

ANALISIS KELAYAKAN PENDIRIAN TOKO OFFLINE DAN PABRIK KONVEKSI BYADIMAPRANI DI KOTA TASIKMALAYA

FEASIBILITY ANALYSIS OF OFFLINE STORE AND BYADIMAPRANI CONVECTION FACTORY IN TASIKMALAYA

Indra Rukmananda H¹, Dr. Endang Chumaidiyah, Ir. M.T.², Ir. Budi Praptono, M.M.³

¹²³Program Studi S1 Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom

¹indrarukmananda@rocketmail.com, ²endangchumaidiyah@yahoo.com,

³budipraptono@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

ByAdimaprani adalah sebuah perusahaan *fashion* muslim wanita yang memproduksi berbagai macam pakaian muslim wanita. ByAdimaprani berdiri sejak tahun 2015 dan dalam pemasarannya saat ini menggunakan media *online*. Dalam rangka meningkatkan pendapatan setiap produk, memenuhi permintaan konsumen dan memperluas pasar, maka pemilik usaha memutuskan untuk membuat toko *offline* ByAdimaprani sekaligus pabrik konveksi. Dengan melakukan analisis kelayakan ini, perusahaan mengetahui apa saja yang dipersiapkan dan mengetahui risiko yang dapat timbul dalam pengembangan usaha yang dilakukan agar perusahaan juga mengantisipasi risiko-risiko yang ditimbulkan. Aspek pasar pada penelitian ini didapatkan dengan menyebarkan 400 kuisioner keseluruhan kecamatan di Kota Tasikmalaya. Hasil penyebaran kuisioner didapat pasar potensial memiliki persentase 91% untuk hijab, 92.8% untuk atasan dan 89.5% untuk bawahan. Pasar sasaran ditentukan oleh pemilik perusahaan sebesar 2% dari pasar tersedia. Penentuan lokasi ditentukan menggunakan metode *factor rating* dan lokasi yang dipilih adalah Jl. Pataruman. Adapun hasil perhitungan yang ada didalam aspek finansial yang menunjukkan nilai tingkat investasi dengan nilai MARR 9% didapat nilai NPV sebesar Rp. 164.401.868, IRR = 26% dan PP selama 4.027 tahun. Pendirian toko offline dan konveksi ByAdimaprani dinyatakan layak karena nilai IRR lebih besar dari nilai MARR, NPV bernilai positif dan umur *Payback Period* kurang dari umur investasi.

Kata kunci : ByAdimaprani, Analisis Kelayakan, NPV, IRR, PP

Abstract

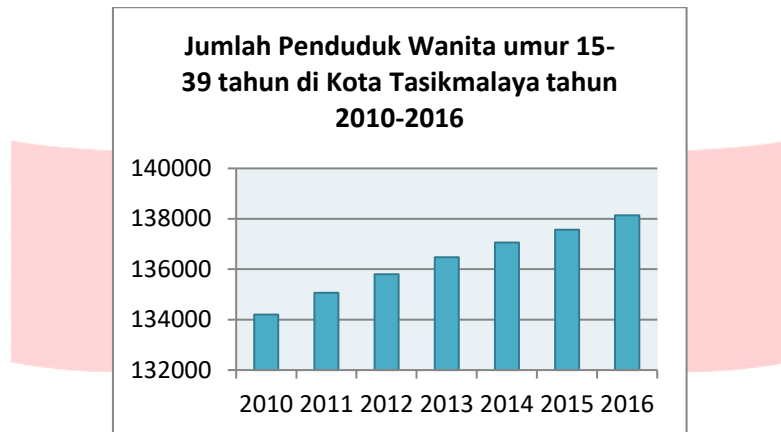
ByAdimaprani is a Muslim women fashion company that produces various kinds of Muslim dress for women. ByAdimaprani established since 2015 and its marketing using online media. To increase the revenue of each product, meet consumer demand and expand the market, the owner decided to make offline shop ByAdimaprani and the convection factory. With this feasibility analysis, the company can know what to prepare and know the risks that arise in business development, so that companies can anticipate the risks posed. Market aspect in this research is done by distributing 400 questionnaires to all districts in Tasikmalaya City. Questionnaire distribution for potential market is 91% for hijab, 92.8% for shirts and 89.5% for pants. The target market is determined by the owner of the company by 2% of the available market. Location determination is determined using the factor rating method and the selected location is Jl.Pataruman. The calculation result on the financial aspect which shows the value of investment level with MARR value of 9% obtained NPV value of Rp.164.401.868, IRR = 26% and PP for 4.027 years. The establishment of offline stores and ByAdimaprani convection is declared viable because the IRR value is greater than the MARR value, the NPV is positive and the Payback Period is less than the investment age.

