

ANALISIS KELAYAKAN PEMBUKAAN CABANG *PERCETAKAN* SWASTA NULUS DI KABUPATEN BADUNG DITINJAU DARI ASPEK PASAR, TEKNIS DAN FINANCIAL

I Gusti Komang Gede Raditya Paramarta¹, Ir. Budi Praptono M.M.², Wawan Tripiawan., S.T., M.T.³

^{1,2,3}Program Studi S1 Teknisk Industri Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom

¹radityaprmt@student.telkomuniversity.ac.id, ²wawantripiawan@telkomuniversity.ac.id,

³budipraptono@telkomuniversity.ac.id

Percetakan Swasta Nulus atau yang biasa disingkat dengan *Percetakan SN* merupakan sebuah usaha yang bergerak pada bidang jasa yang menawarkan pencetakan dari berbagai jenis cetakan. *Percetakan Swasta Nulus* pertama kali membuka kantornya di Jalan Tukad Batanghari 3 no 9, Denpasar Bali dengan pendapatan perbulannya yang baik. Demi meningkatnya pendapatan penjualannya di bisnis percetakan ini, pemilik ingin memperluas usahanya dengan membuat cabang baru di kota Denpasar. Dan tempat yang dipilih untuk membuka cabang barunya adalah di Jalan Raya Sempidi, Kabupaten Badung, Bali.

Aspek pasar pada penelitian ini didapatkan dengan menyebarkan kuesioner kepada 300 responden di daerah yang dituju dan rentang usia yang berumur 15-60 untuk mengetahui berapa banyak pasar potensial, pasar tersedia, dan pasar sasaran. Sedangkan untuk aspek teknis dan finansial digunakan data sekunder yang didapat dari berbagai sumber. Hasil penyebaran kuesioner menunjukkan presentase pasar potensial sebesar 100%, pasar tersedia 9,04%, dan untuk pasar sasaran perusahaan membidik 1% dari pasar tersedia.

Hasil perhitungan finansial menunjukkan bahwa nilai NPV untuk periode 2018-2022 adalah Rp 431.385.644 presentase IRR sebesar 24%, dan PBP 2,98 tahun. IRR yang diperoleh lebih besar dari nilai MARR yaitu 9,95% dan NPV bernilai positif. Dari parameter tersebut, maka pembukaan cabang *percetakan Swasta Nulus* di Dalung, kota Badung dapat dikatakan layak.

Kata kunci: *Percetakan Swasta Nulus, analisis kelayakan, NPV, IRR, PBP*

ABSTRACT:

Percetakan Swasta Nulus or commonly abbreviated with *Percetakan SN* is a business engaged in the field of services that offer printing from various types of prints. *Percetakan Swasta Nulus* first opened its office on Jalan Tukad Batanghari 3 no 9, Denpasar Bali with good monthly income. In order to increase sales revenue in this printing business, the owner wants to expand its business by creating a new branch in the city of Denpasar. And the place chosen to open his new branch is on Dalung, Badung regency, Bali.

Market aspect in this study was obtained by distributing questionnaires to 300 respondents in the targeted areas and age ranges aged 15-60 to find out how many potential markets, available markets, and target markets. As for the technical and financial aspects used secondary data obtained from various sources. The results of the questionnaires spread show 100% potential market percentage, 9.04% available market, and for the target market the company is targeting 1% of the available market.

The results of financial calculations indicate that the NPV value for the period 2018-2022 is Rp Rp 431.385.644 IRR percentage of 24%, and PBP 2.98 years. The IRR obtained is greater than the MARR value of 9,95% and the NPV is positive. From these parameters, then the opening of Private Nulus printing branch in Dalung, Badung city can be considered feasible.

