

# Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha CV. Arga Konveksi di Kota Depok, Ditinjau dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, dan Aspek Finansial

<sup>1</sup>Siti Hadijah, <sup>2</sup>Endang Chumaidiyah, <sup>3</sup>Atya Nur Aisha

<sup>1,2</sup>Program Studi Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Telkom University

<sup>1</sup>[siti.hadijeh@gmail.com](mailto:siti.hadijeh@gmail.com), <sup>2</sup>[endangchumaidiyah@yahoo.co.id](mailto:endangchumaidiyah@yahoo.co.id), <sup>3</sup>[atyanuraisha@gmail.com](mailto:atyanuraisha@gmail.com)

**Abstrak**— CV. Arga Konveksi merupakan sebuah usaha konveksi menengah yang beralamat di Jl. Pekapuran RT. 02 RW 02, Kecamatan Cimanggis, Kota Depok. CV. Arga berdiri sejak tahun 2001 dengan melakukan produksi berdasarkan pesanan dan telah mengalami peningkatan pendapatan. Kebutuhan pakaian yang terus meningkat, peningkatan pendapatan, kapasitas produksi perusahaan yang masih tersedia menimbulkan keinginan pemilik untuk melakukan pengembangan usaha, dalam hal ini melakukan pendirian toko di kota Depok. Analisis kelayakan usaha perlu dilakukan untuk melihat peluang kelayakan pengembangan usaha. Pengumpulan dan perhitungan data dengan *rating factors* dilakukan untuk menentukan lokasi toko yang kemudian ditentukan di kecamatan Beji. Hasil pengolahan data kuisioner yang telah disebar diketahui persentase pasar potensial kemeja wanita sebesar 31.36%, *dress*/terusan 31.36%, kaos wanita 30.62%, celana wanita 31.36%, kemeja pria 35.56%, kaos pria 35.56%, celana pria 35.56%, dan jaket pria 34.57%. Pasar tersedia untuk kemeja wanita sebesar 91.34%, 90.55% untuk *dress*, 96.77% untuk kaos wanita, 96.85% untuk celana wanita, 96.53% untuk kemeja pria, 95.14% untuk kaos pria, 98.61% untuk celana pria, 93.57% untuk produk jaket pria. Persentase ini merupakan persentase terhadap pasar potensial. Pasar sasaran perusahaan

ditentukan sebesar 1.2% dari pasar tersedia, dan pasar sasaran toko sebesar 6% dari pasar sasaran perusahaan. Pengeluaran pada aspek finansial, seperti kebutuhan dana investasi, perkiraan pendapatan, biaya operasional, *income state*, *cashflow* dan *balance sheet* yang digunakan untuk menghitung *Pay Back Period* (PBP), *Net Present Value* (NPV) dan *Internal Rate of Return* (IRR) dengan periode investasi 5 tahun.

Dari hasil perhitungan nilai tingkat investasi diperoleh nilai NPV sebesar 1,07 miliar rupiah, IRR = 29,13% dan PBP = 2.66 tahun. Pengembangan usaha pendirian toko oleh CV. Arga Konveksi dikatakan layak, karena nilai IRR yang diperoleh lebih besar dari nilai MARR, NPV bernilai positif, dan PBP lebih singkat dari masa investasi.

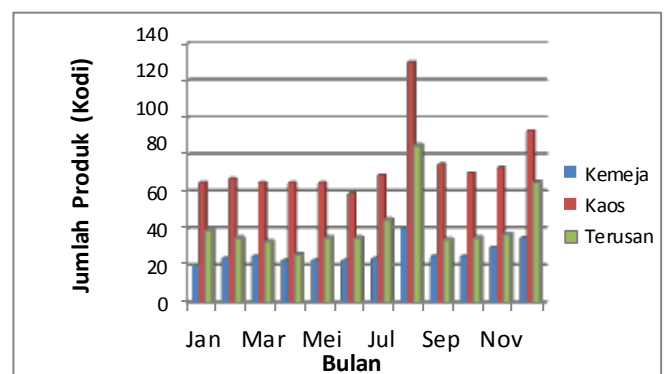
**Kata kunci** : Analisis Kelayakan, NPV, IRR, PBP, CV. Arga Konveksi.

## I. PENDAHULUAN

Sandang merupakan salah satu kebutuhan primer yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari. Di Indonesia, kebutuhan sandang mencapai 7,5 kg per tahun setiap orangnya. Pemenuhan kebutuhan sandang tidak lepas dari adanya perusahaan konveksi untuk memproduksi sandang. Perusahaan konveksi di Indonesia meningkat jumlahnya seiring peningkatan populasi dan kebutuhan konsumen akan sandang dan gaya. Pemenuhan kebutuhan sandang Indonesia yang mampu dipenuhi oleh perusahaan lokal

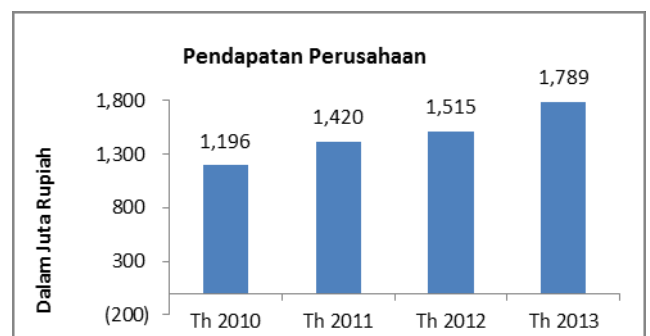
hanya mencapai 60% dari total kebutuhan [1]. Lokasi strategis dan jumlah penduduk cukup besar [2] menjadikan Depok sebagai kota yang memiliki potensi baik dalam usaha konveksi dan pakaian.

