

ABSTRAK

Bisnis Yummypiv sudah berjalan selama hampir 5 tahun, dimulai ketika pandemi Covid-19 berlangsung *owner* memanfaatkan peluang tersebut untuk membuka bisnis yang menjual makanan dan cemilan dengan sistem penjualan secara *online*. Yummypiv merupakan toko *online* yang menjual produknya melalui whatsapp bisnis, shopeefood, gofood. Nilai Pertumbuhan Yummypiv dari tahun pertama mengalami kenaikan karena semakin banyak pelanggan baru karena *owner* sudah menerapkan strategi pemasaran secara *online*. Dikarenakan strategi pemasaran yang tepat, membuat penjualan menjadi stabil dan selalu meningkat setiap tahunnya. Dengan omset yang meningkat dan banyak pelanggan yang mencari rumah produksi Yummypiv untuk membeli secara langsung, tetapi *online store* berada ditempat yang kurang strategis oleh karena itu solusi dari permasalahan ini adalah dengan membuka *offline store* agar semua pelanggan bisa langsung datang untuk membeli produk Yummypiv, maka dari itu dilakukan perancangan pembukaan *offline store* di wilayah Tegal Barat. Berdasarkan latar belakang dan permasalahan tersebut maka akan dilakukan analisis perancangan kelayakan bisnis untuk pembukaan *offline store* berdasarkan aspek pasar, aspek teknis, dan juga aspek finansial. Berdasarkan hasil dari analisis yang sudah dilakukan mendapatkan beberapa hasil untuk aspek pasar potensial sebesar 96% yaitu 114.320 dan pasar tersedia sebesar 96% sebesar 109.747. Lalu untuk hasil nilai NPV sebesar Rp523.996.461, nilai IRR sebesar 87%, dan juga nilai PBP selama 1,51 tahun. Terdapat juga hasil untuk analisis sensitivitas terhadap peningkatan harga bahan baku produk sebesar 26,32%, dan sensitif terhadap penurunan harga jual produk sebesar 16,72%.

Kata kunci: Analisis Kelayakan Bisnis, Perancangan Offline Store, NPV, IRR, PBP, Analisis Sensitivitas