

## STUDI KELAYAKAN USAHA WEDANG UWUH MAZEDO HERBAL DI KECAMATAN SINGOSARI KABUPATEN MALANG JAWA TIMUR

Arsy Syuyufil Qilbi<sup>1</sup>, Dio Faramah<sup>2</sup>, Khairunnisa<sup>3</sup>, Rafikri Haikal Haaq<sup>4</sup>,  
Bambang Yudi Ariadi<sup>5</sup>, Faulicia Taurudzi Nirwanarti<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup> Universitas Muhammadiyah Malang

[reindsixteen@gmail.com](mailto:reindsixteen@gmail.com)

### Abstrak

Wedang uwuh merupakan salah satu minuman herbal yang memiliki peluang dijadikan sebagai usaha di bidang makanan dan minuman. Dalam membangun sebuah usaha, diperlukan perencanaan usaha agar usaha yang dikelola dapat mencapai tujuan perusahaan, serta berkembang dengan cepat. Selain itu, dalam sebuah kegiatan bisnis juga dibutuhkan studi kelayakan pada bisnis yang sedang dijalankan. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis kelayakan usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo Herbal ditinjau dari aspek keuangan dan mengetahui kendala pada usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo Herbal ditinjau dari segi produksi dan penjualan. Penelitian ini menggunakan data primer yang diambil menggunakan metode observasi. Teknik analisis yang digunakan adalah kriteria investasi yaitu *Net Present Value (NPV)*, *Net B/C*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Payback Period (PP)*, serta juga membandingkan nilai produksi dengan penjualan. Hasil Analisis menunjukkan nilai *NPV* 115.617 > 0, nilai *IRR* 9,17%, *Net B/C Ratio* 1,004 > 1, dan nilai *PP* 0,34. Artinya, usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo herbal dilihat dari segi ekonomi menjanjikan keuntungan yang besar dan jumlah masa waktu atau periode pengembalian investasi yang telah ditanamkan bisa didapatkan pada bulan ke-4. Akan tetapi, pada usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo Herbal mengalami kendala pada penjualan sehingga keuntungan yang didapatkan tidak maksimal. Berdasarkan kendala usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo Herbal yaitu pada segi penjualan, maka disarankan untuk lebih ditingkatkan dalam mempromosikan produknya sehingga tidak hanya segi produksi yang berjalan dengan lancar, demikian juga dengan segi penjualannya.

Kata kunci: Kelayakan Usaha, Tanaman Herbal, Keuntungan.

### Abstract

*Wedang uwuh is one of the herbal drinks that has the opportunity to be used as a business in the food and beverage sector. In building a business, a business plan is needed so that the managed business can achieve company goals, and develop quickly. In addition, a business activity also requires a feasibility study on the business being run. The purpose of this research is to analyze the feasibility of the Wedang Uwuh Mazedo Herbal beverage business in terms of financial aspects and to find out the constraints on the Wedang Uwuh Mazedo Herbal beverage business in terms of production and sales. This study uses primary data taken using the observation method. The analysis technique used is the investment criteria, namely Net Present Value (NPV), Net B/C, Internal Rate of Return (IRR), and Payback Period (PP), as well as comparing production values with sales. The results of the analysis show that the NPV value is 115,617 > 0, the IRR value is 9.17%, the Net B/C Ratio is 1.004 > 1, and the PP value is 0.34. That is, the Wedang Uwuh Mazedo herbal beverage business from an economic perspective promises big profits and the amount of time or investment return period that has been invested can be obtained in the 4th month. However, the Wedang Uwuh Mazedo Herbal beverage business experienced sales problems so that the profits were not maximized. Based on the constraints of the Wedang Uwuh Mazedo Herbal beverage business, namely in terms of sales, it is suggested to further improve the promotion of its products so that not only the production side runs smoothly, so does the sales side.*