Keywords: ByAdimaprani, Feasibility Analysis, NPV, IRR, PP

1. Pendahuluan

Bisnis pakaian merupakan salah satu jenis bisnis yang tidak pernah mati sampai kapanpun. Sebab, produk pakaian selalu dibutuhkan oleh manusia dari usia anak-anak hingga orang tua sekali pun. Meningkatnya populasi manusia ikut mempengaruhi jumlah kebutuhan pakaian yang terus mengalami peningkatan dari waktu ke waktu. Pakaian atau *Fashion* saat ini tidak hanya dipandang sebagai alat pelindung tubuh, melainkan menjadi sebuah identitas sosial penggunaannya. Hal ini kemudian menuntut masyarakat untuk terus memperbaharui cara berpakaian dalam mengikuti tren masa kini.

Perkenomian daerah-daerah di Indonesia dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, salah satunya yaitu Kota Tasikmalaya, Kota ini dijuluki sebagai Priangan Timur dan Selatan yakni Daerah yang membentang dari Kota Banjar di ujung timur Jawa Barat, Kabupaten Ciamis, Kabupaten dan Kota Tasikmalaya, Kabupaten Garut, Kabupaten Sumedang, Kabupaten Cianjur, Kabupaten dan Kota Sukabumi di ujung barat Jawa Barat, Wilayah priangan timur dan selatan ini mencapai 40% total keseluruhan wilayah Jawa Barat, itu artinya sepertiga lebih dari pusat perekonomian yang ada di Jawa Barat berada di Kota ini.



Gambar 1 Pertumbuhan Penduduk wanita di Kota Tasikmalaya

Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Tasikmalaya 2106

Gambar I.1 diatas menunjukkan bahwa jumlah penduduk wanita dengan umur 15-39 sesuai dengan target pasar ByAdimaprani di Kota Tasikmalaya dari tahun 2010-2016 mengalami peningkatan. Hal tersebut merupakan sebuah peluang untuk mendirikan sebuah usaha penjualan pakaian wanita karena ketersediaan pasar yang terus meningkat dari tahun ke tahun.

Dalam pengembangan usaha untuk meraih hasil yang maksimal dibutuhkan perencanaan yang matang. Dengan melakukan analisis kelayakan ini, perusahaan mengetahui apa saja yang dipersiapkan dan mengetahui risiko yang dapat timbul dalam pengembangan usaha yang dilakukan agar perusahaan juga mengantisipasi risiko-risiko yang ditimbulkan. Untuk itu sebelumnya perlu dilakukan analisis kelayakan investasi pembukaan toko *offline* dan konveksi, agar diketahui kelayakan investasi. Analisis ini dilakukan dengan meninjau kelayakan dari penilaian aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial. Hasil analisis kelayakan ini diharapkan dapat berguna untuk perkembangan usaha serta memberikan keuntungan ekonomis bagi perusahaan.

2. Dasar Teori

2.1 Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah penelitian mengenai rencana bisnis yang menganalisis kelayakan suatu bisnis dan menganalisa secara rutin mengenai kegiatan operasional dalam rangka mencapai keuntungan yang maksimal dalam waktu yang tidak dapat ditentukan (Husnan, 2005). Studi kelayakan dapat dilakukan ketika seseorang memiliki suatu bisnis yang baru akan dimulai ataupun suatu bisnis yang telah ada dan akan dikembangkan.

Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain, kelayakan dapat diartikan sebagai usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan non finansial sesuai dengan tujuan yang mereka inginkan. Layak disini diartikan juga akan memberikan keuntungan tidak hanya bagi perusahaan yang menjalankannya, tetapi juga bagi investor, kreditor, pemerintah, dan masyarakat luas (Kasmir dan Jakfar, 2003).

