

Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha Pada Toko Idea Grosir Kendari Periode September 2025 – Agustus 2026

Dheavivi Ayu Dian Pebrian¹, Fitri Lapau²

^{1,2} Universitas Halu Oleo
e-mail: dheaviviayudian@uho.ac.id

Abstrak

Toko iDea Grosir Kendari, sebagai salah satu usaha dagang grosir yang berjalan sejak beberapa waktu terakhir, menjadi objek kajian dalam penelitian ini untuk melihat sejauh mana usaha tersebut layak dipertahankan, baik dari sisi teknis, sosial ekonomi, maupun finansial, selama kurun waktu September 2025 hingga Agustus 2026. Dari sisi teknis dan sosial ekonomi, kondisi usaha tergolong cukup baik hingga baik. Setelah biaya operasional bulanan sebesar Rp 15,000,000.00 (sewa, gaji, listrik, dan pos lainnya) diperhitungkan, toko ini berhasil membukukan pendapatan sebesar Rp 176,144,565.43 dalam setahun, atau rata-rata Rp 14,678,713.79 setiap bulannya. Angka R/C Ratio yang diperoleh, yakni 1.06, bersama ROI sebesar 5.95% dan titik impas (BEP) di angka Rp 1,585,521,181.26 per tahun, sama-sama mengarah pada satu kesimpulan: usaha ini masih layak untuk terus dijalankan. Kesimpulan serupa juga muncul dari sisi kelayakan investasi dengan modal awal Rp 200,000,000.00, perhitungan Payback Period, NPV, IRR, ARR, dan Profitability Index semuanya berada pada rentang yang layak. Sementara itu, hasil pemetaan SWOT memperlihatkan bahwa harga yang kompetitif dan segmen pasar mahasiswa serta kalangan menengah ke bawah menjadi modal kekuatan utama toko ini, meski di sisi lain ia masih bergulat dengan ketatnya persaingan usaha sejenis dan keterbatasan modal.

Kata Kunci: Kelayakan Usaha, Pendapatan, Toko Grosir, R/C Ratio, ROI, SWOT

Abstract

Toko iDea Grosir Kendari, as a wholesale commercial business that has been operating for some time, serves as the object of study in this research to assess the extent to which the business is feasible to maintain from technical, socio-economic, and financial perspectives over the period from September 2025 to August 2026. From the technical and socio-economic aspects, the business conditions are categorized as fair to good. After accounting for monthly operational costs of IDR 15,000,000.00 (rent, salaries, electricity, and other items), the store managed to record an annual net income of IDR 176,144,565.43, or an average of IDR 14,678,713.79 per month. The obtained R/C Ratio of 1.06, along with an ROI of 5.95% and a break-even point (BEP) of IDR 1,585,521,181.26 per year, all point to a single conclusion: the business remains feasible to continue running. A similar conclusion

emerges from the investment feasibility side; with an initial capital of IDR 200,000,000.00, the calculations of Payback Period, NPV, IRR, ARR, and Profitability Index all fall within acceptable feasibility ranges. Meanwhile, the SWOT mapping results reveal that competitive pricing and the target market segment—comprising university students and lower-middle-class consumers—represent the store's primary strengths, although it continues to contend with intense competition from similar businesses and capital limitations.

Keywords: Business Feasibility, Revenue, Wholesale Store, R/C Ratio, ROI, SWOT

LATAR BELAKANG

Usaha perdagangan grosir menempati posisi cukup strategis dalam rantai distribusi barang, menjembatani produsen dengan pengecer maupun konsumen akhir. Namun demikian, bertahan atau tidaknya usaha semacam ini bukan semata soal ramai tidaknya penjualan. Ada tiga hal yang saling terkait: kelayakan teknis apakah barang dagangan tersedia dengan cukup, sumber dayanya memadai, infrastrukturnya mendukung; kelayakan sosial ekonomi sejauh mana usaha ini memberi manfaat bagi daerah dan warga sekitar; serta kelayakan finansial, yang pada akhirnya menentukan apakah usaha tersebut layak dipertahankan atau tidak.