CV. Arga Konveksi merupakan salah satu perusahaan konveksi di kota Depok yang berlokasi usaha di kecamatan Cimanggis. CV. Arga Konveksi merupakan sebuah usaha *home industry* dengan kategori sedang. Produk dari CV. Arga Konveksi berupa berbagai jenis pakaian jadi seperti kemeja, kaos, dan terusan. Kapasitas produksi CV. Arga Konveksi dapat mencapai 450 kodi tiap bulannya. Produksi dilakukan berdasarkan pesanan untuk kebutuhan grosir di kota Depok dan Jakarta, seperti Tanah Abang dan Mangga Dua. Rata-rata produksi perusahaan adalah 125 kodi per bulan.



Gambar 1. Produksi CV. Arga Konveksi Tahun 2013

Peningkatan pendapatan selama 4 (empat) tahun terakhir memunculkan keinginan pemilik perusahaan untuk mengembangkan usahanya dengan membuka toko di kota Depok untuk memasarkan produknya sendiri.

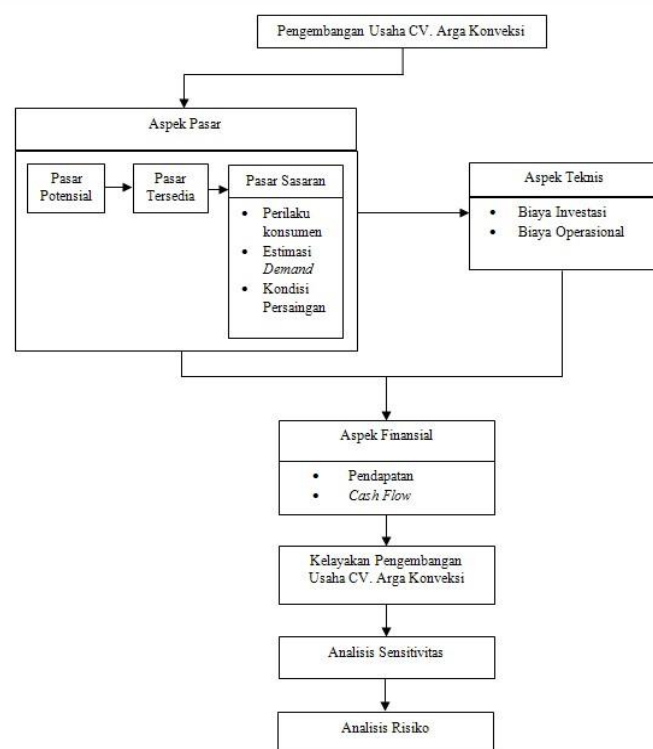


Gambar 2. Pendapatan CV. Arga Konveksi 4 (Empat) Tahun Terakhir

Pasar sasaran perusahaan adalah seluruh warga kota Depok dengan rentang usia 15-44 tahun. Hal ini dengan anggapan pemilik bahwa pada usia tersebut seseorang memiliki kebutuhan sandang yang tinggi, bukan hanya fungsinya sebagai kebutuhan primer tetapi juga kebutuhan untuk mendukung aktivitas sosial.

Pengembangan usaha tentu akan membawa berbagai dampak, terutama dari segi biaya dan kebutuhan sarana dan prasarana. Persaingan juga tidak dapat diabaikan pada penembangan usaha. Oleh karena itu dibutuhkan suatu analisis kelayakan bisnis untuk mengetahui layak atau tidaknya pengembangan usaha pembukaan toko oleh CV. Arga Konveksi di kota Depok dari aspek pasar, aspek teknis, maupun aspek finansialnya. Hasil analisis kelayakan dapat digunakan untuk membantu dalam pengambilan keputusan.

## II. METODE PENELITIAN



Gambar 3 Model Konseptual

Pada Gambar 3 analisis kelayakan yang dilakukan dalam penelitian ini antara lain analisis aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial dari bisnis yang dilakukan. Aspek-aspek tersebut memiliki keterkaitan dan hubungan satu sama lain, dimana ketiga aspek tersebut akan menghasilkan kesimpulan terkait kelayakan investasi yang akan dilakukan dari segi finansial. Dalam penelitian ini akan dilihat hubungan aspek-aspek kelayakan tersebut pada rencana pengembangan usaha CV. Arga Konveksi melalui pendirian toko.