2.2 Aspek-Aspek Studi Kelayakan

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Berkaitan dengan pasar potensial, pasar tersedia, pasar sasaran, bagaimana keadaan para pesaing usaha sejenis, *market share*, dan strategi pemasaran perusahaan.

2. Aspek Teknis

Berkaitan dengan persiapan perusahaan dalam menjalankan produksi atau jasa bisnisnya seperti persiapan lokasi, persiapan produksi, persiapan jenis peralatan, dan lain sebagainya.

3. Aspek Finansial

Berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan (modal) dan investasi yang diberikan serta menganalisis tingkat pengembalian investasi dan pendapatan dari usaha yang dijalankan.

2.3 Metode Penelitian Investasi

1. Payback Period

Payback Period adalah jumlah tahun yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal awal yang telah dikeluarkan. Metode *Payback Period* menurut Ferianto Raharjo, adalah menganalisis serta menghitung waktu yang diperlukan arus kas masuk sama dengan arus kas keluar. Semakin cepat modal awal itu kembali, biasanya semakin layak usaha tersebut untuk dipilih atau dijalankan.

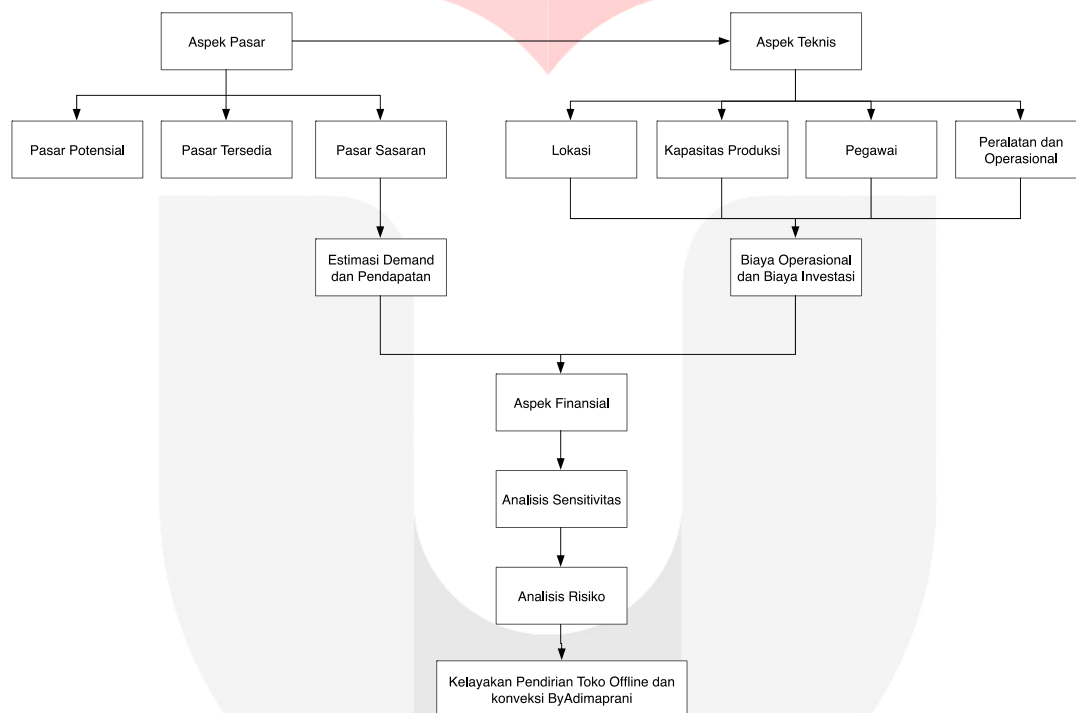
2. Net Present Value

Menurut Keown, Scott, Martin, Petty (2001) *Net Present Value* atau nilai bersih sekarang merupakan selisih antara pengeluaran dan pemasukan yang telah dihitung dengan menggunakan *social opportunity cost of capital* sebagai diskon faktor, atau dengan kata lain NPV merupakan arus kas yang diperkirakan pada masa yang akan datang yang dihitung pada saat ini. Jika nilai NPV > 0 maka proyek tersebut diterima, sebaliknya jika NPV < 0 maka proyek tersebut ditolak.

