



## Analisis Kelayakan Usaha Petshop di Kota Probolinggo

Adela Wafiq Azizah

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Arga Christian Sitohang

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Alamat: Jl. Nginden Semolo No.45

Korespondensi penulis: [adelawafiqazizah@gmail.com](mailto:adelawafiqazizah@gmail.com)

**Abstract.** *The purpose of this study is to assess the profitability and viability of pet shop enterprises in Probolinggo City. Six pet shop entrepreneurs from Probolinggo City served as informants for this study. This study's analytical methodologies included overall costs, revenues, income, and company feasibility. This study found that the average total costs incurred were IDR 17,105,497, the average income was IDR 22,823,530, and the average income was IDR 5,718,033. The findings of calculating the three business feasibility metrics for six pet store entrepreneur informants in Probolinggo City show that the average R/C ratio is  $1.37 > 1$ , while the average B/C ratio is  $0.37 > 0$ . And the average ROI value attained is 23.75%, which is greater than one percent. As a result, the pet shop business in Probolinggo City is considered reasonable to operate.*

**Keywords:** *Petshop, Income, Business Feasibility*

**Abstrak.** Maksud dari penelitian ini adalah untuk menilai profitabilitas dan kelangsungan usaha pet shop di Kota Probolinggo. Enam orang pengusaha pet shop asal Kota Probolinggo menjadi informan penelitian ini. Metodologi analisis penelitian ini mencakup keseluruhan biaya, pendapatan, pendapatan, dan kelayakan perusahaan. Penelitian ini menemukan rata-rata total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp17.105.497, rata-rata pendapatan sebesar Rp22.823.530, dan rata-rata pendapatan sebesar Rp5.718.033. Temuan perhitungan ketiga metrik kelayakan usaha terhadap enam informan pengusaha toko hewan peliharaan di Kota Probolinggo menunjukkan bahwa rata-rata R/C Ratio sebesar  $1,37 > 1$ , sedangkan rata-rata B/C Ratio sebesar  $0,37 > 0$ . Dan rata-rata nilai ROI yang diperoleh adalah 23,75%, lebih besar dari satu persen. Dengan demikian, usaha pet shop di Kota Probolinggo dinilai layak untuk dijalankan.

**Kata kunci:** Petshop, Pendapatan, Kelayakan Usaha

### LATAR BELAKANG

Usaha kecil secara konsisten diakui sebagai sektor penting dalam pembangunan perekonomian Indonesia karena sebagian besar penduduknya memiliki tingkat pendidikan menengah hingga rendah. Salah satu penopang perekonomian Amerika, usaha kecil sering kali mendapat perhatian karena ketahanannya dalam menghadapi krisis ekonomi dan kemampuan mereka dalam merekrut pekerja sehingga mempunyai dampak yang signifikan terhadap kelangsungan perekonomian Indonesia dalam jangka panjang.

---

Received: Mei 31, 2024; Accepted: Juni 22, 2024; Published: Agustus 31, 2024

\*Corresponding author, [adelawafiqazizah@gmail.com](mailto:adelawafiqazizah@gmail.com)

UKM atau usaha kecil dan menengah, sangat krusial bagi perkembangan ekonomi sebuah negara (Riyadi dkk., 2019). Di Indonesia, usaha kecil dan menengah (UKM) dimanfaatkan oleh masyarakat dalam transaksi perdagangan dan menciptakan nilai, khususnya bagi rumah tangga, sehingga membantu mencapai tujuan meningkatkan pendapatan daerah.

Salah satu usaha kecil menengah (UKM) di bidang industri jasa yang menyediakan barang adalah Petshop, untuk memenuhi kebutuhan kucing dan anjing sebagai hewan peliharaan (Prasetyo, 2019). Selain itu, toko hewan peliharaan juga menawarkan layanan penitipan hewan peliharaan. Seiring bertambahnya usia, mereka mulai menawarkan layanan lain termasuk klinik hewan untuk pemeriksaan dan perawatan kesehatan, salon hewan untuk perawatan hewan peliharaan, dan perawatan hewan peliharaan secara umum. Oleh karena itu, pemilik hewan peliharaan dapat menggunakan layanan toko hewan peliharaan untuk menyediakan layanan hewan peliharaannya jika mereka mau.