Kata kunci: *Percetakan Swasta Nulus, Feasibility, NPV, IRR, PBP*

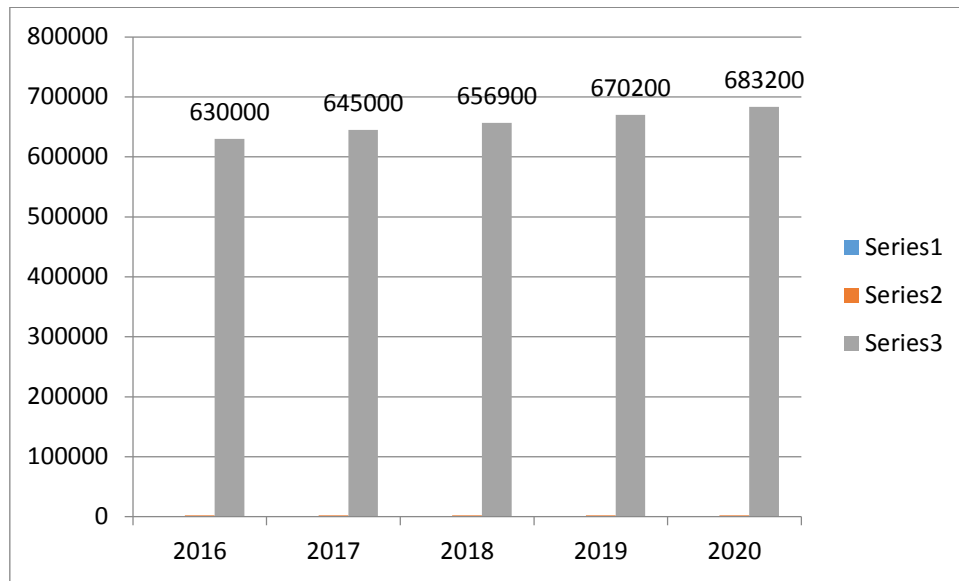
1. Pendahuluan

Percetakan adalah sebuah proses industri untuk memproduksi secara massal tulisan dan gambar, terutama dengan tinta di atas kertas menggunakan sebuah mesin cetak. Dia merupakan sebuah bagian penting dalam penerbitan dan percetakan transaksi. Banyak buku, koran, brosur, flyer dan majalah sekarang ini biasanya dicetak menggunakan teknik percetakan offset. Image yang akan dicetak di print di atas film lalu di transfer ke plat cetak. Warna-warna bisa didapatkan dengan menimpakan beberapa pola warna dari setiap pelat offset sekaligus. Teknik percetakan umum lainnya termasuk cetak relief, sablon, rotogravure, dan percetakan berbasis digital seperti pita jarum, inkjet, dan laser. Dikenal pula teknik cetak poly untuk pemberian kesan emas dan perak ke atas permukaan dan cetak emboss untuk memberikan kesan menonjol kepada kertas (Wikipedia, 2015)

Di Eropa, sebelum percetakan ditemukan, semua informasi yang tercatat ditulis dengan tangan. Buku-buku dengan hati-hati disalin oleh ahli tulis (scribes) yang sering menghabiskan waktu bertahun-tahun untuk menyelesaikan satu jilid buku. Metode ini begitu lambat dan mahal dan hanya sedikit orang yang memiliki kesempatan atau kemampuan untuk membaca karya yang telah selesai (Wikipedia, 2015).

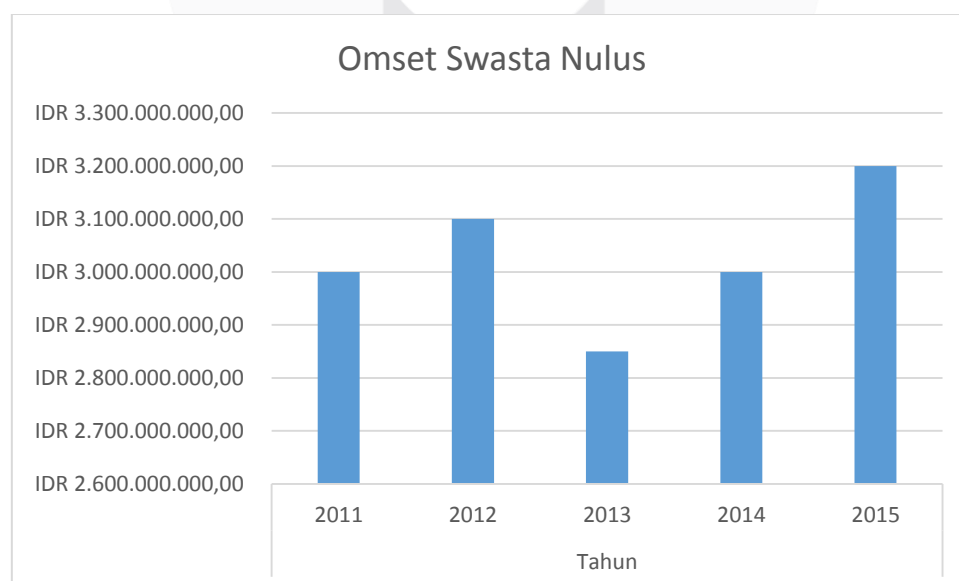
Pada akhir dekade 70an, di Indonesia terdapat sekitar 1.700 perusahaan percetakan. Demikian catatan keanggotaan Persatuan Perusahaan Grafika Indonesia (PPGI) yang sempat dikutip Eduard Kimman dalam tesisnya, yang dibukukan tahun 1981. Dengan pertimbangan banyaknya percetakan kecil yang tidak terdaftar di PPGI, Eduard memerkirakan pada saat itu ada sekitar 15.000 percetakan di Indonesia. Ketua PPGI, Fauzi Lubis, menyebutkan bahwa anggota PPGI ada sekitar 6.000 (Sejarah, 2012).