*Keywords: Business Feasibility, Herbal Plants, Profit.*

## Pendahuluan

Indonesia memiliki beragam jenis tanaman herbal yang dapat dimanfaatkan untuk terapi ataupun mengobati penyakit. Tanaman herbal biasanya digunakan sebagai bahan ramuan tradisional ataupun diolah menjadi minuman herbal yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan. Wedang uwuh merupakan salah satu olahan minuman berbahan dasar tanaman herbal yang disukai semua kalangan, bahkan mengalami peningkatan permintaan saat masuk musim penghujan. Menurut (Herdiana et al. dalam Sari & Cahyaningrum, 2017), wedang uwuh merupakan salah satu minuman herbal yang memiliki banyak peminat. Minuman ini terbuat dari beraneka ragam tanaman herbal, seperti daun, ranting, serta serutan kayu. Tanaman herbal yang digunakan dalam pembuatan wedang uwuh adalah rempah khas Indonesia, yakni jahe, secang, kayu manis, dan ranting cengkeh.

Wedang uwuh merupakan salah satu minuman herbal yang memiliki peluang untuk dijadikan sebagai usaha di bidang makanan dan minuman. Dalam membangun sebuah usaha, diperlukan perencanaan usaha agar usaha yang dikelola dapat mencapai tujuan perusahaan serta berkembang dengan cepat. Salah satu perencanaan usaha yang perlu diketahui adalah permintaan dan penawaran terhadap produk. Menurut, (Kasdi, 2016) kegiatan perekonomian didasari oleh dua aktivitas, yaitu permintaan dan penawaran. Para ekonom sering menggunakan dua kata tersebut serta perekonomian pasar bekerja dengan baik karena adanya kekuatan dari permintaan dan penawaran. Sementara itu, mekanisme pasar merupakan suatu interaksi antara sisi konsumen yang memberikan permintaan (*demand*) dan sisi produsen memberikan penawaran (*supply*), sehingga perpaduan kekuatan antara keduanya menciptakan sebuah harga. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa konsep dasar kegiatan bisnis adalah perilaku permintaan dan penawaran.

Selain perilaku permintaan dan penawaran, dibutuhkan juga peramalan permintaan dalam melakukan kegiatan bisnis. Peramalan permintaan adalah kegiatan yang dilakukan untuk memprediksi tinggi atau rendahnya permintaan suatu produk yang akan tercapai di masa mendatang. Menurut (Heizer dan Render dalam Rau et al., 2018), peramalan permintaan atau peramalan penjualan merupakan suatu proyeksi permintaan pada produk atau layanan perusahaan, serta juga menjadi pengendali kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh perusahaan, mulai dari produksi, kapasitas, sistem penjadwalan, hingga input perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan.

Dalam kegiatan bisnis, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keberlangsungannya, diantaranya adalah harga dan persaingan produk. Penetapan harga yang baik berdampak positif terhadap efektifitas penjualan. Faktor penetapan harga produk adalah dengan mengetahui harga serta kualitas yang ditawarkan oleh para kompetitor. Menurut (Saragih, 2015), penetapan harga perlu memperhatikan faktor internal, meliputi biaya produksi dan tujuan perusahaan, serta faktor eksternal, meliputi kondisi perekonomian, peraturan pemerintah, elastisitas permintaan, persaingan, permintaan dan penawaran, dan lain-lain. Akan tetapi, penetapan harga jual yang dilakukan perusahaan-perusahaan saat ini hanya berdasarkan pada biaya produksi dan laba yang diharapkan saja tanpa memperhatikan faktor penetapan harga yang lainnya dengan beralasan biaya penelitian pasar yang dikeluarkan cukup besar. Hal tersebut mengakibatkan tingkat penjualan perusahaan tidak maksimal karena harga jual yang ditetapkan.

