

MUHAMMAD IDRIS, 11220032

**“STUDI KELAYAKAN BISNIS PEMBUKAAN CABANG BARU NASI BEBEK CAK IKSHAN”**

Penulisan ilmiah prodi manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadarma  
2023

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan studi kelayakan bisnis dalam membuka cabang baru Nasi Bebek Cak Ikhsan. Perkembangan usaha kuliner di Indonesia semakin pesat seiring dengan pertumbuhan ekonomi dan perubahan gaya hidup masyarakat. Nasi bebek Madura menjadi salah satu jenis kuliner nusantara yang masih diminati dengan kelezatan dan keunikan rasanya. Nasi Bebek Cak Ikhsan merupakan salah satu pelaku usaha yang telah berhasil dalam menjalankan bisnis nasi bebek. Namun, dengan semakin ketatnya persaingan bisnis kuliner, penting bagi Nasi Bebek Cak Ikhsan untuk melakukan studi kelayakan bisnis sebelum membuka cabang baru. Studi ini akan mengevaluasi potensi dan kendala pembukaan cabang baru Nasi Bebek Cak Ikhsan serta memastikan bahwa langkah ini merupakan langkah yang tepat dan berkelanjutan. Faktor-faktor seperti lokasi, target pasar, manajemen operasional, dan pemasaran akan menjadi krusial dalam menentukan keberhasilan cabang baru tersebut.

Tantangan yang mungkin dihadapi dalam pembukaan cabang baru pada bisnis kuliner meliputi persaingan yang ketat, pengelolaan operasional, pemilihan lokasi yang tepat, dan sumber daya manusia yang kompeten. Namun, pembukaan cabang baru pada Nasi Bebek Cak Ikhsan dapat memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan dan perkembangan industri makanan Indonesia.

Metode penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah pengumpulan data primer melalui wawancara dengan pemilik usaha Nasi Bebek Cak Ikhsan. Data-data tersebut kemudian dianalisis menggunakan metode *Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return, dan Profitability Index*. Berdasarkan hasil analisis, Nasi Bebek Cak Ikhsan layak untuk membuka cabang baru karena memenuhi kriteria aspek finansial.

Kata Kunci : Cak Ikhsan, Nasi Bebek Madura, Cabang baru

(xi + 41)

Daftar Pustaka : (2000 – 2022)