

ABSTRAK

Kedai Om Boed merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang kuliner yang menjual beberapa jenis minuman seperti kopi maupun non-kopi, serta terdapat juga beberapa makanan ringan. Pemilik bisnis membuka usaha *offline store* pertamanya di Jakarta Utara, tepatnya berada di daerah Tanjung Priuk. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik bisnis Kedai Om Boed, Pak Budy selaku pemilik usaha ingin melakukan ekspansi bisnisnya dengan membuka cabang *offline store* baru di Bandung, tepatnya di Kabupaten Bandung kecamatan Dayeuhkolot. Pada penelitian ini, aspek pasar diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada 100 responden di Universitas Telkom yang terbagi menjadi 7 fakultas. Diperoleh sebesar 88,5% pasar potensial, 89% pasar tersedia, dan perusahaan membidik sebesar 0,8% pasar sasaran dari pasar tersedia. Analisis aspek teknis dan operasional dilakukan untuk mengetahui pengeluaran dan pemasukan selama usaha dijalankan. Hasil perhitungan pada aspek finansial menunjukkan bahwa nilai NPV sebesar Rp 20.740.592, IRR sebesar 12%, dan PBP selama 4,6 tahun. Usaha ini layak untuk dijalankan karena nilai $IRR > MARR$ sebesar 4,28%. Pada penelitian ini, terdapat beberapa batas sensitivitas terhadap peningkatan biaya bahan baku, peningkatan biaya tenaga kerja, penurunan *demand*, dan penurunan harga penjualan. Selain itu terdapat pula risiko dari setiap aspek yang memiliki bobot masing-masing dan diperhitungkan sebesar 4,31% risiko yang mungkin terjadi selama berjalannya usaha ini.

Kata kunci— *analisis sensitivitas, NPV, IRR, PBP, MARR*