Persaingan produk adalah bersaingnya suatu produk yang ditawarkan oleh sebuah perusahaan dengan perusahaan lain untuk mendapatkan keuntungan dan juga memperoleh jumlah penjualan yang sesuai dengan tujuan perusahaan itu sendiri. Semakin tinggi tingkat persaingan serta kondisi ketidakpastian dalam dunia bisnis, maka semakin tinggi juga tingkat usaha yang harus dilakukan para pelaku usaha agar lebih unggul dari para pesaing serta memenangkan persaingan. Hal yang perlu dilakukan adalah penerapan harga yang sesuai serta memberikan

kualitas barang atau jasa yang baik guna mencapai keunggulan bersaing dalam dunia bisnis Halim & Iskandar, (2019).

Adapun hal yang harus diperhatikan dalam melakukan suatu kegiatan bisnis adalah kelayakan ekonomi. Menurut (Torang Surya Siagian & Sejahtera Surbakti, 2015), kelayakan ekonomi merupakan kelayakan yang diperoleh secara langsung atau tidak langsung dari suatu pengembangan proyek atau usaha bagi seluruh pihak yang menjalankannya. Selain itu, dalam sebuah kegiatan bisnis juga dibutuhkan studi kelayakan pada bisnis yang sedang dijalankan. Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian mengenai kelayakan dari sebuah bisnis yang akan atau sedang dikerjakan. Menurut (Jumigan dalam Nisrina Nurfauzi et al., 2018) studi kelayakan merupakan penilaian secara menyeluruh pada suatu proyek atau bisnis yang bertujuan mengetahui seberapa besar keberhasilan proyek atau bisnis yang dijalankan agar para pelaku usaha tidak mengalami kerugian yang diakibatkan penanaman modal yang besar. Dengan demikian, hal tersebut yang mendasari studi kelayakan usaha yang akan dilakukan. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis kelayakan usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo Herbal ditinjau dari aspek keuangan dan mengetahui kendala pada usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo Herbal ditinjau dari segi produksi dan penjualan.

### Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan data primer yang diambil menggunakan metode observasi. Data primer tersebut didapatkan dari wawancara secara langsung kepada pemilik usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal. UMKM Mazedo Herbal dipilih sebagai tempat penelitian karena peneliti melihat adanya kendala pada segi penjualan yang mengakibatkan kurang maksimalnya keuntungan yang didapatkan. Berbagai kriteria investasi, seperti *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net B/C Ratio*, dan *Payback Period* (PP) serta perbandingan antara nilai produksi dengan penjualan digunakan sebagai teknik analisis dalam penelitian ini. Menurut (Gittinger dalam Nurmalina et al. dalam Khotimah & Sutiono, 2014), beberapa indikator kriteria investasi serta perumusannya dapat dilihat sebagai berikut:

#### 1. Analisis *Net Present Value* (NPV)

*NPV* merupakan metode yang berisi perbandingan antara nilai penerimaan dengan nilai pengeluaran uang dengan tujuan mengetahui nilai selisih antara keduanya. Untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang didapatkan dari suatu usaha biasanya menggunakan perhitungan ini. Secara matematis, perhitungan *NPV* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} \quad (1)$$

Keterangan:

$B_t$  = Manfaat proyek atau usaha pada tahun ke-t

$C_t$  = Biaya proyek atau usaha pada tahun ke-t

$i$  = Tingkat suku bunga atau *discount rate*

$t$  = Jumlah masa waktu proyek atau usaha

Indikator kelayakannya apabila nilai *Net Present Value* bernilai positif atau lebih besar dari nol ( $NPV > 0$ ), artinya proyek atau usaha layak untuk dikembangkan. Sedangkan, apabila nilai *Net Present Value* bernilai negatif atau lebih kecil dari nol ( $NPV < 0$ ), artinya proyek atau usaha tidak layak untuk dikembangkan.