Analisis aspek pasar dilakukan untuk mengetahui perkiraan jumlah konsumen dari CV. Arga Konveksi, yang selanjutnya digunakan untuk mengestimasi jumlah *demand* yang harus dipenuhi oleh CV. Arga Konveksi. Dari analisis aspek pasar akan terlihat potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar kekuatan pesaing. Apabila pasar potensial telah diketahui,

selanjutnya dapat disusun strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi perusahaan. Hasil ini membantu memberikan masukan bagi perusahaan untuk mengetahui langkah selanjutnya terkait pengembangan usahanya dari aspek finansial dan teknis pendirian toko.

Data hasil analisis aspek pasar akan digunakan untuk mengolah permintaan pasar terkait usaha ke dalam aspek teknis. Seperti penentuan bahan baku, kebutuhan lahan, sarana dan prasarana, lokasi, serta kebutuhan tenaga kerja. Pertimbangan lain selain dari segi pasar adalah harga tanah, jarak dengan konsumen, jarak dengan *supplier* dan kedekatan dengan. Hasil dari pengolahan aspek teknis selanjutnya akan dikonversi untuk menghasilkan biaya investasi dan biaya operasional yang harus dikeluarkan CV. Arga Konveksi untuk merealisasikan rencana pengembangan usaha.

Analisis aspek finansial merupakan analisis lanjutan terhadap hasil analisis aspek pasar dan aspek teknis. Analisis ini meliputi analisis dana yang diinvestasikan, pendapatan, biaya operasional serta perhitungan parameter untuk menilai tingkat investasi. Pada aspek finansial dapat diketahui biaya-biaya akan dikeluarkan, besaran biaya, dana yang dibutuhkan untuk melakukan investasi, jumlah pendapatan yang akan diterima perusahaan jika produk perusahaan dipasarkan secara mandiri melalui pembangunan toko, serta seberapa lama waktu pengembalian dari investasi. Kriteria kelayakan keuangan/finansial akan dilihat dari nilai PBP, NPV, dan IRR.

## III. PENGOLAHAN DAN ANALISIS

### III.1 Pengolahan Data Aspek Pasar

Populasi pada penelitian adalah penduduk yang berada di kota Depok dengan rentang usia 15-44 Tahun. Jumlah sampel di ambil dari tiap kecamatan yang ada di kota Depok berdasarkan proporsi yang telah ditentukan. Jumlah sampel ditentukan dengan menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan 5%, sehingga diperoleh jumlah sampel sebanyak 405 responden. Karena populasi berstrata, maka *sample*-nya juga berstrata. Stratanya ditentukan menurut kecamatan dan jenis kelamin penduduk di Depok.

Tabel 1 Sampel Populasi

| Kecamatan    | Populasi       | Sampel (%)  | Jumlah     | Responden (Gender) |                 |
|--------------|----------------|-------------|------------|--------------------|-----------------|
|              |                |             |            | Pria (50.66%)      | Wanita (49.34%) |
| Bojongsari   | 58549          | 5.93%       | 24         | 12                 | 12              |
| Sawangan     | 71444          | 7.16%       | 29         | 15                 | 14              |
| Pancoran Mas | 121543         | 12.10%      | 49         | 25                 | 24              |
| Cipayung     | 63573          | 6.42%       | 26         | 13                 | 13              |
| Sukmajaya    | 134521         | 13.33%      | 54         | 27                 | 27              |
| Cilodong     | 73348          | 7.41%       | 30         | 15                 | 15              |
| Cimanggis    | 125271         | 12.59%      | 51         | 26                 | 25              |
| Tapos        | 128039         | 12.84%      | 52         | 26                 | 26              |
| Beji         | 103876         | 10.37%      | 42         | 21                 | 21              |
| Limo         | 51864          | 5.18%       | 21         | 11                 | 10              |
| Cinere       | 66258          | 6.67%       | 27         | 14                 | 13              |
| <b>TOTAL</b> | <b>1420598</b> | <b>100%</b> | <b>405</b> | <b>205</b>         | <b>200</b>      |

Setelah kuesioner disebar kemudian dilakukan Uji validitas dan uji reliabilitas pada 405 data dan hanya pada variabel minat konsumen. Suatu pertanyaan dikatakan valid jika memiliki koefisien validitas lebih dari 0,3 [3]. Dari uji

validitas yang dilakukan diperoleh hasil bahwa penelitian telah *valid*. Sedangkan uji reliabel pada penelitian berarti variabel penelitian yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Suatu pertanyaan dikatakan reliabel jika memiliki nilai koefisien reliabilitas lebih dari 0,6 [4]. Laju pertumbuhan penduduk diasumsikan sebanding dengan pertumbuhan *demand*. Besar laju pertumbuhan 1.5% [5].

**Tabel 2 Pertumbuhan Penduduk**

| Tahun | Jumlah Penduduk |
|-------|-----------------|
| 2013  | 1420598         |
| 2014  | 1441907         |
| 2015  | 1463536         |
| 2016  | 1485490         |
| 2017  | 1507773         |
| 2018  | 1530390         |
| 2019  | 1553346         |

#### • Pasar Potensial

Pasar potensial ditentukan berdasarkan variabel keminatan konsumen terhadap produk. Responden yang berminat digolongkan kedalam pasar potensial, sedangkan responden yang tidak berminat termasuk pada pasar tidak potensial.