Salah satu kota di Indonesia yaitu Badung memiliki potensi yang sangat baik dalam mengembangkan bisnis percetakan ini karena masih belum banyak percetakan di daerah tersebut. Hal ini didukung oleh jumlah penduduk di Kabupaten Badung yang banyak dan bias dilihat dari tabel dibawah jika laju pertumbuhan penduduk Kabupaten Badung terus meningkat setiap tahunnya ini dipengaruhi oleh angka kelahiran dan juga urbanisasi dari Kota dan Kabupaten lainnya.



Tabel I. 1. Jumlah Penduduk Kabupaten Badung
(Statistik Penduduk Menurut Badan Pusat Statistik Badung, 2015)

Tingginya jumlah penduduk di kabupaten Badung mempengaruhi juga perkembangan *percetakan* ini dimana jumlah penduduk yang banyak tetapi jumlah percetakan masih sedikit. Percetakan Swasta Nulus adalah percetakan yang memberikan layanan cetakan offset. Lokasi *percetakan* ini di jalan Tukad Batanghari 3 No 9 yang berdiri pada tanggal 09 Januari 2003 dengan konsumen yang datang ke *percetakan* ini terdiri dari 60% Pns, 35% Mahasiswa, dan 15% siswa. Dalam penelitian ini mengapa pembukaan cabang baru di Kabupaten Badung karena jumlah penduduk yang banyak, jumlah kompetitor yang masih sedikit, dekat dengan kompleks institusi dan juga jumlah penduduknya yang banyak. Pada Gambar I.1 menggambarkan omzet setiap tahunnya dihitung dari tahun 2011 sampai dengan 2015



Gambar I. 1. Omzet *percetakan Swasta Nulus*

Dapat dilihat dari omzet terjadi pada 2011 sampai dengan 2015 tidak selalu perusahaan percetakan ini mengalami kenaikan dapat dilihat di tahun 2013 mengalami penurunan yang disebabkan oleh jumlah pelanggan yang menggunakan jasa percetakan ini relative lebih sedikit dibanding tahun2 lainnya dan juga oleh renovasi bangunan yang dilakukan oleh pemilik dan naik kembali di tahun 2014 sampai 2015. Dalam penelitian ini *percetakan* menginginkan perluasan cabangnya maka dari itu perlu adanya analisis kelayakan untuk pembukaan cabang baru dari percetakan ini guna memberikan informasi bahwa usaha ini layak membuka cabang di kabupaten badung atau tidak. Selain untuk memperluas pasarnya pemilik juga menginginkan agar nama percetaknya dapat lebih diketahui oleh lebih banyak orang.

Di dalam penelitian ini membahas tentang analisis kelayakan pembukaan cabang *percetakan Swasta Nulus* yang akan dibuka di Kabupaten Badung. Analisis ini dilakukan dengan meninjau kelayakan dari pembukaan cabang di kabupaten badung. Untuk batasan aspek pasar ini diperoleh dari pengumpulan dan pengolahan data kuisioner yang akan disebarakan kepada masyarakat di sekitar Kabupaten Badung dan batasan aspek teknis untuk cabang baru *percetakan* ini yaitu kapasitas jasa, lokasi proyek, *layout* bangunan, dan manajemen sumber daya manusia. Hasil analisis kelayakan ini diharapkan dapat berguna untuk perkembangan usaha.