## 2. Analisis *Internal Rate of Return (IRR)*

*Internal Rate of Return* merupakan perhitungan pengembalian biaya-biaya yang telah ditanamkan pada sebuah proyek atau usaha dengan menggunakan tingkat suku bunga maksimum. Secara matematis, perhitungan ini dirumuskan sebagai berikut:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_1 - i_2) \quad (2)$$

Keterangan:

$i_1$  = Tingkat suku bunga maksimum atau yang menghasilkan nilai *NPV* (+)

$i_2$  = Tingkat suku bunga minimum atau yang menghasilkan nilai *NPV* (-)

$NPV_1$  = *Net Present Value* bernilai (+)

$NPV_2$  = *Net Present Value* bernilai (-)

Indikator proyek atau usaha yang dijalankan dapat dikatakan layak apabila nilai hasil perhitungan *IRR* lebih besar dari suku bunga bank ( $IRR > DR$ ). Sedangkan, apabila nilai hasil perhitungan *IRR* lebih kecil dari suku bank ( $IRR < DR$ ) artinya proyek atau usaha tidak layak dijalankan.

## 3. Analisis *Net B/C Ratio*

*Net B/C Ratio* merupakan sebuah perhitungan yang bertujuan untuk mendapatkan suatu nilai dari membandingkan nilai hasil manfaat dari proyek atau usaha yang telah dilakukan atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan pada proyek atau usaha tersebut. Perhitungan tersebut didapatkan dari membagi nilai manfaat yang didapatkan dengan nilai biaya yang dikeluarkan, perumusannya dapat dilihat sebagai berikut:

$$Net \frac{B}{C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}} \quad (3)$$

$$B_t - C_t > 0$$

$$B_t - C_t < 0$$

Keterangan:

$B_t$  = Manfaat proyek atau usaha pada tahun ke-t

$C_t$  = Biaya proyek atau usaha pada tahun ke-t

$i$  = Tingkat suku bunga atau *discount rate*

$t$  = Jumlah masa waktu proyek atau usaha

Indikator proyek atau usaha yang dijalankan dapat dikatakan layak apabila hasil perhitungan dari *net B/C ratio* memiliki nilai lebih besar dari satu ( $Net B/C Ratio > 1$ ). Sedangkan, apabila nilainya kurang dari 1 ( $Net B/C Ratio < 1$ ) artinya proyek atau usaha tidak layak untuk dijalankan.

## 4. Analisis *Payback Period*

*Payback Period* merupakan suatu perhitungan menggunakan aliran kas dengan tujuan untuk mengetahui jumlah masa waktu atau suatu periode pengembalian nilai investasi. Perhitungannya dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$payback \ period = \frac{I}{Ab} \times 1 \text{ tahun} \quad (4)$$

Keterangan:

I = Jumlah nilai investasi awal

Ab = Kas masuk bersih yang telah di-diskonto

Pada perhitungan ini tidak memiliki standarisasi dalam kriteria kelayakannya serta bersifat relatif dengan kata lain mengikuti umur proyek serta besaran investasinya. Artinya, pada perhitungan ini proyek atau usaha yang dijalankan dapat diartikan layak untuk dikembangkan jika nilai *payback period* yang didapatkan lebih cepat dari nilai umur proyek. Adapun, proyek atau usaha yang dijalankan banyak diminati untuk kegiatan investasi apabila proyek atau usaha tersebut memiliki nilai *payback period* yang relatif cepat.

## Hasil dan Pembahasan

### Investasi

Investasi merupakan suatu aktivitas yang dilakukan oleh para pelaku usaha dengan melakukan penanaman modal diperiode awal dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan di masa mendatang. Modal dalam usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal ini dikeluarkan oleh pemilik usahanya sendiri atau bisa disebut modal pribadi atau modal sendiri. Menurut (Bambang Riyanto dalam Setiawan & Kartiwa, 2020), modal sendiri merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan oleh pemilik perusahaan yang digunakan sebagai permodalan untuk perusahaannya sendiri dengan jangka waktu yang tidak menentu.