**Tabel 3. Pasar Potensial**

| Produk         | Berminat | Persentase |
|----------------|----------|------------|
| Kemeja Wanita  | 127      | 31.36%     |
| Dress/ Terusan | 127      | 31.36%     |
| Kaos Wanita    | 124      | 30.62%     |
| Celana Wanita  | 127      | 31.36%     |
| Kemeja Pria    | 144      | 35.56%     |
| Kaos Pria      | 144      | 35.56%     |
| Celana Pria    | 144      | 35.56%     |
| Jaket Pria     | 140      | 34.57%     |

Dapat disimpulkan bahwa masih terdapat peluang bagi pengembangan usaha CV. Arga Konveksi di kota Depok.

#### • Pasar Tersedia

Pasar tersedia dari produk CV. Arga Konveksi didefinisikan keminatan dan kemampuan membeli responden terhadap produk yang ditawarkan.

**Tabel 4. Pasar Tersedia**

| Produk         | Mampu | Persentase |
|----------------|-------|------------|
| Kemeja Wanita  | 116   | 91.34%     |
| Dress/ Terusan | 115   | 90.55%     |
| Kaos Wanita    | 120   | 96.77%     |
| Celana Wanita  | 123   | 96.85%     |
| Kemeja Pria    | 139   | 96.53%     |
| Kaos Pria      | 137   | 95.14%     |
| Celana Pria    | 142   | 98.61%     |
| Jaket Pria     | 131   | 93.57%     |

Persentase pasar tersedia terhadap pasar sasaran cukup besar. Produk cukup dapat diterima..

#### • Pasar Sasaran

Berdasarkan pertimbangan terhadap hasil perhitungan pasar tersedia, rata-rata produksi per tahun, kapasitas produksi, dan kondisi pesaing, ditentukan besar pasar sasaran keseluruhan perusahaan yaitu 1.2% dari pasar tersedia. Sementara besar pasar sasaran untuk toko yaitu 6% dari pasar sasaran keseluruhan perusahaan.

**Tabel 5 Perkiraan Demand Keseluruhan**

| Produk         | Tahun |      |      |      |      |
|----------------|-------|------|------|------|------|
|                | 2015  | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Kemeja Wanita  | 5030  | 5106 | 5182 | 5260 | 5339 |
| Dress/ Terusan | 4987  | 5062 | 5138 | 5215 | 5293 |
| Kaos Wanita    | 5204  | 5282 | 5361 | 5441 | 5523 |
| Celana Wanita  | 5334  | 5414 | 5495 | 5577 | 5661 |
| Kemeja Pria    | 6028  | 6118 | 6210 | 6303 | 6397 |
| Kaos Pria      | 5941  | 6030 | 6120 | 6212 | 6305 |
| Celana Pria    | 6158  | 6250 | 6344 | 6439 | 6536 |
| Jaket Pria     | 5681  | 5766 | 5852 | 5940 | 6029 |

**Tabel 6 Perkiraan Demand Toko**

| Produk         | Tahun |      |      |      |      |
|----------------|-------|------|------|------|------|
|                | 2015  | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Kemeja Wanita  | 302   | 307  | 311  | 316  | 321  |
| Dress/ Terusan | 300   | 304  | 309  | 313  | 318  |
| Kaos Wanita    | 313   | 317  | 322  | 327  | 332  |
| Celana Wanita  | 321   | 325  | 330  | 335  | 340  |
| Kemeja Pria    | 362   | 368  | 373  | 379  | 384  |
| Kaos Pria      | 357   | 362  | 368  | 373  | 379  |
| Celana Pria    | 370   | 376  | 381  | 387  | 393  |
| Jaket Pria     | 341   | 346  | 352  | 357  | 362  |

## III.2 Pengolahan Data Aspek Teknis

### Letak Lokasi

Letak lokasi untuk pendirian toko CV. Arga Konveksi ditentukan menggunakan *factor rating*. Dengan metode ini, lokasi dapat ditentukan berdasarkan faktor-faktor yang ditentukan oleh perusahaan, yaitu harga sewa, jumlah penduduk, ketersediaan infrastruktur, kedekatan dengan pesaing, dan jarak dengan pabrik. Dari hasil perhitungan diketahui kecamatan Beji mendapatkan bobot paling tinggi.

### Bahan Baku

Beberapa macam produk diproduksi oleh CV. Arga Konveksi. Masing-masing CV. Arga Konveksi memiliki kebutuhan bahan baku yang berbeda-beda. Adapun kebutuhan bahan baku tiap produk dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 7 Tabel Kebutuhan Baku Tiap Produk**

| Bahan Baku   | Kemeja | Terusan | Kaos | Satuan |
|--------------|--------|---------|------|--------|
| Kain Katun   | 2      | 4       | 1.7  | Yard   |
| Kain Kerah   | 0.65   | -       | -    | m      |
| Benang Bawah | 0.01   | 0.01    | 0.01 | kg     |
| Kancing      | 7      | 2       | -    | buah   |
| Karet        | -      | 2       | -    | cm     |
| Resleting    | -      | 0.2     | -    | m      |

Perencanaan kebutuhan bahan baku tiap tahunnya disesuaikan dengan *demand* masing-masing produk tiap tahun selama periode investasi.

