

ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN PADA TOKO KOSMETIK XYZ

Nama : Elizabeth Oktavia N
NIM : 12221080
Dosen Pembimbing Utama : Muhamad Imron Zamzani S.T., M.T.
Dosen Pembimbing Pendamping : Melati Salma, S.Ds., M.T

ABSTRAK

Industri kosmetik di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat sehingga mendorong meningkatnya persaingan antar pelaku usaha. Toko Kosmetik XYZ sebagai salah satu usaha ritel kosmetik di Kota Balikpapan juga menghadapi persaingan yang semakin ketat serta mengalami fluktuasi dan kecenderungan penurunan penjualan selama periode Oktober 2024–September 2025. Selain itu, pemilik usaha belum pernah melakukan analisis kinerja keuangan, analisis kelayakan usaha, maupun penyusunan strategi pengembangan secara sistematis sebagai dasar pengambilan keputusan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja usaha berdasarkan rasio keuangan, menilai kelayakan finansial usaha, serta merumuskan strategi pengembangan yang tepat bagi Toko Kosmetik XYZ. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Analisis kinerja keuangan dilakukan menggunakan rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas, dan profitabilitas. Analisis kelayakan finansial dilakukan menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Benefit Cost Ratio* (BCR). Sebelum analisis kelayakan dilakukan, pendapatan usaha diproyeksikan menggunakan metode *Least Square* selama lima tahun sebagai dasar penyusunan arus kas. Strategi pengembangan dirumuskan menggunakan analisis SWOT berdasarkan faktor internal dan eksternal perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja keuangan Toko Kosmetik XYZ berada dalam kondisi baik. Usaha memiliki tingkat likuiditas dan solvabilitas yang sangat sehat karena tidak memiliki utang, mampu memanfaatkan aset untuk menghasilkan penjualan, serta memiliki tingkat profitabilitas yang menunjukkan kemampuan menghasilkan laba. Hasil peramalan dengan metode *Least Square* menunjukkan tren peningkatan pendapatan rata-rata sebesar 5,33% per tahun. Berdasarkan proyeksi tersebut diperoleh nilai NPV sebesar Rp2.513.558.387, IRR sebesar 63%, *Payback Period* selama 1,549 tahun, dan BCR sebesar 3,5176 sehingga usaha dinyatakan layak untuk dikembangkan. Analisis SWOT menempatkan Toko Kosmetik XYZ pada Kuadran I (*Grow and Build*), sehingga strategi yang direkomendasikan adalah strategi *Strength–Opportunity* (SO), yaitu memanfaatkan kekuatan usaha untuk menangkap peluang pasar melalui optimalisasi pemasaran digital, penambahan variasi produk, peningkatan kualitas pelayanan, dan pengembangan tampilan toko.

Kata Kunci : Kelayakan Usaha, *Least Square*, Rasio Keuangan, Strategi Pengembangan, SWOT