Keberadaan petshop di beberapa kecamatan kota Probolinggo mengalami peningkatan investasi. Meningkatnya investasi petshop ini menjadikan suatu persaingan dikarenakan produk yang dijual bervariasi dan beberapa petshop menyediakan produk dengan kualitas tinggi. Selain itu kemampuan pelayanan yang bagus dapat memberikan konsumen rasa ingin kembali berbelanja karena para konsumen akan mencari tempat yang dirasanya sangat lengkap dan memiliki kesan menarik.

Berdasarkan permasalahan tersebut, diperlukan adanya analisis kelayakan petshop di Kota Probolinggo. Untuk mengetahui keberhasilan dari modal yang ditanamkan pelaku usaha petshop dari kelayakan investasi dengan tujuan agar seluruh investasi yang keluar dapat mendatangkan manfaat yang lebih optimal.

Penelitian ini bertujuan untuk membantu perusahaan-perusahaan di industri kebutuhan hewan peliharaan dalam menetapkan konsep analisis kelayakan dan menjadi sumber kajian kelayakan bisnis. Selain itu, juga diharapkan dapat sebagai materi untuk merealisasikan usaha yang direncanakan atau sudah direncanakan serta menjadi tambahan informasi bagi para pelaku usaha tentang pentingnya melakukan analisis kelayakan usaha sebelum memulai upaya untuk menilai kelayakan dan nilai usaha tersebut.

## **KAJIAN TEORITIS**

### **Usaha Kecil dan Menengah**

UKM didefinisikan sebagai berikut oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop dan UKM): usaha kecil (UK) dan usaha mikro (UMI) adalah perusahaan yang penjualan tahunannya tidak melebihi Rp 1 milyar dan sejumlah  $\leq$  Rp 200 juta kekayaan bersihnya, kecuali lahan dan bangunan tempat usaha berada. Namun perusahaan yang tergolong menengah, kecuali lahan dan bangunan, dimiliki oleh warga negara Indonesia dan memiliki kekayaan bersih Rp. 200 juta – Rp. 10 milyar.

Menurut Rahmadita dkk. (2018), salah satu bidang UKM yang menjadi subjek riset ini adalah industri jasa. Setiap transaksi keuangan diberikan kepada pihak lain oleh satu pihak disebut sebagai layanan tanpa adanya perpindahan kepemilikan, penciptaan nilai, atau

penyewaan barang atau pasokan tenaga kerja, keahlian, infrastruktur, jaringan, atau sistem, baik secara tunggal atau kombinasi.

### **Petshop**

Prasetyo (2019) menyatakan bahwa Petshop merupakan suatu UKM di bidang jasa yang menawarkan produk untuk memenuhi kebutuhan hewan peliharaan. Selain itu, toko hewan peliharaan juga menawarkan layanan penitipan hewan peliharaan, khususnya anjing dan kucing. Seiring bertambahnya usia, mereka mulai menawarkan layanan lain seperti klinik hewan untuk pemeriksaan kesehatan dan perawatan, salon hewan untuk perawatan hewan, dan juga perawatan hewan.

### **Biaya**

Biaya merupakan komponen penting dari sumber daya ekonomi yang mempunyai nilai moneter (Dewi, 2019: 8). Sebuah bisnis perlu menghasilkan lebih banyak uang daripada yang dibelanjakannya secara keseluruhan untuk menghasilkan keuntungan.

Berdasarkan dampak variasi volume kegiatan terhadap pengeluaran, Putra (2021:32) menyatakan:

- 1) Biaya tetap adalah biaya yang totalitasnya tak berpatokan pada kuantitas kegiatan yang dilakukan. Keunikannya adalah volume aktivitas dan biaya per unit selalu berkorelasi negatif.
- 2) Biaya variabel adalah biaya yang berfluktuasi lurus dengan variasi total operasi dan biaya keseluruhan atau jumlah totalnya dapat berubah secara konstan.
- 3) Semua biaya yang dikeluarkan selama pembuatan produk/jasa. Jumlah seluruh biaya tetap dan variabel adalah istilah umum lainnya untuk total biaya.

$$TC = TFC + TVC$$

### **Penerimaan**

Usman dkk. (2022) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan “pendapatan total” adalah uang yang diterima penjual dari pembeli melalui penjualan barang. Unit barang yang terjual dikalikan dengan harga jual masing-masing unit, atau dinyatakan sebagai berikut, juga sama dengan total pendapatan.