2. Tinjauan Pustaka

Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

Aspek yang menjadi objek analisis kelayakan suatu usaha secara umum yaitu (Suliyanto, 2010):

1. Aspek pasar
2. Aspek teknis
3. Aspek finansial
4. Aspek lingkungan
5. Aspek hukum
6. Aspek manajemen dan sumber daya manusia

Terdapat beberapa aspek yang sering diperhatikan oleh suatu UKM, diantaranya adalah:

1. Aspek teknis dan teknologi, berkaitan dengan kesiapan UKM dalam menjalankan produksi ataupun jasa dalam bisnisnya.
2. Aspek pasar dan pemasaran, berkaitan dengan potensi pasar, keadaan pesaing usaha sejenis, *market share*, dan strategi pemasaran.
3. Aspek keuangan, berkaitan dengan biaya yang timbul (investasi dan modal kerja) dari usaha tersebut serta tingkat pengembalian investasi dan pendapatan usaha yang dijalankan.

Aspek Pasar

Pasar adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli, atau saling bertemunya antara kekuatan permintaan dan penawaran dalam membentuk suatu harga. Pasar juga dapat diartikan sebagai kumpulan orang-orang yang memiliki keinginan untuk puas, uang untuk belanja, dan kemauan untuk membelanjakannya. Terdapat tiga faktor utama yang menunjang terjadinya pasar, yaitu orang dengan segala keinginannya, daya belinya, serta tingkah laku dalam pembeliannya (Umar, 2005).

Bentuk pasar dapat dilihat dari sisi produsen dan sisi konsumen (Umar, 2005). Berikut penjelasan tentang bentuk-bentuk dari pasar produsen:

a. Pasar Persaingan Sempurna

Aktivitas persaingan pasar persaingan sempurna tidaklah nampak karena tidak terbatasnya jumlah produsen (sehingga pangsa pasar mereka menjadi terkotak-kotak atau kecil-kecil) dan konsumen dapat menjual atau membeli berapa saja tanpa ada batas, asalkan bersedia membeli atau menjual dengan harga pasar. Jadi, pada pasar ini justru tidak ada gunanya mengadakan persaingan.

b. Pasar Monopoli

Pasar monopoli adalah pasar yang hanya dikuasai oleh seorang penjual saja. Dalam hal ini tidak ada barang substitusi terhadap barang yang dijual oleh penjual tunggal tersebut dan terdapat hambatan untuk masuknya pesaing dari luar.

c. Pasar Oligopoli

Pasar oligopoli merupakan perluasan dari pasar monopoli yang menentukan tingkat harga dan kuantitas produksi, karena pengaruh dari pesaing sangat terasa, tindakan atau aktivitas pesaing perlu dimasukkan dalam perhitungan.

d. Pasar Persaingan Monopolistik

Pasar ini merupakan bentuk campuran antara pasar persaingan sempurna dan pasar monopoli, hal ini karena ada kebebasan bagi perusahaan untuk masuk-keluar pasar, selain itu, barang yang dijual pun tidak homogen. Oleh karena barang-barang yang heterogen itu dimiliki oleh beberapa perusahaan besar saja, pasar ini mirip dengan monopoli.

Berikut adalah penjelasan dari pendefinisian pasar (Kotler, 1993) :

- a. Pasar potensial (*potential market*), yaitu sekelompok konsumen yang cukup tertarik dengan penawaran pasar tertentu.
- b. Pasar yang tersedia (*available market*), yaitu sekelompok konsumen yang tertarik, memiliki pendapatan, dan akses untuk penawaran pasar tertentu.
- c. Pasar tersedia yang memenuhi syarat (*qualified available market*), yaitu sekelompok konsumen yang tertarik, memiliki pendapatan, akses dan memenuhi persyaratan untuk penawaran pasar tertentu.
- d. Pasar sasaran (*target market*), atau *served market*. merupakan bagian dari pasar tersedia yang memenuhi syarat yang diputuskan oleh perusahaan untuk dikejar.