Toko iDea Grosir Kendari dipilih sebagai objek penelitian karena rutin mencatat transaksi penjualan beserta harga pokok penjualannya, sehingga data yang tersedia cukup memadai untuk dianalisis. Kerangka yang digunakan dalam penelitian ini merujuk pada pendekatan kelayakan usaha yang mencakup ketiga aspek di atas, sebagaimana pernah diterapkan pada kajian UMKM sejenis oleh Nainggolan (2020), dengan harapan hasilnya dapat memberi gambaran yang lebih utuh mengenai kondisi usaha ini.

Ada empat hal yang ingin dijawab melalui penelitian ini: pertama, bagaimana kelayakan teknis usaha; kedua, bagaimana kelayakan ekonomi dan sosialnya; ketiga, bagaimana kondisi pendapatan dan kelayakan finansial termasuk kelayakan investasinya; dan keempat, strategi apa yang bisa dirumuskan melalui analisis SWOT untuk pengembangan usaha ke depan.

Kerangka Pemikiran

Kajian kelayakan usaha pada dasarnya berpijak pada tiga aspek manfaat: manfaat bagi usaha itu sendiri (yang lazim disebut manfaat finansial), manfaat bagi perekonomian daerah tempat usaha itu beroperasi, dan manfaat sosial bagi masyarakat di sekitarnya (Husnan & Suwarsono, 1995, dalam Nainggolan, 2020). Ketiga aspek inilah yang menjadi acuan dalam menyusun alur berpikir penelitian ini.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

METODE**Jenis Penelitian, Objek, dan Lokasi**

Penelitian ini bersifat deskriptif kuantitatif, dengan Toko iDea Grosir Kendari (Jln. Sultan Qaimuddin, Kota Bangun, Ranomeeto, Sulawesi Tenggara) sebagai objek kajian. Data yang diamati mencakup biaya, penerimaan, dan catatan penjualan toko sepanjang September 2025 hingga Agustus 2026.

Jenis dan Sumber Data

Untuk aspek finansial, data yang dipakai bersumber dari Laporan Laba Kotor Jual Rekap bulanan toko jadi murni data sekunder. Sementara untuk aspek teknis dan sosial ekonomi, karena belum ada data primer dari wawancara langsung, penilaiannya masih bersifat estimasi berdasarkan karakteristik umum usaha sejenis; ke depan, tentu akan lebih baik jika dikonfirmasi ulang bersama pengelola toko.

Teknik Analisis Data

1. Analisis Kelayakan Teknis, meliputi: ketersediaan barang dagangan, sumber daya pengelola, dan infrastruktur.
2. Analisis Kelayakan Ekonomi dan Sosial, meliputi: kontribusi terhadap perekonomian daerah, kesempatan kerja, dan manfaat sosial.
3. Analisis Kelayakan Finansial, meliputi: Analisis Pendapatan Usaha ($\Pi = TR - TC$), Revenue Cost Ratio (R/C Ratio), Return on Investment (ROI), Break Even Point (BEP), dan analisis kelayakan investasi (Payback Period, NPV, IRR, ARR, Profitability Index).
4. Analisis SWOT, untuk merumuskan strategi pengembangan usaha berdasarkan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman).

HASIL DAN PEMBAHASAN**Kelayakan Teknis**

Ada tiga hal yang dilihat untuk menilai kelayakan teknis: ketersediaan barang dagangan, kondisi sumber daya yang mengelola toko, dan sarana pendukung usaha secara umum. Karena belum ada wawancara langsung dengan pengelola, penilaian berikut (skala

1–5) disusun berdasarkan karakteristik umum usaha grosir sejenis, dan idealnya perlu dikonfirmasi ulang di lapangan.

Tabel 1. Analisis Ketersediaan Barang Dagangan

Indikator	Nilai
Kualitas barang	4
Aksesibilitas pemasok/distributor	4
Kestabilan harga dari pemasok	3
Nilai Rata-rata	3,67

Tabel 2. Analisis Sumber Daya Pengelola

Indikator	Nilai
Tingkat pendidikan pengelola	3
Keterampilan manajerial/pencatatan	3
Kemampuan permodalan	3
Nilai Rata-rata	3,00

Tabel 3. Ringkasan Kelayakan Teknis

Indikator	Nilai
Ketersediaan Barang Dagangan	3,67
Sumber Daya Pengelola	3,00
Infrastruktur, Listrik, dan Lainnya	4,00

Lokasi di Jln. Sultan Qaimuddin, Kota Bangun, Ranomeeto membuat Toko iDea Grosir Kendari relatif mudah dijangkau, baik dari sisi transportasi, ketersediaan listrik, maupun akses ke pemasok. Dari ketiga indikator tersebut, kelayakan teknis usaha ini bisa dibilang berada di kisaran cukup baik menuju baik.