3. Internal Rate Return

Menurut Chaerul D.Djakman (2000), *Internal Rate Return* merupakan tingkat suku bunga modal yang mencerminkan tingkat pengendalian yang menyeimbangkan nilai masukan sekarang dengan pengeluaran sekarang. Investasi dikatakan baik jika suku bunga *IRR* lebih tinggi daripada nilai suku bunga *MARR* yang digunakan. Untuk memperoleh nilai *IRR*, dapat menggunakan interpolasi.

3. Model Konseptual



Gambar 2. Model Konseptual

4. Pembahasan

Pada penelitian ini, dari hasil penyebaran kuisioner kepada 400 responden, didapatkan hasil pasar potensial, pasar tersedia dan pasar sasaran sebagai berikut :

1. Pasar Potensial

Tabel 1. Pasar Potensial

Produk	Jumlah Berminat	Persentase
Hijab	364	91%
Atasan/Baju	371	92.8%
Bawahan/Celana	358	89.5%

2. Pasar Tersedia

Tabel 2. Pasar Sasaran

Produk	Jumlah Berminat	Persentase
Hijab	341	85%
Atasan/Baju	354	88.5%
Bawahan/Celana	337	84.3%

3. Pasar Sasaran

Faktor kompetitor mempengaruhi dalam menentukan jumlah pasar sasaran. Pasar sasaran ditentukan oleh pemilik perusahaan sebesar 2% dari pasar tersedia sebagai pasar sasaran untuk produk ByAdimaprani.

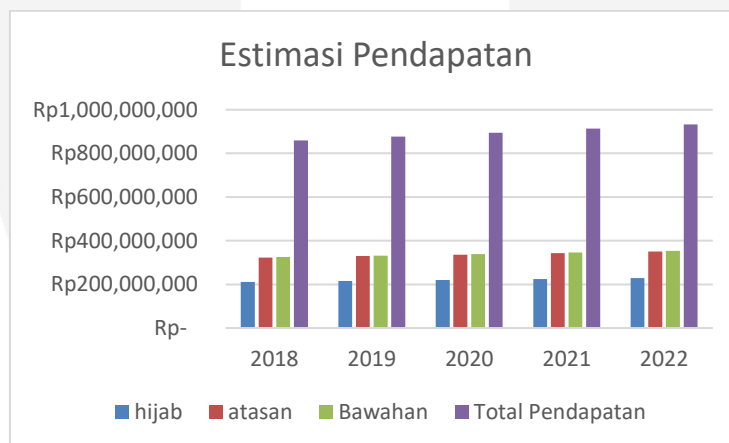
Dari aspek pasar diketahui jumlah *demand* perusahaan ByAdimaprani, berikut merupakan rincian jumlah *demand* untuk 5 tahun kedepan :

Tabel 3. *Demand* ByAdimaprani tahun 2018-2022

Produk	2018	2019	2020	2021	2022
Hijab	3513	3586	3660	3736	3813
Atasan	4036	4119	4204	4291	4379
Bawahan	3254	3321	3390	3460	3532
total	10803	11026	11254	11486	11724

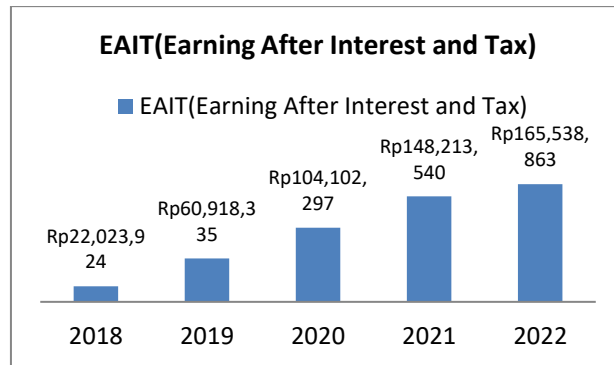
Untuk memenuhi jumlah *demand* yang ada dibutuhkan aspek teknis sebagai penunjang jalannya operasional, maka dari itu setelah melakukan perhitungan didapat jumlah tenaga kerja produksi berjumlah 12 orang dan jumlah tenaga kerja bagian toko sebanyak 4 orang. Lokasi yang ditentukan adalah Jl. Pataruman Kota Tasikmalaya. Aspek teknis ini menghasilkan biaya investasi awal sebesar Rp. 246.500.000.