### Tenaga Kerja

Kebutuhan tenaga kerja didapat dari jumlah waktu baku total di bagi dengan jumlah jam kerja perharinya. Berikut merupakan tabel tentang jumlah waktu baku total per hari:

**Tabel 8 Tabel Waktu Baku Total Per Hari**

| Aktivitas     | Waktu Total Per Hari (menit) |             |             |             |             |
|---------------|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|               | 2015                         | 2016        | 2017        | 2018        | 2019        |
| Potong        | 685                          | 754         | 770         | 785         | 807         |
| Jahit Kancing | 613                          | 662         | 681         | 688         | 707         |
| Jahit Kain    | 3815                         | 4230        | 4325        | 4410        | 4535        |
| Press         | 790                          | 800         | 810         | 820         | 840         |
| Pemeriksaan   | 490                          | 530         | 540         | 550         | 565         |
| Setrika       | 1372                         | 1484        | 1512        | 1540        | 1582        |
| Packing       | 490                          | 530         | 545         | 550         | 565         |
| <b>TOTAL</b>  | <b>8255</b>                  | <b>8990</b> | <b>9183</b> | <b>9343</b> | <b>9601</b> |

Waktu kerja untuk pegawai bagian produksi adalah 6 hari dalam seminggu (Senin-Sabtu), dengan jam kerja 07.00-17.00 dan dikurangi waktu istirahat selama 1.5, sehingga total waktu kerja efektif pegawai adalah 8.5 jam atau 510 menit. Sehingga kebutuhan tenaga kerjanya adalah sebagai berikut.

**Tabel 9 Tabel Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja Bagian Produksi**

| Aktivitas     | Kebutuhan Tenaga Kerja |           |           |           |           |
|---------------|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|               | 2015                   | 2016      | 2017      | 2018      | 2019      |
| <b>Potong</b> | 2                      | 2         | 2         | 2         | 2         |
| Jahit Kancing | 2                      | 2         | 2         | 2         | 2         |
| Jahit Kain    | 7                      | 9         | 9         | 9         | 9         |
| Press         | 2                      | 2         | 2         | 2         | 2         |
| Pemeriksaan   | 1                      | 1         | 2         | 2         | 2         |
| Setrika       | 3                      | 3         | 3         | 3         | 3         |
| Packing       | 1                      | 1         | 2         | 2         | 2         |
| <b>TOTAL</b>  | <b>18</b>              | <b>20</b> | <b>22</b> | <b>22</b> | <b>22</b> |

Sedangkan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk di toko adalah sebagai berikut.

**Tabel 10 Tabel Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja Toko**

| Pegawai      | Jumlah Tenaga Kerja (Tahun) |          |          |          |          |
|--------------|-----------------------------|----------|----------|----------|----------|
|              | 2015                        | 2016     | 2017     | 2018     | 2019     |
| Admin        | 1                           | 1        | 1        | 1        | 1        |
| Kasir        | 1                           | 1        | 1        | 1        | 1        |
| Pelayan Toko | 2                           | 2        | 2        | 2        | 2        |
| <b>TOTAL</b> | <b>4</b>                    | <b>4</b> | <b>4</b> | <b>4</b> | <b>4</b> |

### • Kebutuhan Sarana dan Prasarana

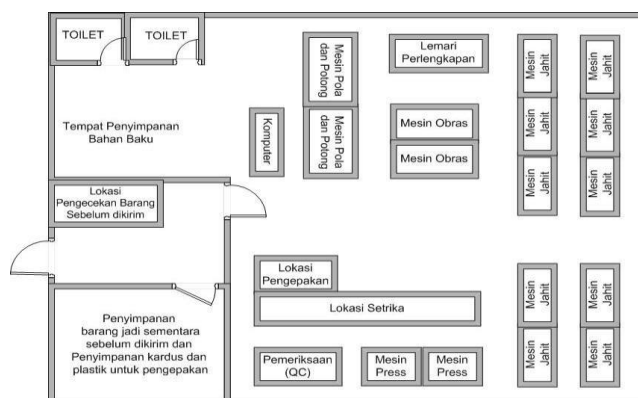
Sarana dan prasara yang dibutuhkan CV. Arga Konveksi dibagi dua, yaitu: kebutuhan sarana dan prasarana di bagian produksi, serta kebutuhan sarana dan prasarana di bagian penjualan. Sarana dan prasarana produksi tidak mengalami penambahan, investasi hanya untuk fasilitas toko.