Jumlah investasi yang ditanamkan atau dikeluarkan untuk menjalankan usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo Herbal sebanyak Rp32.430.000. Nilai investasi tersebut digunakan untuk membeli peralatan-peralatan yang dibutuhkan serta biaya rumah produksi dari usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal itu sendiri. Peralatan yang dimaksud meliputi: kompor, wajan, pengepres, penggilingan, dan wajan. Perhitungan mendetail mengenai investasi yang dikeluarkan oleh usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal yang disusun berdasarkan bulan dirangkum pada table berikut.

Tabel 1  
Total Investasi pada Usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal

Bulan	Investasi	Jumlah	Harga (Rp)	Umur Ekonomis Tahun	Nilai Investasi per bulan (Rp)
	Kompor	1	Rp400.000	2	Rp200.000
	Wajan	2	Rp120.000	1	Rp240.000
1	Pengepres	1	Rp300.000	2	Rp150.000
	Penggilingan	1	Rp1.600.000	1	Rp1.600.000
	Bangunan	1	Rp300.000.000	10	Rp30.000.000
2	-	-	-	-	-
3	-	-	-	-	-
4	-	-	-	-	-
5	-	-	-	-	-
6	-	-	-	-	-
7	-	-	-	-	-
8	-	-	-	-	-
9	-	-	-	-	-

Bulan	Investasi	Jumlah	Harga (Rp)	Umur Ekonomis Tahun	Nilai Investasi per bulan (Rp)
10	-	-	-	-	-
11	-	-	-	-	-
12	Wajan	2	Rp120.000	1	Rp240.000
JUMLAH					Rp32.430.000

Sumber: Tabulasi Hasil Pengolahan Data, 2022

### *Net Present Value*

*Net Present Value* usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 2  
Perhitungan NPV pada Usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal

Bulan	B (Rp)	DF 9%	PV NB
1	Rp6.500.000	0,917	-Rp27.205.229,358
2	Rp6.750.000	0,842	Rp2.547.176,164
3	Rp6.750.000	0,772	Rp2.336.858,866
4	Rp7.500.000	0,708	Rp2.675.226,125
5	Rp7.500.000	0,650	Rp2.454.335,894
6	Rp8.250.000	0,596	Rp2.698.884,802
7	Rp8.750.000	0,547	Rp2.749.558,225
8	Rp8.750.000	0,502	Rp2.522.530,482
9	Rp9.500.000	0,460	Rp2.659.568,983
10	Rp10.000.000	0,422	Rp2.651.176,947
11	Rp9.500.000	0,388	Rp2.238.506,004
12	Rp8.750.000	0,356	Rp1.787.024,189
Jumlah	Rp98.500.000		Rp115.617

Sumber: Tabulasi Hasil Pengolahan Data, 2022

Berdasarkan hasil perhitungan analisis *Net Present Value* yang terdapat pada tabel diatas, diketahui nilai *Net Present Value* pada usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal ini adalah Rp115.617 (NPV>0). Hasil perhitungan analisis ini mengartikan jika usaha ini layak dikembangkan, meskipun nilai NPV yang diperoleh kecil. Agar nilai NPV meningkat, perlu adanya peningkatan dari segi penjualan barang produksi.

### *Internal Rate of Return (IRR)*

Analisis *Internal Rate of Return* merupakan suatu perhitungan yang bertujuan untuk melihat besaran nilai pengembalian proyek atau usaha yang diharapkan atas nilai investasi yang telah dikeluarkan di awal periode. Perbandingan antara nilai hasil perhitungan *Internal Rate of Return* dengan tingkat suku bunga merupakan kriteria kelayakan pada perhitungan ini.