Setelah di analisis dari segi aspek pasar dan teknis, selanjutnya adalah menganalisis kelayakan dari segi aspek finansial. Dari aspek finansial dapat diketahui posisi keuangan perusahaan dalam 5 tahun kedepan. Dari peramalan *demand*, maka didapatkan proyeksi keuangan untuk 5 tahun kedepan, yaitu :



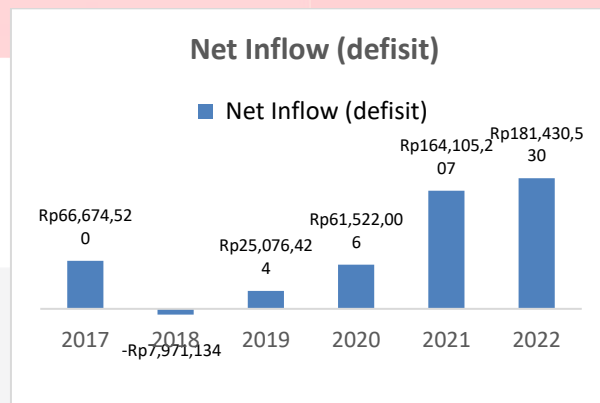
Gambar 3. Estimasi Pendapatan

Dilihat dari hasil perhitungan estimasi pendapatan, setiap tahun pendapatan yang masuk terus mengalami peningkatan walaupun tidak signifikan. Pada tahun 2018 pendapatan untuk hijab sebesar Rp. 210.792.513, pendapatan untuk atasan Rp. 322.868.214, pendapatan untuk bawahan Rp. 325.400.996 dan total pendapatan sebesar Rp. 859.061.723. Peningkatan pendapatan ini disebabkan oleh peningkatan jumlah *demand* yang didasari oleh peningkatan jumlah populasi sebesar 2.11% dan peningkatan harga jual produk yang didasari oleh peningkatan inflasi sebesar 5.3%. Dapat dilihat bahwa pada tahun 2022 pendapatan untuk hijab sebesar Rp. 228.761.588, pendapatan untuk atasan Rp. 350.319.482, pendapatan untuk bawahan Rp. 353.185.138 dan total pendapatan sebesar Rp. 932.266.208. Dan dapat dilihat pula bahwa sumber pendapatan tertinggi yaitu produk bawahan/celana.



Gambar 4. Earning After Interest and Tax

Gambar 4 merupakan estimasi keuntungan bersih dari tahun 2018 sampai dengan 2022. Pada tahun 2018 perusahaan memiliki keuntungan bersih sebesar Rp. 22.023.924, 2019 sebesar Rp. 60.918.335, 2020 sebesar Rp. 104.102.297, 2021 sebesar Rp 148.213.340, dan pada akhir periode memiliki keuntungan bersih sebesar Rp. 165.538.863.



Gambar 5. Net Inflow

Net Inflow pada tahun 2017 atau tahun dasar sebesar Rp. 66.674.520, dan pada tahun pertama memiliki nilai negatif sebesar -Rp. 7.971.134. Nilai *net inflow* meningkat setiap tahunnya hingga pada akhir periode yaitu tahun 2022 memiliki *net inflow* sebesar Rp.181.430.530. Nilai *net inflow* diperoleh dari hasil selisih antara *cash inflow* dengan *cash outflow*.

NPV adalah salah satu metode pengukuran kriteria kelayakan. NPV merupakan selisih antara arus kas masuk dengan arus kas keluar dan memperhitungkan titik waktu sekarang pada tingkat pengembalian minimum (MARR). Suatu investasi dapat dikatakan layak bila $NPV > 0$. Dari hasil perhitungan NPV pendirian toko *offline* dan konveksi ByAdimaprani, didapatkan besarnya NPV untuk periode investasi 5 tahun kedepan adalah Rp. 164.401.868. Oleh karena itu, karena $NPV > 0$ (bernilai positif), maka investasi dapat dikatakan layak.