Kelayakan Ekonomi dan Sosial

Sama seperti sebelumnya, angka-angka berikut bersifat estimatif dan sebaiknya dikonfirmasi melalui wawancara langsung dengan pengelola toko.

Tabel 4. Analisis Kelayakan Ekonomi dan Sosial

Indikator	Nilai
Kontribusi terhadap Perekonomian Daerah	4
Kesempatan Kerja bagi Masyarakat Sekitar	3

Manfaat Sosial (keterjangkauan harga)	4
Nilai Rata-rata	3,67

Kehadiran Toko iDea Grosir Kendari tidak sekadar soal jual beli barang. Ada retribusi dan potensi pajak usaha yang mengalir ke daerah, ada tenaga kerja lokal yang terserap sebagai karyawan, dan yang tak kalah penting, toko ini menjadi salah satu tempat masyarakat sekitar termasuk mahasiswa dan kalangan berpenghasilan menengah ke bawah memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan harga yang relatif terjangkau.

Rekapitulasi Penerimaan, Biaya, dan Pendapatan Bulanan

Total biaya (TC) yang tercantum pada tabel berikut sudah menggabungkan dua komponen: biaya variabel berupa HPP, dan biaya operasional tetap untuk sewa, gaji, listrik, dan sejenisnya sebesar Rp 15,000,000.00 setiap bulan. Rinciannya per bulan bisa dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Rekapitulasi Penerimaan, Biaya, dan Pendapatan Bulanan

Bulan	Sub Total (TR)	HPP (VC)	Biaya Operasional (FC)	Pendapatan (Π)
September 2025	198,431,500.00	182,640,542.77	15,000,000.00	790,957.23
Oktober 2025	248,470,750.00	228,068,839.33	15,000,000.00	5,401,910.67
November 2025	191,217,750.00	171,500,962.68	15,000,000.00	4,716,787.32
Desember 2025	198,729,000.00	179,458,494.62	15,000,000.00	4,270,505.38
Januari 2026	222,931,000.00	201,640,117.74	15,000,000.00	6,290,882.26
Februari 2026	268,457,856.00	241,105,126.99	15,000,000.00	12,352,729.01
Maret 2026	478,469,950.00	420,355,796.00	15,000,000.00	43,114,154.00
April 2026	362,444,900.00	323,813,755.39	15,000,000.00	23,631,144.61
Mei 2026	250,712,250.00	214,809,935.51	15,000,000.00	20,902,314.49
Juni 2026	194,113,500.00	168,381,988.23	15,000,000.00	10,731,511.77
Juli 2026	160,885,000.00	136,300,312.86	15,000,000.00	9,584,687.14
Agustus 2026	362,218,500.00	312,861,518.45	15,000,000.00	34,356,981.55
TOTAL	3,137,081,956.00	2,780,937,390.57	180,000,000.00	176,144,565.43

Sepanjang September 2025 sampai Agustus 2026, toko ini membukukan penerimaan (TR) sebesar Rp 3,137,081,956.00. Setelah dikurangi biaya variabel (HPP) sebesar Rp 2,780,937,390.57 dan biaya operasional sebesar Rp 180,000,000.00 sehingga total biaya (TC) menjadi Rp 2,960,937,390.57 diperoleh pendapatan usaha ($\Pi = TR - TC$) sebesar Rp 176,144,565.43, atau kurang lebih Rp 14,678,713.79 tiap bulannya.