$$TR = P \times Q$$

### **Pendapatan**

Menurut Nst dkk. (2023) Pendapatan merupakan suatu keuntungan yang dimiliki suatu usaha dan berasal dari modal awal usaha. Keuntungan merupakan suatu faktor penting dalam suatu bisnis maupun usaha tersebut karena dapat menunjukkan perkembangan penjualan serta keberlanjutan usaha. Pendapatan sendiri merupakan uang yang dihasilkan dari penjualan produk dan jasa yang dibayar oleh konsumen. Berikut cara menghitung keuntungan :

$$\pi = TR - TC$$

### **Kelayakan Usaha**

Sukmawati dan Nasution (2019) mendefinisikan analisis kelayakan bisnis sebagai proses mengevaluasi dan menganalisis kelayakan suatu bisnis. Hasil perbandingan antara kriteria ekonomi yang ditetapkan pada suatu usaha atau usaha baru dengan pendapatan yang dihasilkan oleh usaha tersebut menunjukkan apakah usaha dianggap pantas atau tidak untuk dijalankan.

1) R/C (*Revenue Cost Ratio*)

Suratiah (2015:115) menyatakan bahwa R/C (*Revenue Cost Ratio*) adalah perhitungan yang membandingkan total pendapatan dan total biaya.

$$\text{Revenue Cost Ratio (R/C)} = \frac{TR}{TC}$$

Hasil indikator perhitungan rasio R/C:

R/C > 1 menunjukkan suatu usaha yang menguntungkan atau dapat dijalankan;

R/C < 1 menunjukkan suatu usaha merugi dan tak dapat dijalankan;

R/C = 1 menunjukkan bahwa usaha telah mencapai titik impas.

2) B/C (*Benefit-Cost Ratio*)

Alat ini dapat digunakan untuk mengevaluasi kapasitas perusahaan dalam menghasilkan laba atau laba bersih dan jumlah total biaya yang dikeluarkan. Suratiah (2015:75) menyatakan bahwa rumus berikut dapat digunakan untuk menganalisis laba bersih atau laba perusahaan:

$$\text{Benefit Cost Ratio (B/C)} = \frac{\pi}{TC}$$

Berikut indikator B/C Ratio:

Jika B/C > 1, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tersebut menguntungkan atau dapat dioperasikan.

B/C < 1 menunjukkan bahwa perusahaan merugi dan operasinya tidak praktis.

3) *Return on Investment (ROI)*

ROI menurut Dwi Artha dan Yuniati (2022) merupakan rasio yang menggambarkan pengembalian atas kuantitas aset usaha yang dapat dimanfaatkan dalam suatu perusahaan. Produktivitas seluruh keuangan perusahaan, termasuk modal pinjaman dan modal sendiri, akan ditampilkan melalui laba atas investasi. Rasio ini digunakan untuk menilai efektivitas umum kegiatan organisasi.

$$\text{Return On Investment (ROI)} = \frac{\text{Keuntungan (Rp)}}{\text{Modal Usaha (rp)}} \times 100\%$$

Hasil indikator perhitungan ROI:

Suatu bisnis dikatakan bernilai apabila nilai ROI lebih dari 0%.

Bisnis tidak layak dijalankan jika nilai ROI kurang dari 0%.

## METODE PENELITIAN

Untuk lebih memahami subjek penelitian, strategi penelitian ini termasuk penelitian kualitatif. Tujuan dari setting penelitian yang dipilih secara khusus karena merupakan petshop di Kota Probolinggo adalah untuk melakukan penelitian di kota tersebut. Enam pemilik toko hewan berpartisipasi dalam penelitian ini sebagai informan, memberikan informasi berdasarkan permintaan peneliti. Pemiliknya dipilih terutama karena perusahaannya sudah beroperasi lebih dari setahun dan mempekerjakan orang.

Penelitian ini memakai data kualitatif. Data primer yang meliputi ciri-ciri usaha pet shop, pengeluaran, dan hasil penjualan dikumpulkan langsung dari pelaku usaha pet shop dan digunakan sebagai sumber data penelitian ini. selain materi sekunder yang diperoleh dari buku, jurnal, tinjauan pustaka, dan sumber lainnya. Metode pengumpulan data meliputi dokumentasi, wawancara, dan observasi. Pengumpulan data, tabulasi, perhitungan, dan pengambilan kesimpulan adalah bagian dari proses pengolahan data. Selain melakukan analisis kelayakan perusahaan dengan menggunakan R/C Ratio, B/C Ratio, dan ROI, juga dilakukan analisis biaya yang meliputi biaya, penerimaan, dan pendapatan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Biaya

Tabel 1. Pengeluaran Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan Biaya Total

