Rp 121,645,000	Rp 113,100,000	Rp 127,000,000	Rp 116,141,000
Pajak 10%	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Bunga	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Labarugi Bersih	Rp 121,645,000	Rp 113,100,000	Rp 127,000,000	Rp 116,141,000

Sumber: Data Sekunder yang Di Olah (2026).

Tabel laba rugi menunjukkan kinerja keuangan usaha selama empat tahun operasional yang meliputi penerimaan, biaya, laba operasional (EBIT), dan laba bersih.

Pada tahun pertama, usaha memperoleh penerimaan sebesar Rp150.545.000 dengan total biaya Rp26.500.000 sehingga menghasilkan laba bersih Rp121.645.000. Tahun kedua, penerimaan menurun menjadi Rp139.600.000, namun laba bersih tetap sebesar Rp121.645.000 karena biaya operasional masih terkendali.

Pada tahun ketiga, penerimaan kembali turun menjadi Rp131.500.000, tetapi efisiensi biaya operasional meningkatkan laba bersih menjadi Rp127.000.000. Tahun keempat, penerimaan sebesar Rp120.141.000 dengan total biaya Rp4.000.000 menghasilkan laba bersih Rp116.141.000. Meskipun menurun dibandingkan tahun ketiga, laba tersebut tetap menunjukkan profitabilitas yang tinggi.

Secara keseluruhan, usaha menghasilkan laba positif selama empat tahun berturut-turut. Tidak adanya beban bunga dan pajak menyebabkan nilai EBIT sama dengan laba bersih. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha memiliki prospek yang baik dan kemampuan yang kuat dalam menghasilkan keuntungan dari kegiatan operasionalnya.

Aspek Sumberdaya Manusia

Jumlah hasil produksi

Berdasarkan jawaban dari hasil wawancara dengan pemilik dan tenaga kerja Pabrik Tahu Rizky, diperoleh informasi bahwa “*jumlah hasil produksi umumnya telah sesuai dengan target yang ditetapkan. Bahkan, produksi cenderung meningkat ketika permintaan pasar mengalami kenaikan*”. Hal tersebut menjelaskan bahwa tenaga kerja telah dapat mendukung proses produksi yang memadai. Temuan ini sesuai dengan pendapat (Mardian & Prasetyo, 2024) yang menjelaskan bahwa produktivitas tenaga kerja menjadi salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan operasional UMKM.

Efisiensi waktu kerja

Berdasarkan jawaban dari hasil wawancara bahwa *“para pekerja mampu menyelesaikan pekerjaan tepat waktu sesuai jadwal produksi”*. Selain itu, tenaga kerja berusaha memanfaatkan waktu kerja secara efektif sehingga proses produksi dapat berjalan lancar. Kondisi ini mendukung teori (Mardian & Prasetyo, 2024) yang menyatakan bahwa pengelolaan tenaga kerja yang baik dapat meningkatkan efisiensi operasional usaha.

Kualitas hasil produksi

Berdasarkan jawaban dari hasil wawancara bahwa *“produk yang dihasilkan sudah sesuai dengan standar kualitas yang ditentukan dan produk cacat jarang terjadi karena adanya pengawasan selama proses produksi”*. Temuan ini menjelaskan bahwa tenaga kerja yang memiliki kemampuan dan keterampilan yang memadai dalam menjalankan tugas produksi. Hasil tersebut sesuai dengan teori (Wulandari & Nurhayati, 2025) yang menjelaskan bahwa kompetensi dan kemampuan tenaga kerja berpengaruh terhadap peningkatan produktivitas dan kualitas hasil kerja.

Kemampuan menyelesaikan tugas

Berdasarkan jawaban dari hasil wawancara bahwa *“tenaga kerja mengaku mampu menyelesaikan pekerjaan tanpa pengawasan penuh dari pemilik usaha serta memahami tugas dan tanggung jawab yang sudah diberikan”*. Hal tersebut telah menunjukkan bahwa pekerja yang memiliki pemahaman kerja yang baik dan dapat melakukan pekerjaan secara mandiri. Menurut (Mardian & Prasetyo, 2024), pembagian tugas yang jelas dan pemahaman terhadap tanggung jawab kerja dapat meningkatkan efektivitas kinerja tenaga kerja.

