

ABSTRAK

Esgotado adalah perusahaan skala kecil menengah yang berdiri sejak November 2012. Esgotado berlokasi di kota Bandung, di lokasi inilah Esgotado memproduksi dan menjual produknya secara *online*. Selama ini Esgotado telah melakukan promosi melalui media sosial seperti *website, twitter & facebook* yang tetap berjalan hingga saat ini. Meskipun sejak teknologi informasi berkembang pesat dan terbukti sangat mendukung dan bermanfaat bagi proses pemasaran dan penjualan produk, namun dengan banyaknya destinasi belanja pada kota-kota besar maka proses penjualan secara konvensional melalui transaksi pada pertokoan tetap menjadi hal yang penting dalam meningkatkan penjualan produk. Mengingat banyak peluang yang bisa dioptimalkan oleh perusahaan Esgotado salah satu potensi pasar yang besar dari wilayah, Kota Bandung sebagai salah satu peluang yang dapat dimanfaatkan oleh manajemen Esgotado untuk meningkatkan *profit*. Perusahaan Esgotado ingin meningkatkan pendapatan penjualan dengan membuka toko *offline* untuk memasarkan produknya, maka perlu dilakukan analisis kelayakan investasi pembukaan toko *offline* tas Esgotado. Dalam penelitian ini, aspek keuangan dihitung dalam bentuk dana investasi, diperkirakan pendapatan, biaya operasi, arus kas dan neraca untuk menilai tingkat investasi sebagai PBP, NPV, IRR. Periode dalam membuat proyeksi keuangan diatur untuk proyeksi keuangan 5 tahun dengan MARR = 14%. Hasil perhitungan tingkat investasi yaitu: NPV = Rp. 225.922.772 IRR = 59% dan PBP = 1,50 tahun. pembukaan toko *offline* layak atau IRR lebih besar dari MARR dan NPV positif.

Keywords: *Feasibility Analysis , NPV , IRR , PBP , Esgotado, Toko Offline*