**Tabel 11 Sarana dan Prasarana Toko**

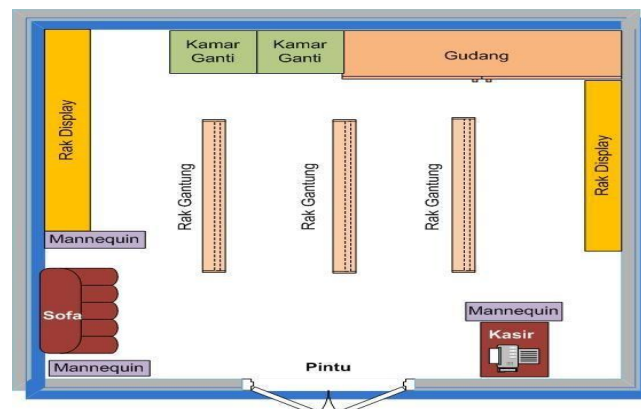
| Item           | Eksisting | Usulan |      |      |      |      |
|----------------|-----------|--------|------|------|------|------|
|                |           | 2015   | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Rak Gantung    | -         | 3      | 3    | 3    | 3    | 3    |
| Rak Display    | -         | 3      | 3    | 3    | 3    | 3    |
| Lemari Pakaian | -         | 1      | 1    | 1    | 1    | 1    |
| Gantungan Baju | -         | 10     | 10   | 10   | 10   | 10   |
| Cermin         | -         | 2      | 2    | 2    | 2    | 2    |
| Mesin Kasir    | -         | 1      | 1    | 1    | 1    | 1    |
| Mannequin      | -         | 3      | 3    | 3    | 3    | 3    |
| Sofa           | -         | 1      | 1    | 1    | 1    | 1    |
| Telepon        | -         | 1      | 1    | 1    | 1    | 1    |
| Dispenser      | -         | 1      | 1    | 1    | 1    | 1    |
| AC             | -         | 1      | 1    | 1    | 1    | 1    |
| Lampu          | -         | 6      | 6    | 6    | 6    | 6    |

### Layout

Gambaran tata letak fasilitas produksi CV. Arga Konveksi dan *display* toko akan digambarkan melalui *layout* berikut.



**Gambar 4 Layout Produksi CV. Arga Konveksi**



**Gambar 5. Layout Toko CV. Arga Konveksi**

### III.3 Pengolahan Data Aspek Finansial

Analisis terhadap aspek finansial dilakukan agar dapat diketahui posisi keuangan perusahaan dalam 5 tahun ke depan sehingga dapat dilakukan perbaikan jika terdapat ketidaksesuaian dari sisi keuangan.

### Harga Jual

Harga jual dibedakan menjadi harga jual toko dan harga grosir

Tabel 12 Harga Jual Produk Toko

| Produk              | Harga Satuan Tiap Tahun |           |           |           |           |
|---------------------|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                     | 2015                    | 2016      | 2017      | 2018      | 2019      |
| Kemeja Wanita       | Rp105,000               | Rp112,592 | Rp120,732 | Rp129,461 | Rp138,821 |
| Dress/ Terusan Kaos | Rp155,000               | Rp166,207 | Rp178,223 | Rp191,109 | Rp204,926 |
| Wanita Celana       | Rp100,000               | Rp107,230 | Rp114,983 | Rp123,296 | Rp132,210 |
| Wanita Kemeja       | Rp125,000               | Rp134,038 | Rp143,728 | Rp154,120 | Rp165,263 |
| Pria                | Rp115,000               | Rp123,315 | Rp132,230 | Rp141,790 | Rp152,042 |
| Kaos Pria           | Rp105,000               | Rp112,592 | Rp120,732 | Rp129,461 | Rp138,821 |
| Celana Pria         | Rp185,000               | Rp198,376 | Rp212,718 | Rp228,098 | Rp244,589 |
| Jaket Pria          | Rp155,000               | Rp166,207 | Rp178,223 | Rp191,109 | Rp204,926 |

Tabel 13 Harga Jual Produk Toko

| Produk              | Harga Satuan Tiap Tahun |          |          |           |           |
|---------------------|-------------------------|----------|----------|-----------|-----------|
|                     | 2015                    | 2016     | 2017     | 2018      | 2019      |
| Kemeja Wanita       | Rp60,000                | Rp64,338 | Rp68,990 | Rp73,978  | Rp79,326  |
| Dress/ Terusan Kaos | Rp75,000                | Rp80,423 | Rp86,237 | Rp92,472  | Rp99,158  |
| Wanita Celana       | Rp50,000                | Rp53,615 | Rp57,491 | Rp61,648  | Rp66,105  |
| Wanita Kemeja       | Rp75,000                | Rp80,423 | Rp86,237 | Rp92,472  | Rp99,158  |
| Pria                | Rp65,000                | Rp69,700 | Rp74,739 | Rp80,142  | Rp85,937  |
| Kaos Pria           | Rp55,000                | Rp58,977 | Rp63,241 | Rp67,813  | Rp72,716  |
| Celana Pria         | Rp85,000                | Rp91,146 | Rp97,735 | Rp104,802 | Rp112,379 |
| Jaket Pria          | Rp80,000                | Rp85,784 | Rp91,986 | Rp98,637  | Rp105,768 |

### Estimasi Pendapatan

Estimasi Pendapatan adalah perkiraan pemasukan kas yang akan diperoleh oleh perusahaan. Estimasi pendapatan didapatkan dari total penjualan produk dikalikan dengan harga satuan produk. Total pendapatan seluruh produk CV. Arga Konveksi pada tahun pertama yaitu sebesar 3,2 miliar rupiah. Pendapatan ini nilainya cukup besar tetapi tentu belum dikurangi dengan biaya produksi dan lain-lain. Harga jual diperkirakan akan naik seiring dengan kenaikan biaya, oleh karena itu pendapatan pun diperkirakan akan terus mengalami peningkatan setiap tahunnya.