Pemanfaatan tenaga kerja

Berdasarkan jawaban dari hasil wawancara bahwa *“pembagian tugas antar pekerja dinilai sudah jelas dan sesuai dengan kemampuan yang sudah dimiliki masing-masing”*. Seluruh tenaga kerja juga berupaya bekerja secara maksimal untuk mencapai target produksi. Temuan ini mendukung teori (Masruchiyah dkk., 2024) yang menyebutkan bahwa tenaga kerja yang tepat dapat membantu meningkatkan produktivitas usaha dan mengurangi hambatan dalam proses produksi.

Kedisiplinan kerja

Berdasarkan jawaban dari hasil wawancara bahwa pekerja menyatakan *“selalu hadir tepat waktu untuk mematuhi aturan kerja yang sudah ditetapkan”*. Tingkat kedisiplinan yang baik ini berdampak positif terhadap kelancaran proses produksi. Hal tersebut sejalan dengan pendapat (Wulandari & Nurhayati, 2025) yang telah menyatakan bahwa disiplin kerja menjadi salah satu faktor yang dapat memengaruhi produktivitas tenaga kerja dalam UMKM.

Pencapaian target produksi

Berdasarkan jawaban dari hasil wawancara bahwa *“sebagian besar target produksi dapat tercapai sesuai rencana dan keterlambatan produksi jarang terjadi, kecuali ketika terdapat kendala bahan baku atau peralatan”*. Hasil ini menunjukkan bahwa kinerja SDM pada Pabrik Tahu Rizky tergolong baik dan mampu mendukung keberlangsungan usaha. Sesuai dengan teori (Mardian & Prasetyo, 2024) pencapaian target produksi merupakan indikator keberhasilan pengelolaan sumber daya manusia dalam suatu usaha.

Aspek Pemasaran

Product (Produk)

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden, produk tahu yang dihasilkan oleh UMKM Pabrik Tahu Rizky ini memiliki kualitas yang cukup baik dan dapat memenuhi keinginan konsumen. Responden menyatakan bahwa *“tahu yang dijual memiliki rasa yang enak, tekstur yang lembut, serta kondisi yang masih segar saat dibeli. Selain itu, kemasan yang digunakan dinilai cukup baik dalam menjaga kebersihan dan kualitas produk hingga sampai ke konsumen.”*

Temuan tersebut sejalan dengan penelitian (Dewi dkk., 2021) yang menyatakan bahwa diferensiasi dan kualitas produk menjadi salah satu faktor penting dalam peningkatan daya saing UMKM di tengah persaingan pangsa pasar yang semakin ketat. Kualitas produk yang konsisten dapat meningkatkan kepuasan bagi pelanggan dan mendorong bagi pembeli untuk membeli ulang sehingga memperkuat posisi usaha di pasar.

Price (Harga)

Dari hasil wawancara diketahui bahwa harga produk tahu yang ditetapkan oleh UMKM Pabrik Tahu Rizky dinilai sesuai dengan kualitas yang diberikan. *“Konsumen merasa bahwa harga yang dibayarkan dengan manfaat dan kualitas produk yang diterima sepadan, harga produk juga dianggap terjangkau bagi berbagai masyarakat sehingga dapat dijangkau oleh pasar yang lebih luas”*.

Kondisi ini mendukung teori (Nur Faizah & Majid, 2024) yang menjelaskan bahwa strategi penetapan harga yang tepat dapat meningkatkan daya saing UMKM dan membantu mempertahankan pelanggan. Harga yang bersaing dapat memberikan nilai tambah bagi para konsumen sehingga dapat menciptakan keunggulan dari produk pesaing.

Place (Tempat/Distribusi)

Aspek tempat atau distribusi berkaitan dengan kemampuan usaha dalam menyalurkan produk kepada konsumen secara efektif. Berdasarkan hasil wawancara, *“lokasi usaha yang berada di Desa Sruwen ini mendukung proses distribusi produk kepada masyarakat sekitar dan pelanggan tetap”*. Selain itu, tingginya tingkat pengenalan masyarakat terhadap usaha ini menunjukkan bahwa produk telah tersebar dan dikenal dengan baik di lingkungan sekitar. Kemudahan akses produk bagi para konsumen menjadi salah satu aspek yang dapat meningkatkan keberhasilan pemasaran UMKM Pabrik Tahu Rizky.