Perhitungan *Internal Rate of Return* usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 3  
Perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal

Tahun	Net B	DF 7%	NPV %	DF 10%	NPV %
1	-Rp 29.653.700	0,935	-Rp 27.713.738	0,9091	-Rp 26.957.909
2	Rp 3.026.300	0,873	Rp 2.643.288	0,8264	Rp 2.501.074
3	Rp 3.026.300	0,816	Rp 2.470.362	0,7513	Rp 2.273.704
4	Rp 3.776.300	0,763	Rp 2.880.921	0,6830	Rp 2.579.264
5	Rp 3.776.300	0,713	Rp 2.692.450	0,6209	Rp 2.344.785
6	Rp 4.526.300	0,666	Rp 3.016.065	0,5645	Rp 2.554.978
7	Rp 5.026.300	0,623	Rp 3.130.127	0,5132	Rp 2.579.287
8	Rp 5.026.300	0,582	Rp 2.925.352	0,4665	Rp 2.344.806
9	Rp 5.776.300	0,544	Rp 3.141.924	0,4241	Rp 2.449.715
10	Rp 6.276.300	0,508	Rp 3.190.553	0,3855	Rp 2.419.785
11	Rp 5.776.300	0,475	Rp 2.744.279	0,3505	Rp 2.024.558
12	Rp 5.026.300	0,444	Rp 2.231.737	0,3186	Rp 1.601.534
Jumlah			Rp 3.353.320		-Rp 1.284.418

Sumber: Tabulasi Hasil Pengolahan Data, 2022

Berdasarkan perhitungan *Internal Rate of Return* yang dilakukan pada usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal, diperoleh nilai sebesar 9,17%. Sementara itu, nilai suku bunga yang digunakan pada perhitungan ini sebesar 7%, maka nilai yang diperoleh dari perhitungan ini lebih besar. Artinya, usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal dikatakan layak untuk diusahakan.

#### **Net B/C Ratio**

*Net B/C Ratio* merupakan suatu perhitungan yang membandingkan nilai rasio antara nilai manfaat yang didapatkan dengan nilai biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Pada usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal yang telah dilakukan perhitungan ini memperoleh nilai sebesar 1,004. Berdasarkan kriteria kelayakan perhitungan ini apabila nilai perhitungan lebih besar dari satu ( $1,004 > 1$ ) maka usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal layak untuk dijalankan. Adapun interpretasi lain dari perhitungan ini, apabila nilai perhitungan ini memiliki nilai lebih dari satu artinya setiap penambahan biaya pada proyek atau usaha yang dikembangkan maka akan mendapatkan manfaat yang lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan.