### Laporan Rugi Laba

Untuk memenuhi dana yang dibutuhkan, perusahaan melakukan pinjaman Bank dengan bunga sebesar 9,75%. Estimasi keuntungan bersih pada tahun pertama adalah 336,5 juta rupiah dan *profit* yang diharapkan pada akhir periode sebesar 901,75 juta rupiah.

### Cash Inflow

Nilai estimasi *net inflow* didapatkan dari selisih antara *cash inflow* dengan *cash outflow*. *Net inflow* pada tahun 2014 atau tahun dasar sebesar 691,153 juta rupiah, dan *net inflow* pada akhir periode adalah 851,53 juta rupiah.

### Analisis NPV (*Net Present Value*)

Suatu investasi dikatakan layak bila  $NPV > 0$ . Dari hasil perhitungan NPV, didapatkan besarnya NPV untuk periode 5 tahun kedepan adalah 1.059 miliar rupiah. Karena  $NPV > 0$  (bernilai positif), maka investasi dikatakan layak.

### Analisis IRR (*Internal Return Rate*)

Tingkat IRR yang dicapai oleh sistem untuk periode investasi 5 tahun adalah 28.46%, artinya bisnis memberikan laju keuntungan sebesar 28.46% per tahun. Angka IRR ini lebih besar jika dibandingkan dengan MARR, yaitu 15%. Nilai ini dinilai cukup optimis, sehingga pendirian toko oleh CV. Arga Konveksi, dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

### Analisis Payback Period

Pada penelitian ini, PBP didapat selama 2.708 tahun sejak investasi ini dijalankan. *Payback Period* kurang dari umur investasi yaitu 5 tahun maka investasi dikatakan layak.

### III.4 Analisis Sensitivitas

#### 1. Sensitivitas Kenaikan Biaya Investasi

Perhitungan dilakukan untuk mengamati tingkat sensitivitas investasi jika biaya investasi dinaikkan. Besar kenaikan yang diuji adalah 90%, 100%, 110%, 120%, 130%. Investasi menjadi tidak layak saat biaya investasi dinaikkan sebesar 130%, dimana nilai IRR lebih kecil dari nilai MARR

#### 2. Sensitivitas Kenaikan Biaya Overhead

Besar kenaikan yang diuji adalah 10%, 20%, 40%, 50%, 80%. Investasi menjadi tidak layak saat biaya investasi dinaikkan sebesar 80%, dimana nilai IRR lebih kecil dari nilai MARR

#### 3. Sensitivitas Kenaikan Biaya Bahan Baku

Besar kenaikan yang diuji adalah 2.6%, 2.7%, 2.8%, 2.9%, dan 3.3%. Investasi menjadi tidak layak saat biaya investasi dinaikkan sebesar 3.3%, dimana nilai IRR lebih kecil dari nilai MARR

#### 4. Sensitivitas Kenaikan Biaya Bahan Baku

Perhitungan dilakukan untuk mengamati sensitivitas investasi terhadap penurunan harga jual, dimana besar penurunan yang ditentukan adalah 3%, 3.5%, 4%, 4.5%, dan 4.9%

#### 5. Sensitivitas Penurunan Jumlah Pelanggan

Besar penurunan yang diuji yaitu 20%, 25%, 26%, 27%, dan 29% dan investasi menjadi tidak layak saat jumlah *demand* mengalami penurunan sebesar 29%. Nilai IRR menjadi lebih kecil daripada nilai MARR

### III.5 Analisis Risiko

Pada penelitian ini diketahui faktor risiko sebesar 10.25%, NPV *rate* menjadi 25.25%, nilai NPV sebesar Rp590.095.472 dengan IRR 29.13 % dan PBP 3.055 tahun. Dari hasil perhitungan tersebut diketahui bahwa  $IRR > NPV \text{ rate}$ , NPV bernilai positif, PBP < periode investasi sehingga investasi pengembangan usaha CV. Arga Konveksi melalui pendirian toko dapat dikatakan layak.