Hasil wawancara tersebut sejalan dengan penelitian (Hisyam & Hadiah Fitriyah, 2024) yang menunjukkan bahwa perluasan jangkauan pasar adalah salah satu faktor yang mempengaruhi dalam meningkatkan daya saing UMKM. Sehingga konsumen dalam memperoleh produk melalui lokasi usaha yang mudah dijangkau serta pendistribusian yang lancar dapat membantu meningkatkan usaha untuk mempertahankan pelanggan dan meningkatkan kepuasan konsumen.

Promotion (Promosi)

Berdasarkan hasil wawancara, kegiatan promosi yang dilakukan oleh UMKM Pabrik Tahu Rizky dinilai cukup efektif. Responden menyatakan bahwa *“promosi melalui media sosial telah membantu memperkenalkan produk kepada konsumen. Selain itu, penggunaan WhatsApp dalam menyampaikan informasi produk dianggap jelas dan mudah dipahami oleh konsumen”*. Hal ini telah ditunjukkan dengan pemanfaatan media digital yang telah digunakan sebagai alat komunikasi pemasaran yang efektif.

Hasil dari temuan tersebut sejalan dengan penelitian (Hisyam & Hadiah Fitriyah, 2024) yang telah menunjukkan bahwa pemanfaatan media sosial dapat meningkatkan daya saing produk UMKM melalui perluasan pangsa pasar dan peningkatan hubungan dengan pelanggan. Dengan demikian, strategi promosi yang diterapkan Pabrik Tahu Rizky telah mendukung upaya peningkatan penjualan dan penguatan hubungan dengan konsumen.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, UMKM Pabrik Tahu Rizky di Desa Sruwen telah dinyatakan layak untuk tetap dijalankan dan terus dikembangkan. Hal ini didukung oleh kondisi keuangan yang sehat dengan arus kas positif dan laba yang stabil, sumber daya manusia yang mampu memenuhi target produksi, serta strategi pemasaran yang digunakan cukup baik melalui kualitas produk yang terjaga, harga kompetitif, distribusi yang mudah dijangkau, dan promosi digital.

Pemilik usaha dianjurkan untuk menerapkan pencatatan keuangan yang lebih terstruktur sesuai standar akuntansi UMKM agar pengambilan keputusan lebih akurat. Selain itu, peningkatan kompetensi tenaga kerja melalui pelatihan serta optimalisasi pemasaran digital dan perluasan jaringan distribusi perlu dilakukan untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha.

Penelitian ini terbatas pada analisis aspek keuangan, sumber daya manusia, dan pemasaran pada satu objek penelitian. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan mengkaji aspek lain, seperti teknis, hukum, lingkungan, dan investasi agar diperoleh analisis kelayakan usaha yang lebih komprehensif.

DAFTAR REFERENSI

- Agustini, R., & Suwena, K. R. (2024). Pengaruh Pengelolaan Keuangan, Digitalisasi Bisnis, dan Entrepreneurial Marketing Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM Sektor Perdagangan di Kecamatan Buleleng. *Ekuitas: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 12(1), 145–157. <https://doi.org/10.23887/ekuitas.v12i1.82021>
- Asma, Hasriani, Selvi, Riani, & Hasni. (n.d.). PERAN STUDI KELAYAKAN BISNIS DALAM ASPEK KEUANGAN PADA USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (STUDI PADA UMKM DI PANTAI TETE, DESA BONEPUTE, KECAMATAN TONRA).
- Aulia, M., Azis, H., & Effendy, L. (2024). PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SUMBER DAYA MANUSIA DAN TEKNOLOGI KEUANGAN TERHADAP KINERJA UMKM. *JAİM: Jurnal Akuntansi Manado*, 5(1).
- Ayem, S., Adestia, V. S., Akuntansi, P., & Ekonomi, F. (2024). KOMPETENSI SUMBER DAYA MANUSIA MEMODERASI FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KUALITAS LAPORAN KEUANGAN UMKM. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan (Mankeu)*, 13(04).
- Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2018). *Designing and Conducting Mixed Methods Research* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Demetrius, F., & Yusbardini, Y. (2025). Pengaruh Literasi Keuangan dan Teknologi Keuangan terhadap Kinerja UMKM. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 7(1), 325–333. <https://doi.org/10.24912/jmk.v7i1.33012>
- Dewi, M., Hubeis, M., & Riani, E. (2021). Strategi Pemasaran UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing di Pasar Ritel Modern Carrefour (Kasus PT MadaniFood, Jakarta). *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 15(1), 77–83. <https://doi.org/10.29244/mikm.15.1.77-83>
- Fitriasari, F. (2020). How do Small and Medium Enterprise (SME) survive the COVID-19 outbreak? *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 5(02). <https://doi.org/10.22219/jiko.v5i3.11838>
- Hisyam, A., & Hadiah Fitriyah. (2024). Digital Marketing Strategy for MSMEs to Increase Competitiveness of Local Products. *Indonesian Journal of Cultural and Community Development*, 15(3). <https://doi.org/10.21070/ijccd.v16i1.1148>