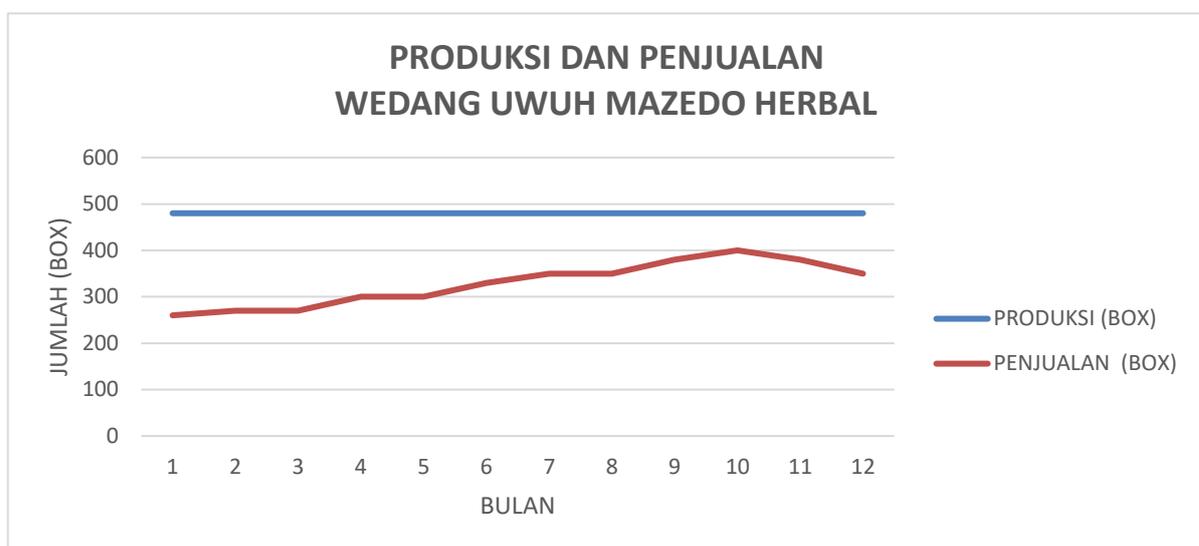
#### **Payback Period**

*Payback period* merupakan suatu perhitungan yang bertujuan untuk mengetahui jumlah masa waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan nilai investasi yang telah ditanamkan pada proyek atau usaha yang dijalankan. Menurut (Kasmir dan Jakfar dalam Mongkito et al., 2022) *Payback Period* (PP) adalah suatu teknik penilaian terhadap masa atau periode pengembalian nilai investasi suatu proyek. Usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal ini dihasilkan nilai *Payback Period* sebesar 0,34. Artinya, waktu pengembalian investasi usaha Wedang Uwuh ini adalah 3 bulan 4 minggu.

#### **Kendala Usaha**

Kendala usaha merupakan halangan yang dihadapi oleh pemilik usaha dalam mencapai target usaha yang diinginkan. Pada usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo Herbal, kendala usaha

ditinjau dari segi produksi dan penjualan. Berdasarkan grafik di bawah, dapat dilihat bahwa penjualan dari Wedang Uwuh Mazedo Herbal lebih kecil dari produksi. Sehingga bisa dikatakan manfaat atau *benefit* yang diperoleh dari usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal belum maksimal. Artinya, kendala pada usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal adalah pada segi penjualan karna produksi lebih besar dari pada permintaan pasar. Pada sebuah usaha yang sedang dilakukan seharusnya melihat pada permintaan pasar agar mendapatkan *benefit* yang maksimal. Menurut (Putong dalam Kasdi, 2016), *demand* atau permintaan merupakan banyaknya permintaan dari suatu barang yang terjadi di pasar yang dipengaruhi beberapa faktor, antara lain tingkat harga dan tingkat pendapatan dan dalam periode atau masa waktu tertentu. Dengan demikian, usaha Wedang Uwuh Mazedo Herbal untuk ke depannya dalam memproduksi sebuah produk diharapkan untuk melihat permintaan pasar agar mendapatkan keuntungan yang maksimal dan hasil produksi tidak tersimpan lama di gudang. Hasil perbandingan produksi dan penjualan pada usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo Herbal dapat dilihat pada grafik dibawah ini.



Gambar 1  
Grafik Produksi dan Penjualan Wedang Uwuh Mazedo Herbal

## Kesimpulan

Berdasarkan kriteria kelayakan yang telah dilakukan, hasil yang didapatkan secara menyeluruh menunjukkan bahwa usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo Herbal dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Hasil analisis menunjukkan nilai *Net Present Value* sebesar 115.617 ( $115.617 > 0$ ), nilai *Internal Rate of Return* sebesar 9,17% ( $9,17\% > 7\%$ ), nilai *Net B/C Ratio* sebesar 1,004 ( $1,004 > 1$ ), dan nilai *Payback Period* sebesar 0,34. Hasil perhitungan analisis kelayakan tersebut menunjukkan bahwa usaha minuman Wedang Uwuh Mazedo herbal dilihat dari segi ekonomi menjanjikan keuntungan yang besar dan jumlah masa waktu atau periode pengembalian investasi yang telah ditanamkan bisa didapatkan pada bulan ke-4 sesuai dengan perhitungan *Payback Period*. Akan tetapi, usaha ini mengalami kendala pada penjualan yang menyebabkan keuntungan yang didapatkan tidak maksimal. Berdasarkan kendala usaha yang dihadapinya, yaitu pada segi penjualan, maka disarankan untuk lebih ditingkatkan dalam mempromosikan produknya agar tidak hanya segi produksi yang berjalan dengan lancar, demikian juga dengan segi penjualannya.