#### IV. KESIMPULAN DAN SARAN

##### Kesimpulan

Dari hasil penelitian Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha CV. Arga Konveksi melalui Pendirian Toko ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

##### 1. Aspek Pasar

- Pasar potensial  
Pasar potensial kemeja wanita sebesar 31.36%, *dress*/terusan 31.36%, kaos wanita 30.62%, celana wanita 31.36%, kemeja pria 35.56%, kaos pria 35.56%, celana pria 35.56%, dan jaket pria 34.57%.
- Pasar tersedia  
Persentase pasar tersedia kemeja wanita sebesar 91.34%, *dress*/terusan 90.55%, kaos wanita 96.77%, celana wanita 96.85%, kemeja pria 96.53%, kaos pria 95.14%, celana pria 98.61%, dan jaket pria 93.57%. Persentase ini merupakan besaran terhadap pasar potensialnya.
- Pasar sasaran  
Dari hasil wawancara dengan pemilik dan beberapa pertimbangan terkait kondisi produksi pesaing, kapasitas produksi perusahaan, dan rata-rata produksi tahunan perusahaan, pemilik menentukan besar pasar sasaran yang ingin dipenuhi sebesar 1.2% dari pasar tersedia. Sebanyak 6% dari pasar sasaran perusahaan merupakan pasar sasaran untuk produk toko, dan sisanya sebanyak 94% dari pasar sasaran keseluruhan merupakan pasar sasaran untuk produk grosir.

##### 2. Aspek Teknis

Aspek teknis pendirian toko oleh CV. Arga Konveksi di kota Depok dikatakan layak, karena jumlah mesin dan tenaga kerja yang dimiliki saat ini masih dapat memenuhi jumlah permintaan produk yang telah diproyeksikan untuk 5 tahun kedepan.

##### 3. Aspek Finansial

Aspek finansial yang dihitung pada penelitian ini antara lain kebutuhan dana investasi, perkiraan pendapatan, biaya operasional, *income state*, *cashflow* dan *balance sheet* untuk menilai tingkat investasi seperti PBP, NPV, IRR untuk periode investasi 5 tahun.

NPV: 1.07 miliar rupiah. NPV bernilai positif sehingga investasi dikatakan layak

IRR : 29.13%. IRR lebih besar dari MARR, investasi dikatakan layak

PBP : 2.66 Tahun, lebih cepat daripada masa investasi, dikatakan layak

Kebutuhan dana untuk pengembangan usaha sebesar Rp973.186.235,00

##### 4. Analisis Sensitivitas

Perhitungan sensitivitas investasi menunjukkan bahwa investasi paling sensitif terhadap kenaikan biaya bahan baku, dimana penurunan sebesar 3.3% akan menyebabkan investasi menjadi tidak layak. Sementara investasi kurang sensitif terhadap kenaikan biaya investasi, dimana investasi akan menjadi tidak layak hanya jika biaya investasi meningkat sebesar 130%.

##### 5. Analisis Risiko

Hasil perhitungan terhadap risiko yang mungkin terjadi

pada investasi CV. Arga Konveksi dikatakan layak, karena NPV bernilai positif (Rp590.095.472),

interest rate sebesar 25.25%, IRR 29.13%, dengan PBP 3.055 tahun.

##### Saran

##### 1. Dari penelitian yang telah dilakukan, saran untuk pemilik CV. Arga Konveksi:

- a) Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi perusahaan untuk mengembangkan bisnis yang akan dijalankan yaitu mendirikan toko pakaian.
- b) Memperluas pasar dengan lebih intensif melakukan pemasaran baik melalui media cetak, elektronik ataupun *online*, agar jumlah penjualan meningkat.
- c) Membukukan dan memantau perkembangan penjualan tiap bulan, sehingga dapat diketahui rencana terkait *trend demand*.

##### 2. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah:

- a) Penelitian lebih industri *oriented* daripada *object oriented*, sehingga hasil penelitian tidak hanya bisa digunakan di satu perusahaan yang diteliti tetapi juga di perusahaan dengan industri serupa.
- b) Skala penelitian harus lebih luas contohnya untuk pasar nasional atau internasional, tidak hanya di kota Depok karena tidak menutup kemungkinan pengembangan dapat dilakukan ke arah yang lebih besar.  
Metode penentuan lokasi jangan hanya dengan *rating factors* tetapi dengan metode lain yang mungkin dapat menghasilkan hasil yang lebih baik dan objektif

#### REFERENSI

- [1]. [http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2013/09/27/10\\_02414](http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2013/09/27/10_02414) - Diakses Agustus 2014
- [2]. <http://depokkota.bps.go.id/publikasi/kota-depok-dalam-angka-20132014> - Diakses Agustus 2014
- [3]. Kaplan, Robert M., Dennis P. Saccuzzo. 2005. *Psychological Testing: Principles, Applications, and issues*. (7th edition). California: Wadsworth Publishing Company
- [4]. Malhotra, 2006. *Marketing Research*. Prentice Hall
- [5]. [http://bappenas.go.id/files/8813/9390/1477/01\\_5\\_Men-teri\\_PPN\\_palembang\\_030314.pdf](http://bappenas.go.id/files/8813/9390/1477/01_5_Men-teri_PPN_palembang_030314.pdf) - Diakses Nopember 2014
- [6]. Sarjono, H. dan Julianita. 2011. *SPSS vs LISREL*. Jakarta: Salemba Empat.
- [7]. Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Cetakan ke 17 (tujuh belas) Bandung: CV Alfabeta