

## ABSTRAK

Aquariumin merupakan usaha yang bergerak dalam bidang *aquascape*. Aquariumin menjual berbagai kebutuhan untuk mengisi *aquascape*, seperti batu, kayu, dan pasir. Sejauh ini Aquariumin hanya melakukan penjualan secara *online* saja, seperti melalui *e-commerce* dan media sosial. Peneliti mencoba menyebarkan kuesioner terkait dengan pembukaan toko *offline*, hasil yang didapatkan adalah 87% responden pembeli Aquariumin mendukung pembukaan toko *offline*. Dengan melihat penjualan dan hasil kuesioner yang telah disebar, pemilik mengatakan bahwa penjualan Aquariumin masih perlu ditingkatkan salah satunya dengan pembukaan toko *offline*. Untuk membuka sebuah toko *offline* dibutuhkan sejumlah investasi yang cukup besar, oleh karenanya dibutuhkan analisis kelayakan yang ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, dan aspek finansial serta dengan melakukan analisis inkremental agar dapat mengetahui pilihan alternatif yang lebih baik untuk dijalankan. Penelitian ini mengkaji dua alternatif, yaitu alternatif 1 tanpa pembukaan toko *offline* dan alternatif 2 dengan melakukan pembukaan toko *offline* dan tetap menjalankan toko *online*. Berdasarkan hasil perhitungan analisis kelayakan, dengan MARR 11.30%, didapatkan alternatif 1 layak dengan besar NPV Rp741.484.884, IRR 217%, dan PBP sebesar 0.70 tahun. Hasil analisis pada alternatif 2 juga dikatakan layak dengan hasil NPV Rp860.529.469, IRR 131%, dan PBP sebesar 1.02 tahun. Pada perhitungan pengambilan keputusan dengan analisis inkremental didapatkan hasil IRR incremental sebesar 48% atau lebih besar dari MARR, yang menunjukkan alternatif terpilih merupakan alternatif yang memiliki nilai investasi lebih besar atau alternatif dengan pembukaan toko *offline*.

**Kata Kunci:** *Aquascape*, Aquariumin, Toko *Offline*, Analisis Kelayakan