Kelayakan Finansial

Tabel 6. Analisis Kelayakan Finansial

Indikator	Nilai
R/C Ratio (TR/TC)	1.06
Return on Investment (ROI)	5.95%
BEP (Rp/tahun)	Rp 1,585,521,181.26

R/C Ratio sebesar 1.06 yang berarti lebih dari 1 bersama ROI sebesar 5.95% menjadi indikasi bahwa Toko iDea Grosir Kendari masih layak dijalankan, bahkan setelah biaya operasional riilnya diperhitungkan. Adapun BEP di angka Rp 1,585,521,181.26 per tahun menggambarkan berapa penjualan minimum yang dibutuhkan agar toko tidak merugi; mengingat penerimaan aktualnya (Rp 3,137,081,956.00) jauh berada di atas angka tersebut, posisi toko ini terbilang cukup aman.

Kelayakan Investasi

Perhitungan kelayakan investasi berikut memakai arus kas tahunan riil sebesar Rp 176,144,565.43, modal awal sebesar Rp 200,000,000.00, dengan asumsi umur ekonomis 5 tahun dan tingkat diskonto mengikuti BI-Rate 5,75% (hasil RDG Bank Indonesia 18–19 Agustus 2026).

Tabel 7. Analisis Kelayakan Investasi

Indikator	Nilai
Payback Period (PP)	1.14 th
Net Present Value (NPV)	Rp 547,058,591.75
Internal Rate of Return (IRR)	≈83.88%
Average Rate of Return (ARR)	88.07%
Profitability Index (PI)	3.74

Modal yang ditanamkan diperkirakan kembali dalam waktu 1.14 tahun, atau sekitar 13.6 bulan. NPVnya positif, sementara IRR (83.88%) dan ARR (88.07%) sama - sama jauh melampaui suku bunga acuan (5,75%). Ditambah PI yang berada di atas 1, seluruh indikator ini mengarah pada satu simpulan: investasi pada usaha ini layak untuk dijalankan.

Analisis SWOT dan Strategi Pengembangan Usaha

Faktor kekuatan dan kelemahan berikut diperoleh langsung dari pengelola Toko iDea Grosir Kendari. Sementara faktor peluang dan ancaman masih berupa estimasi awal berdasarkan kondisi umum usaha grosir di sekitar kampus atau kawasan perkotaan pada umumnya, sehingga akan lebih akurat bila dikonfirmasi lebih lanjut. Matriks lengkapnya tersaji pada Tabel 8 dan Tabel 9.

Tabel 8. Matriks Analisis SWOT

Faktor Internal	Faktor Eksternal
Kekuatan (Strengths): 1. Harga jual yang bersaing 2. Target pasar jelas: mahasiswa dan kalangan menengah ke bawah	Peluang (Opportunities): 1. Populasi mahasiswa/penduduk sekitar yang terus bertambah 2. Peluang kerja sama dengan distributor/agen besar untuk harga lebih kompetitif 3. Potensi pemasaran melalui media sosial
Kelemahan (Weaknesses): 1. Banyaknya pesaing usaha sejenis 2. Keterbatasan modal	Ancaman (Threats): 1. Persaingan harga dari toko/minimarket modern dan platform online 2. Fluktuasi harga dari distributor/pemasok 3. Daya beli konsumen menengah ke bawah yang sensitif terhadap kenaikan harga

Tabel 9. Matriks Strategi SWOT

	Peluang (O)	Ancaman (T)
Kekuatan (S)	Strategi SO: Memanfaatkan harga bersaing dan target pasar mahasiswa untuk memperluas pangsa pasar seiring pertumbuhan populasi mahasiswa/penduduk sekitar, serta menjalin kerja sama dengan distributor besar guna mendapatkan harga pasok yang lebih kompetitif.	Strategi ST: Mempertahankan loyalitas pelanggan (mahasiswa & menengah ke bawah) melalui harga bersaing yang konsisten sebagai diferensiasi utama terhadap toko modern/platform online.
Kelemahan (W)	Strategi WO: Menjalinkan kemitraan dengan distributor/agen besar dan memanfaatkan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar tanpa memerlukan tambahan modal besar.	Strategi WT: Melakukan efisiensi biaya operasional dan pengelolaan modal kerja yang lebih ketat untuk menghadapi persaingan harga dan fluktuasi harga pasokan di tengah keterbatasan modal.