Berikut penjelasan tentang bentuk-bentuk pasar dari sisi konsumen:

a. Pasar Konsumen

Pasar konsumen adalah pasar untuk barang dan jasa yang dibeli atau disewa oleh perorangan atau keluarga dalam rangka penggunaan pribadi (tidak untuk dibisniskan).

b. Pasar Industri

Pasar industri merupakan pasar untuk barang dan jasa yang dibeli atau disewa oleh perorangan atau organisasi untuk digunakan pada produksi barang atau jasa lain, baik untuk dijual maupun untuk disewakan (dipakai untuk diproses lebih lanjut).

c. Pasar Penjual Kembali (*Reseller*)

Pasar ini merupakan suatu pasar yang terdiri dari perorangan dan/atau organisasi yang biasa disebut para pedagang menengah yang terdiri dari *dealer, distributor, grossier, agent, dan reseller*.

d. Pasar Pemerintah

Pasar yang terdiri dari unit-unit pemerintah yang membeli atau menyewa barang atau jasa untuk menjalankan tugas-tugas pemerintah, misalnya di sektor pendidikan, perhubungan, kesehatan, dan lain-lain.

Aspek Teknis

Aspek teknis menganalisis apakah dari segi pembangunan dan segi implementasi rutin dari proyek atau bisnis yang secara teknik dapat dilaksanakan atau tidak (Umar, 2005). Aspek teknis adalah aspek yang berkenaan mengenai proses pembangunan proyek secara teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Berdasarkan analisa ini pula dapat diketahui rancangan awal penaksiran biaya investasi termasuk biaya eksploitasinya (Umar, 2002).

Proses pembangunan proyek suatu usaha dilakukan pada bagian manajemen operasional. Manajemen operasional adalah suatu fungsi kegiatan manajemen yang meliputi perencanaan, organisasi, *staffing*, koordinasi, pengarahan dan pengawasan terhadap operasi perusahaan. Tugas manajemen operasional adalah untuk mendukung manajemen dalam rangka pengambilan keputusan masalah-masalah produksi/operasi. Terdapat tiga masalah pokok yang dihadapi perusahaan, yaitu (Umar, 2005):

a. Masalah Penentuan Posisi Perusahaan

Penentuan posisi perusahaan dalam masyarakat bertujuan agar keberadaan perusahaan dapat sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang dapat dijalankan dengan ekonomis, efektif, dan efisien. Oleh karena itu, perlu diputuskan bagaimana hendaknya posisi perusahaan ditentukan dan keputusan dapat meliputi pemilihan strategi produksi, penentuan produk atau jasa yang akan ditawarkan ke pasar, dan menentukan kualitasnya.

b. Masalah Desain

Masalah desain meliputi rancangan fasilitas operasi yang akan digunakan, seperti pada bidang rancang bangun (*design*). Untuk proses manufaktur yang menghasilkan barang, keputusan ini antara lain meliputi: perencanaan tata letak pabrik, proses operasi, teknologi yang digunakan, rencana kapasitas mesin yang akan dipakai, perencanaan bangunan, tata letak (*layout*) ruangan, dan lingkungan kerja.