- Mardian, D., & Prasetyo, E. (2024). Pengaruh Pengetahuan Perpajakan, Self Efficacy, Motivasi, dan Efektivitas Pembelajaran terhadap Minat Mahasiswa Akuntansi dalam Berkarir di Bidang Perpajakan. *Akuntansi Dan Ekonomi Pajak: Perspektif Global*, 1(4), 127–148. <https://doi.org/10.61132/aeppg.v1i4.560>
- Masruchiyah, N., Murti, W., & Kurniati, A. (2024). Pemberdayaan Sumber Daya Manusia Pada Era Digital Untuk Meningkatkan Produktivitas Kerja UMKM. *Jurnal Green Growth Dan Manajemen Lingkungan*, 14(1), 78–93. <https://doi.org/10.21009/jgg.141.06>
- Nur Faizah, E., & Majid, A. (2024). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM. *Media Komunikasi Ilmu Ekonomi*, 40(2), 54–64. <https://doi.org/10.58906/melati.v40i2.130>
- Nyaman, Vitriya, R., & Tofan, A. (2025). The Role Of Financial Management In The Sustainability Of Micro, Small, And Medium Enterprises (MSMES) In East Java. In *Management Studies and Entrepreneurship Journal* (Vol. 6, Number 4). <http://journal.yrpioku.com/index.php/msej>
- Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 1–17. <https://doi.org/10.21009/JPMM.001.1.01>
- Purwanda, E., & Willa Permatasari, R. (2022). Business Feasibility Study Analysis on MSME Development of Tempe Pak Iwan Bandung Business in terms of Production Aspects, Marketing Aspects and Financial Aspects. *Jurnal Multidisiplin Madani (MUDIMA)*, 2(4), 2029–2042. <https://journal.y3a.org/index.php/mudima/index>
- Rosyidah, K. L., Ariningsih, S., & Wijayanti, R. (2022). ANALISIS PENERAPAN SAK-EMKM PADA PELAKU USAHA KECIL, DAN PELAKU USAHA MENENGAH. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 27(1), 66–75. <https://doi.org/10.23960/jak.v27i1.310>
- Salim, A. (2026). The Effect of Financial Literacy on MSMEs Performance in Indonesian Non-Agricultural Production Firms. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 14(2), 1827–1836. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v14i2.5119>
- Tubastuvi, N., Nur Ainun, R., Purwidiyanti, W., & Zamakhsyari, L. (2024). Enhancing MSME: Exploring the Relationship between Financial Literacy, Financial Inclusion, and Capital Access to Improve Performance. *Airlangga Journal of Innovation Management*, 5(1), 1–16. <https://doi.org/10.20473/ajim.v5i1.53990>
- Utari, R., Harahap, I., & Syahbudi, M. (2022). Penerapan SAK EMKM Pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 10(3), 491–498. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v10i3.1449>
- Wardana, D., & Fauziah, S. (2025). TRANSFORMASI DIGITAL UMKM: PERAN PEMASARAN DIGITAL TERHADAP KEBERLANJUTAN KEUANGAN MELALUI PERTUMBUHAN PENJUALAN. *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)*, 10(2), 162–171. <https://doi.org/10.32528/jiai.v10i2.4195>
- Widjanarko, W., Wahyu Hidayat, W., Teguh Prasetyo, E., Eprianto, I., & Bhayangkara Jakarta Raya, U. (1255). The Effect of Financial Literacy on the Financial Management of MSMEs in Jatinangor District, Sumedang Regency. In *Enrichment: Journal of Management* (Vol. 12, Number 5).

Wulandari, P., & Nurhayati, S. (2025). Pengaruh Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) terhadap Produktivitas (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi pada UMKM Binaan Dindagkop dan UKM Kota Pekalongan). *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis (JEMB)*, 4(2), 605–613.
<https://doi.org/10.47233/jemb.v4i2.3409>