SIMPULAN

Begitu pula dari sisi ekonomi dan sosial: kontribusinya terhadap perekonomian daerah, penyerapan tenaga kerja, serta manfaat sosial bagi masyarakat sekitar sama-sama berada pada level yang cukup baik. Yang paling menonjol tentu dari sisi finansial. Setelah memperhitungkan biaya operasional riil sebesar Rp 15,000,000.00 per bulan, toko ini berhasil mengantongi pendapatan usaha sebesar Rp 176,144,565.43 sepanjang September 2025 sampai Agustus 2026 (rata-rata Rp 14,678,713.79 per bulan). Dengan R/C Ratio 1.06, ROI 5.95%, dan BEP Rp 1,585,521,181.26 per tahun, usaha ini bisa dikatakan layak secara finansial. Kelayakan investasinya pun tak kalah meyakinkan. Berbekal modal awal riil Rp

200,000,000.00, seluruh indikator PP, NPV, IRR, ARR, maupun PI menunjukkan hasil yang layak, dengan estimasi balik modal sekitar 13.6 bulan. Kekuatan utama yang dimiliki toko ini terletak pada harga yang bersaing serta target pasar yang jelas, yakni mahasiswa dan kalangan menengah ke bawah. Namun bukan berarti tanpa tantangan persaingan usaha sejenis yang ketat dan keterbatasan modal masih jadi kelemahan yang perlu diatasi. Strategi WO dan ST pada Tabel 9 kiranya bisa menjadi pijakan awal untuk pengembangan usaha ke depan.

SARAN

Pertama, pencatatan biaya operasional dan nilai aset investasi yang selama ini sudah berjalan sebaiknya terus dipertahankan, sembari sesekali memperbarui proyeksi arus kas agar tetap relevan. Kedua, di tengah ketatnya persaingan usaha sejenis, toko bisa mempertegas diferensiasinya lewat harga yang bersaing dan promosi yang lebih menasar mahasiswa semisal diskon khusus atau paket hemat. Ketiga, soal keterbatasan modal, ada baiknya toko mulai menjajaki kerja sama dengan distributor besar atau lembaga pembiayaan mikro, sebagai salah satu jalan memperkuat struktur permodalannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. (2026). Hasil Rapat Dewan Gubernur Bulan Agustus 2026: Bi-Rate. Jakarta: Bank Indonesia.
- Brigham, E.F., & Houston, J.F. (2019). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan (Edisi 14, Alih Bahasa). Jakarta: Salemba Empat.
- David, F.R. (2011). Strategic Management: Manajemen Strategis Konsep (Edisi 12). Jakarta: Salemba Empat.
- Husnan, S., & Suwarsono. (1995). Studi Kelayakan Proyek Upp. Yogyakarta: Am Ykn.
- Ibrahim, Y. (2009). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kasmir, & Jakfar. (2012). Studi Kelayakan Bisnis (Edisi Revisi). Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia. (2008). Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. Jakarta: Kemenkop Ukm.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Principles Of Marketing (17th Ed.). Boston: Pearson.
- Kuncoro, M. (2013). Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi (Edisi 4). Jakarta: Erlangga.
- Munawir, S. (2010). Analisis Laporan Keuangan (Edisi 4). Yogyakarta: Liberty.
- Nainggolan, O.V.B. (2020). Feasibility Analysis Of Small And Medium Enterprises Of Shoes And Slippers In Bogor. Advances In Economics, Business And Management Research, 117, 166–169.
- Rangkuti, F. (2016). Analisis Swot: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Riyanto, B. (2001). Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan (Edisi 4). Yogyakarta: Bpfe.
- Sartono, A. (2010). Manajemen Keuangan: Teori Dan Aplikasi (Edisi 4). Yogyakarta: Bpfe.
- Soekartawi. (2002). Analisis Usahatani. Jakarta: Ui Press.
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D. Bandung: Alfabeta.

- Sukirno, S. (2016). Mikroekonomi: Teori Pengantar (Edisi 3). Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Suryana. (2014). Kewirausahaan: Kiat Dan Proses Menuju Sukses (Edisi 4). Jakarta: Salemba Empat.
- Tjiptono, F. (2015). Strategi Pemasaran (Edisi 4). Yogyakarta: Andi Offset.
- Umar, H. (2007). Studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehensif (Edisi 3). Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.