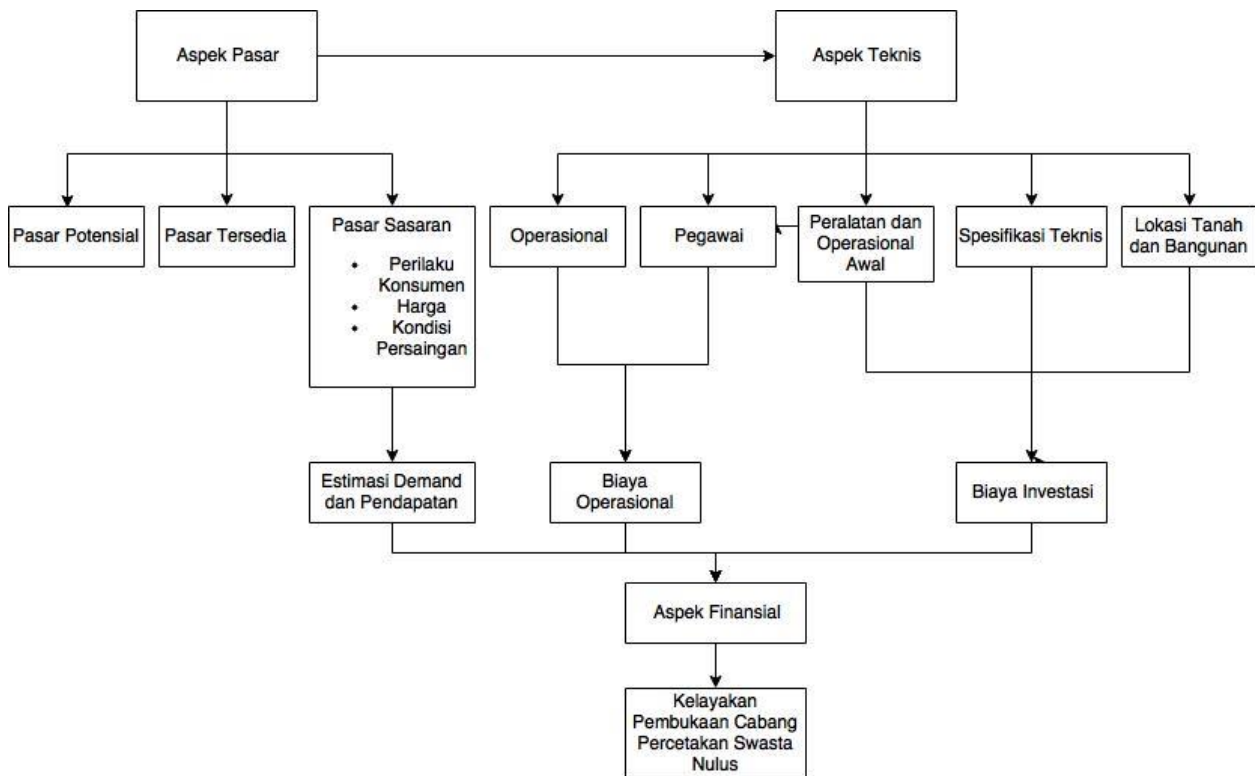
c. Masalah Operasional

Masalah operasional biasanya timbul ketika proses produksi atau pelayanan sudah berjalan. Untuk proses manufaktur yang menghasilkan barang, keputusan terhadap masalah operasional ini antara lain: rencana produksi, rencana persediaan bahan baku, penjadwalan kerja pegawai, pengawasan kualitas, dan pengawasan biaya produksi.

Aspek Finansial

Aspek keuangan pada studi kelayakan suatu bisnis bertujuan untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan dapat berkembang terus atau tidak (Umar, 2005).

3. Metode Penelitian



Gambar III. 1. Metode Konseptual

Gambar III.1 di atas menunjukkan bahwa analisis kelayakan yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Ketiga aspek tersebut memiliki keterkaitan satu dengan yang lainnya. Hubungan dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial akan menghasilkan sebuah kesimpulan apakah pembukaan cabang *Percetakan Swasta Nulus* layak atau tidak. Analisis aspek pasar merupakan salah satu yang terpenting dalam penelitian ini karena ketepatan analisis aspek ini akan menghasilkan *output* yang akan mengarahkan kedua aspek lainnya. Analisis aspek pasar juga bertujuan untuk mengetahui gambaran para calon pengguna jasa dan memperkirakan seberapa besar *demand* yang akan didapat. Aspek ini juga akan memperlihatkan kondisi persaingan pada sektor ini. Untuk menentukan seberapa besarnya pasar dan potensi pasar yang ada, maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan terjun langsung ke lapangan maupun mengumpulkan data dari berbagai sumber.

Analisis aspek teknis akan menunjukkan semua teknis operasional yang dibutuhkan pada pembukaan cabang *percetakan Swasta Nulus* ini. Aspek teknis dipengaruhi oleh spesifikasi teknis meliputi lokasi pembangunan usaha yang strategis, jumlah pegawai yang dibutuhkan, serta peralatan yang akan digunakan pada usaha ini. Hasil analisis pada aspek teknis akan menunjukkan kebutuhan investasi dan biaya operasional dari pembukaan cabang *percetakan Swasta Nulus* sehingga dapat menjadi masukan untuk aspek finansial.