## Ucapan Terima Kasih

Pertama, Puji syukur penulis panjatkan kepada tuhan yang maha esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan Jurnal penelitian yang berjudul “STUDI KELAYAKAN USAHA WEDANG UWUH MAZEDO HERBAL DI KECAMATAN SINGOSARI KABUPATEN MALANG JAWA TIMUR”. Terciptanya jurnal penelitian ini tidak lepas dari partisipasi dan kontribusi dari berbagai pihak. Demikian, penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sangat besar kepada:

1. Dr. Ir. Bambang Yudi Ariadi, M.M selaku dosen pembimbing pada jurnal penelitian ini yang telah memberikan bimbingan, serta masukan kepada para penulis sehingga dapat menyelesaikan jurnal penelitian dengan baik.
2. Faulicia Taurudzi Nirwanarti selaku asisten laboratorium agribisnis Universitas Muhammadiyah Malang yang telah memberikan masukan dan motivasi kepada para penulis sehingga dapat menyelesaikan jurnal penelitian dengan baik.
3. Dio Faramah, Khairunnisa, Rafikri Haikal Haaq selaku teman serta juga sebagai penulis dalam jurnal penelitian ini yang telah berkontribusi dalam menyelesaikan jurnal penelitian ini dengan baik.

## Daftar Pustaka

- Halim, N. R., & Iskandar, D. A. (2019). Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Strategi Promosi Terhadap Minat Beli. *Jurnal Ilmu Dan Riset ...*, 4(3), 415–424. <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/view/2605>
- Kasdi, A. (2016). PERMINTAAN DAN PENAWARAN DALAM MEMPENGARUHI PASAR (Studi Kasus di Pasar Bintoro Demak). *BISNIS : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 4(2), 18. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v4i2.2688>
- Khotimah, H., & Sutiono. (2014). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Budidaya Bambu. *Jurnal Ilmu Kehutanan*, 8(1), 14–24.
- Mongkito, A. W., Sucitra, N., Putri, I., & Haana, H. P. (2022). DALAM PRESPEKTIF EKONOMI SYARIAH ( Studi : Puncak Elektronik Di Kota Kendari ). *Jurnal Studi Islam*, 9(1), 91–100.
- Nisrina Nurfauzi, I., Kartika Novia Pratiwi, D., & Dwi Rasky Ardivia, A. (2018). SEMBADHA 2018 Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat ANALISIS STUDI KELAYAKAN USAHA UMKM KALDU BUBUK KEPITING “BRACO.” *Sembadha*, 1(1), 160–168.
- Rau, V., Sumarauw, Jacky S.B, Sumarauw, J. S. ., & Karuntu, Merlyn Mourah, Karuntu, Merlyn Mourah, Karuntu, M. M. (2018). Analisis Peramalan Permintaan Produk Hollow Brick Pada Ud. Immanuel Air Madidi. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 6(3), 1498–1507.
- Saragih, H. (2015). Analisis Strategi Penetapan Harga Dan Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Nutricia Indonesia Sejahtera Medan. *Jurnal Ilmiah Methonomi*, 1(2), 197048.
- Sari, F., & Cahyaningrum, D. W. (2017). Pembuatan Minuman Kesehatan Wedang Uwuh di Desa Gambyok Kecamatan Grogol. *Prosiding Seminar Pengabdian Masyarakat*, 5–9.
- Setiawan, D., & Kartiwa, I. (2020). Pengaruh Modal Sendiri Dan Modal Pinjaman Terhadap Perolehan Sisa Hasil Usaha (Shu) Pada Koperasi Pegawai – Ri Guru Soreang (Kgs). *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 10(2), 54–59. <https://www.ejournal.unibba.ac.id/index.php/akurat/article/view/315>

Torang Surya Siagian, R., & Sejahtera Surbakti, M. (2015). *ANALISIS AWAL KELAYAKAN EKONOMI DAN FINANSIAL DALAM PERENCANAAN MONOREL KOTA MEDAN.*