No	Nama Usaha	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Total (Rp)
1	Rumah Kucing Petshop	719.426	38.776.000	39.495.426
2	Go-Petshop	552.308	12.126.400	12.678.708
3	Meong Petshop	365.460	13.252.500	13.617.960
4	Tayo Petshop	254.107	13.524.800	13.778.907
5	Cat & Dog Petshop	562.535	14.161.600	14.724.135
6	Mueza Petshop	210.848	8.127.000	8.337.848

Sumber: Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 1 memperlihatkan bahwa dari 6 informan pengusaha petshop di Kota Probolinggo, pengeluaran biaya total tertinggi adalah usaha Rumah Kucing Petshop, yaitu sebesar Rp 39.495.426. Sedangkan biaya total terendah dikeluarkan oleh usaha Mueza Petshop, yaitu sebesar Rp 8.337.848.

### Analisis Modal Usaha

Tabel 2. Pengeluaran Modal Usaha

No	Nama Usaha	Modal Usaha (Rp)
1	Rumah Kucing Petshop	49.975.000
2	Go-Petshop	22.810.400
3	Meong Petshop	19.671.500
4	Tayo Petshop	16.904.800
5	Cat & Dog Petshop	24.614.600

6	Mueza Petshop	10.857.000
---	---------------	------------

Sumber: Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 2 memperlihatkan bahwa dari 6 informan pengusaha petshop di Kota Probolinggo, pengeluaran modal usaha tertinggi adalah usaha Rumah Kucing Petshop, yaitu sebesar Rp 49.975.000. Sedangkan modal usaha terendah dikeluarkan oleh usaha Mueza Petshop, yaitu sebesar Rp 10.857.000.

### Analisis Penerimaan

Tabel 3. Total Penerimaan

No	Nama Usaha	Penerimaan (Rp)
1	Rumah Kucing Petshop	48.639.980
2	Go-Petshop	24.398.700
3	Meong Petshop	18.373.000
4	Tayo Petshop	15.725.500
5	Cat & Dog Petshop	19.568.500
6	Mueza Petshop	10.235.500

Sumber: Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 3 memperlihatkan bahwa dari 6 informan pengusaha petshop di Kota Probolinggo, total penerimaan tertinggi yang diterima adalah usaha Rumah Kucing Petshop, yaitu sebesar Rp 48.639.980. Sedangkan penerimaan terendah diterima oleh usaha Mueza Petshop, yaitu sebesar Rp 10.235.500.

### Analisis Pendapatan

Tabel 4. Total Pendapatan

No	Nama Usaha	Keuntungan (Rp)
1	Rumah Kucing Petshop	9.144.554
2	Go-Petshop	11.719.992
3	Meong Petshop	4.755.040
4	Tayo Petshop	1.946.593
5	Cat & Dog Petshop	4.844.365
6	Mueza Petshop	1.897.652

Sumber: Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 4 memperlihatkan bahwa dari 6 informan pengusaha petshop di Kota Probolinggo, total pendapatan atau keuntungan tertinggi yang diterima adalah pada usaha Go-Petshop, yaitu sebesar Rp 11.719.992. Sedangkan pendapatan terendah diterima oleh usaha Mueza Petshop, yaitu sebesar Rp 1.897.652.

### Analisis Kelayakan Usaha

Tabel 5. Hasil Perhitungan R/C ratio, B/C ratio, dan ROI

No	Nama Usaha	R/C Ratio	B/C Ratio	ROI
1	Rumah Kucing Petshop	1,23	0,23	18,30%

2	Go-Petshop	1,92	0,92	51,38%
3	Meong Petshop	1,35	0,35	24,17%
4	Tayo Petshop	1,14	0,14	11,52%
5	Cat & Dog Petshop	1,33	0,33	19,68%
6	Mueza Petshop	1,23	0,23	17,48%

