

ABSTRAK

Usaha Agen Air Minum (AMDK) di Desa Bangunrejo, Kecamatan Soko muncul sebagai peluang bisnis baru yang menjanjikan karena tingginya permintaan terhadap air bersih yang higienis dan aman. Namun, sebelum mendirikan usaha agen tersebut, diperlukan analisis kelayakan usaha yang menyeluruh agar investasi yang dilakukan tidak menimbulkan kerugian dikemudian hari. Studi ini dilakukan untuk meninjau pada suatu proyek usaha apakah layak atau tidak untuk dijalankan dengan melihat dari tiga aspek kelayakan yaitu aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial. Pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan kuantitatif dan kualitatif, dengan penyebaran kuesioner kepada 101 responden serta pengolahan data menggunakan analisis *K-Means Cluster*. Hasil analisis menunjukkan bahwa terdapat 3 segmen pasar konsumen air minum kemasan, dengan segmen satu dan segmen tiga menjadi target utama karena mempunyai intensitas konsumsi yang tinggi. Dari aspek teknis, lokasi usaha dinilai strategis dan didukung fasilitas distribusi yang memadai. Hasil dari aspek finansial, diketahui nilai *Net Present Value* (NPV) menunjukkan hasil positif yaitu sebesar Rp sebesar 104.407.740,00. Hasil perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 21,3%. lebih tinggi dari tingkat pengembalian minimum yaitu sebesar 10,5%. Serta nilai *Payback Period* (PP) sebesar 4,035 tahun juga menunjukkan bahwa waktu pengembalian modal lebih kecil daripada umur ekonomis usaha yang hanya 5 tahun.

Kata Kunci: Air Minum Dalam Kemasan (AMDK), Kelayakan usaha, NPV, IRR, PP.

ABSTRACT

The Packaged Drinking Water (AMDK) distribution business in Bangunrejo Village, Soko Subdistrict, has emerged as a promising new business opportunity due to the high demand for clean, hygienic, and safe drinking water. However, before establishing such an agency, a comprehensive feasibility study is necessary to ensure that the investment does not result in losses in the future. This study aims to assess whether the business project is feasible or not by analyzing three key aspects: market, technical, and financial. The approach used combines both quantitative and qualitative methods, including the distribution of questionnaires to 101 respondents and data processing using K-Means Cluster analysis. The results show that there are three consumer market segments for packaged drinking water, with segments one and three identified as the main targets due to their high consumption intensity. From the technical aspect, the business location is considered strategic and supported by adequate distribution facilities. From the financial perspective, the Net Present Value (NPV) is positive, amounting to Rp104,407,740.00. The Internal Rate of Return (IRR) is 21.3%, which is higher than the minimum required rate of return of 10.5%. Additionally, the Payback Period (PP) is 4.035 years, which is shorter than the economic life of the business, which is 5 years.

Keywords: *Bottled Drinking Water (AMDK), Business Feasibility, NPV, IRR, PP.*