Pada analisis pendirian toko *offline* dan konveksi ini tingkat IRR yang dicapai untuk periode investasi selama 5 tahun adalah 26%. Nilai MARR ditentukan sebesar 12% sesuai dengan bunga pinjaman Bank. Nilai IRR sebesar 26% yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan MARR yaitu sebesar 12%, maka dapat dikatakan pendirian toko *offline* dan konveksi dikatakan layak untuk dijalankan.

Analisis *Payback Period* digunakan untuk menghitung waktu yang dibutuhkan dalam pengembalian modal atau investasi awal. Proyek dengan waktu pengembalian modal semakin pendek maka proyek tersebut semakin baik. Suatu investasi dikatakan layak bila $PP < \text{umur investasi}$. Pada penelitian pendirian toko *offline* dan konveksi ByAdimaprani ini, PP yang didapat selama 4.027 tahun atau 4 tahun 1 bulan sejak investasi ini dijalankan. Pada penelitian ini, umur investasi yang dilakukan adalah 5 tahun, maka pendirian toko *offline* dan konveksi dikatakan layak karena umur *Payback Period* kurang dari umur investasi.

Untuk mengantisipasi efek yang dihasilkan oleh perubahan yang berkaitan dengan faktor-faktor yang terlibat dalam pembiayaan investasi dan implementasi pendirian toko *offline* dan konveksi yang dapat mempengaruhi kelayakannya, maka diperlukan analisis sensitivitas. Pada penelitian ini telah ditentukan akan menghitung sensitivitas dari perubahan kenaikan biaya tenaga kerja langsung, biaya material langsung dan penurunan jumlah *demand* terhadap penilaian kelayakan investasi (NPV, IRR dan PP). Investasi dikatakan tidak layak jika biaya

material langsung dinaikan sebesar 10%, dimana nilai IRR lebih kecil dari MARR, NPV menunjukkan hasil negatif dan umur PP melebihi umur investasi. Investasi dikatakan tidak layak jika biaya tenaga kerja langsung dinaikan sebesar 12%, dimana nilai IRR lebih kecil dari MARR, NPV menunjukkan hasil negatif dan umur PP melebihi umur investasi. Investasi dikatakan tidak layak jika penurunan jumlah *demand* sebesar 4%, dimana nilai IRR lebih kecil dari MARR, NPV menunjukkan hasil negatif dan umur PP melebihi umur investasi.

Dari hasil perhitungan risiko, diperoleh nilai dari faktor-faktor risiko sebesar 12.3%, nilai NPV menjadi Rp. 61.455.857 dengan IRR Rate sebesar 24.3% dan PP selama 4.487 tahun. Dilihat dari hasil perhitungan diatas, maka pendirian toko *offline* dan konveksi ByAdimaprani dikatakan layak karena memiliki nilai NPV Rate (MARR) < IRR, NPV > 0 (bernilai positif) dan PP < umur investasi.

5. Kesimpulan

Berdasarkan tujuan dari penelitian, maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan yaitu :