Sumber: Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 5 memperlihatkan hasil perhitungan analisis kelayakan usaha melalui 3 alat analisis dari 6 informan pengusaha petshop di Kota Probolinggo, dimana seluruh nilai yang didapatkan lebih dari indikator yang ditetapkan yang berarti usaha petshop di Kota Probolinggo layak untuk dijalankan. Adapun nilai R/C ratio, B/C ratio, dan ROI tertinggi yang diperoleh adalah usaha Go-Petshop, yaitu sebesar 1,92, 0,92, dan 51,38%. Sedangkan R/C ratio, B/C ratio, dan ROI terendah diperoleh pada usaha Tayo Petshop, yaitu sebesar 1,14, 0,14, dan 11,52%.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian usaha Petshop di Kota Probolinggo dikatakan pantas dijalankan berdasarkan hasil perhitungan R/C ratio  $> 1$ . Perhitungan B/C ratio yang hasilnya  $> 0$  serta perhitungan ROI yang lebih besar dari 1. Maka usaha Petshop di Kota Probolinggo yang memiliki hasil perhitungan R/C, B/C tertinggi adalah Go-Petshop milik Ibu Khusnul. Sedangkan hasil terendah yaitu Tayo Petshop yang dimiliki oleh Pak Ilham. Hasil perhitungan ROI tertinggi yaitu milik Go-Petshop milik bu Khusnul dengan jumlah 51,38% dan yang terendah milik Tayo Petshop yang dimiliki pak Ilham sejumlah 11,52%. Berdasarkan dari 3 perhitungan dapat dikatakan bahwa Usaha Petshop di Kota Probolinggo layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Dari hasil penelitian tersebut diperoleh beberapa saran yaitu usaha petshop diharapkan mampu mengembangkan inovasi serta melengkapi produk petshop dan layanan yang diberikan karena semenjak kepopuleran petshop mulai banyak pelaku usaha yang mendirikan usaha petshop. Sehingga, jika inovasi, layanan dan kelengkapan produk tidak berkembang maka usaha tersebut akan sulit bersaing dengan pelaku usaha lain. Serta usaha petshop disarankan untuk melakukan penjualan secara online melalui aplikasi agar pendapatan bertambah dan tidak hanya terpaku kepada penjualan offline saja. Serta melakukan promosi agar usaha petshop dapat dikenal banyak orang.

## DAFTAR REFERENSI

- Dewi, S. R. (2019). Akuntansi Biaya (S. B. Sartika (ed.); Pertama). Umsida Press.
- Dwi Artha, A., & Yuniati, T. (2022). Pengaruh Return on Investment, Debt to Equity Ratio dan Price to Book Value terhadap Harga Saham pada Perusahaan Otomotif dan Komponen yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 1–16.

- Nst, N., Fadhillah, I., & Siahaan, D. D. P. (2023). Analisis Keuntungan dan Kerugian UMKM di Trifhting di Martubung Medan. .. *Jurnal Sains Riset*, 13(3), 817–821. <https://doi.org/10.47647/jsr.v13i2.1869>
- Prasetyo, B. F. (2019). *Kiat Sukses Bisnis Pet Shop* (T. Ginanjar & I. N. Syajaah (eds.); Pertama). AHA Media.
- Putra, I. M. (2021). *Akuntansi Biaya, Pedoman Terlengkap Analisis dan Pengendalian Biaya Produksi*.
- Rahmadita, N. A., Wibawa, B. M., & Hakim, M. S. (2018). Identifikasi Permasalahan Pemanfaatan Data sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bisnis pada UMKM Sektor Jasa: Kasus di Surabaya. *Jurnal Sains Dan Seni Pomits*, 7(1). <https://doi.org/10.12962/j23373520.v7i1.28529..>
- Risnanto, S. (2016). Sistem Layanan Konsumen Untuk Usaha Skala Kecil Dan Menengah (UKM) Jasa Pencucian Dengan Metode Basis Data Terdistribusi. *Infotronik : Jurnal Teknologi Informasi Dan Elektronika*, 1(1), 17–25. <https://doi.org/10.32897/infotronik.2016.1.1.5>
- Riyadi, A. A., Syaefudin, S., & Salim, A. (2019). Pengembangan Sistem Manajemen Pengetahuan Untuk Kucing Di Ukm Petshop Xyz. *Prosiding Seminar Nasional Pakar*, 1–4. <https://doi.org/10.25105/pakar.v0i0.4189..>
- Sukmawati, H., & Nasution, F. Z. (2019). Analisis Kelayakan Bisnis Syariah pada Usaha Mikro Tempe. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(1), 38–48. <https://doi.org/10.37058/jes.v4i1.801>
- Suratiyah, K. (2015). *Ilmu Usaha Tani*. In Penerbit Swadaya.
- Usman, S., Bawole, R., Rahayu, M., Tururaja, T., & Matulesy, M. (2022). Total Cost Dan Net Profit Margin Usaha Abon Ikan Madurasa Provinsi Papua Barat. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, 7(1), 107–117. <https://doi.org/10.29407/nusamba.v7i1.16486>