1. Aspek Pasar
 - a. Pasar Potensial
Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner kepada 400 responden, pasar potensial untuk produk hijab adalah 91%, untuk produk atasan 92.8% dan untuk produk bawahan 89.5%.
 - b. Pasar Tersedia
Pasar tersedia yang didapat dari hasil penyebaran kuesioner yaitu untuk produk hijab 85%, untuk produk atasan 88.5% dan untuk produk bawahan 84.3%.
 - c. Pasar Sasaran
Dari hasil analisis perusahaan pesaing dan kemampuan perusahaan dalam memenuhi *demand*, maka ditentukan jumlah pasar sasaran untuk seluruh produk sebesar 2%.
2. Aspek Teknis
Aspek teknis dari pendirian toko *offline* dan konveksi ByAdimaprani merupakan perangkat untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan baik dalam produksi maupun pemasaran sesuai dengan jumlah *demand* yang ada. Selain itu jumlah tenaga kerja disesuaikan dengan kapasitas produksi yang akan dihasilkan. Biaya investasi awal dalam pendirian toko ditentukan pada aspek teknis sebesar Rp. 246.500.000. Lokasi kegiatan usaha ini bertempat di Jl. Pataruman dipilih menggunakan metode perhitungan *factor rating*.
3. Aspek Finansial
Pada penelitian ini aspek finansial yang dihitung adalah kebutuhan dana investasi, proyeksi pendapatan, biaya operasional, laba rugi, *cash flow*, dan *balance sheet* yang digunakan untuk menghitung tingkat investasi seperti NPV, IRR dan PP. Hasil perhitungan kelayakan investasi *Net Present Value* memiliki nilai sebesar Rp. 164.401.868 dari hasil tersebut maka investasi dikatakan layak karena memiliki nilai NPV > 0. Hasil perhitungan kelayakan investasi *Internal Rate Return* yaitu 26% dari hasil tersebut investasi dikatakan layak karena memiliki IRR > MARR. Hasil perhitungan kelayakan investasi *Payback Period* memiliki umur 4.027 tahun dari hasil tersebut investasi dikatakan layak karena umur PP < umur investasi. Dari ketiga hasil perhitungan analisis kelayakan, maka pendirian toko *offline* dan konveksi ByAdimaprani dikatakan layak untuk dijalankan.
4. Analisis Sensitivitas
Analisis Sensitivitas yang dilakukan yaitu pada kenaikan biaya tenaga kerja langsung, biaya material langsung dan penurunan jumlah *demand*. Didapatkan investasi dinyatakan tidak layak jika biaya material langsung naik sebesar 10%. Investasi dinyatakan tidak layak jika biaya material langsung naik sebesar 12%. Dan investasi dinyatakan tidak layak jika jumlah *demand* turun sebesar 4%.
5. Analisis Risiko
Berdasarkan analisis risiko yang mungkin terjadi pada investasi pendirian toko *offline* dan konveksi ByAdimaprani, investasi masih dikatakan layak untuk dijalankan ketika persentase total 12.3 % ditambah dengan Interest Rate 9% dan interest rate menjadi 24.3% menghasilkan nilai NPV sebesar Rp. 61.455.857 dengan umur investasi 4.487. Dari analisis perhitungan analisis risiko, maka investasi masih dinyatakan layak dengan berbagai kemungkinan risiko yang akan terjadi.

Daftar Pustaka

- [1] Anonim. (2017, 5 5). *Pembangunan Manusia & Pertumbuhan Ekonomi (Memungut Celah Dialektik)*. Diambil kembali dari <https://matahariku1.wordpress.com/2009/08/12/pembangunan-manusia-pertumbuhan-ekonomi-memungut-celah-dialektik/>
- [2] Husnan, S. (2005). *Studi Kelayakan Proses Bisnis*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- [3] Jakfar & Kasmir. (2004). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Peniada Media Group.
- [4] Umar, H. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- [5] Kusumanto. (2008). *Net Present Value, Internal Rate Return dan Payback Period*. Diambil kembali dari Kuliah Umum: kuliah-ft.umm.ac.id/pluginfile.php/.../5.%20NPV%20IRR.ppt
- [6] Husnan, S. (2002). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: YKPN.
- [7] Sarjono dan Jualinita. (2011). *SPSS vs LISREL : sebuah pengantar aplikasi untuk riset*. Jakarta: Salemba Empat.
- [8] Malhotra. (2006). *Marketing Research: An Applied Orientation*. Upper Saddle River: NJ: Prentice Hall.
- [8] Keown, Scott, Martin, Pet. (2005). *Financial Management: Principles and Applications*. Baylor University: Baylor University.
- [9] Suzana, Laura, 2016. Analisis Kelayakan Pendirian Cabang Baru Usaha Rajut Karimake di Kota Bandung. Bandung: Universitas Telkom.
- [10] Furqon Amaly, Nauval, 2015. Analisis Kelayakan Pembukaan Cabang Coffee Shop Kedai Sabi di Tamansari, Kota Bandung Ditinjau dari Aspek Pasar, Aspek Teknis dan Aspek Finansial. Bandung: Universitas Telkom.