Hasil dari analisis aspek pasar dan aspek teknis akan dianalisis lebih lanjut dalam aspek finansial. Analisis aspek ini meliputi analisis dana yang diinvestasikan, pendapatan, biaya operasional serta perhitungan parameter untuk menilai tingkat investasi. Analisis ini akan mendeskripsikan proyeksi keuntungan usaha serta tingkat pengembalian investasi dengan menggunakan *tools* NPV, IRR, dan PP.

Pengambilan keputusan menjadi bagian yang penting dari proses analisis kelayakan. Keputusan akan diambil sesuai dengan kriteria kelayakan usaha dari hasil pengolahan data dan analisis yang dilakukan sebelumnya. Jika hasil pengolahan data dan analisis menunjukkan usaha ini layak untuk dijalankan, maka usaha ini akan dijalankan. Tetapi jika hasil dari pengolahan data dan analisis menunjukkan tidak layak maka tidak usaha ini akan dijalankan.

4. Pembahasan

Aspek Pasar

Untuk mengetahui ramalan permintaan (*demand*) dan pendapatan perusahaan beberapa tahun ke depan, perlu dilakukan pengolahan data berdasarkan kuesioner yang telah disebar. Melalui kuesioner yang telah disebar dapat diketahui seberapa besar pasar tersedia, pasar potensial, dan pasar sasaran dari pembukaan cabang *percetakan Swasta Nulus*.

Pasar Potensial

Variabel keminatan terhadap produk *percetakan Swasta Nulus* dijadikan sebagai variabel penentu pasar potensial. Responden yang menjawab berminat diklasifikasikan sebagai pasar potensial sedangkan sisanya diklasifikasikan sebagai pasar tidak potensial. Dari hasil perhitungan frekuensi, didapatkan hasil bahwa dari total 300 orang responden, semuanya berminat terhadap produk *percetakan Swasta Nulus*.

Persentase pasar potensial sebesar 100% merupakan peluang yang sangat besar bagi pembukaan cabang *percetakan Swasta Nulus* dalam menarik pelanggan. Sehingga untuk sementara dapat disimpulkan bahwa *percetakan Swasta Nulus* dapat menawarkan jasa yang menarik sehingga mendapatkan respon yang positif dan diterima sangat baik, khususnya bagi penduduk kabupate Badung.

Pasar Tersedia

Pasar tersedia adalah sekumpulan konsumen yang memiliki minat, penghasilan, dan akses penawaran dari *percetakan Swasta Nulus*. Dari total 300 responden, sebanyak 284 responden menyatakan mampu untuk membeli produk dari *percetakan Swasta Nulus* dan sesuai kriteria yang diinginkan perusahaan akan tetapi memiliki jarak yang jauh dengan perusahaan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pasar tersedia dari *percetakan Swasta Nulus* sebesar 94,7% dari pasar potensial.

Pasar Sasaran

Pasar sasaran adalah merupakan bagian dari pasar tersedia yang memenuhi syarat yang diputuskan oleh perusahaan untuk dikejar. Besarnya pasar sasaran akan ditentukan oleh pihak manajemen perusahaan dengan mempertimbangkan kemampuan perusahaan dan juga kemungkinan adanya kompetitor juga faktor globalisasi yang terus melaju. Maka dari itu perusahaan membidik 2% dari total pasar tersedia sebagai pasar sasaran untuk penawaran jasa dari *percetakan Swasta Nulus*. Alasan membidik 2% didapat dari hasil pertimbangan kemampuan perusahaan yang berada di Kabupaten Badung dengan memungkinkan adanya kompetitor dan juga laju globalisasi, selain itu *percetakan Swasta Nulus* ini juga termasuk salah satu usaha yang baru berkembang di kabupaten badung dengan membidik pegawai, mahasiswa dan siswa dengan rentang usia 11-60 tahun *percetakan Swasta Nulus* hanya membidik 2% dari pasar tersedia.

Aspek Teknis

Kegiatan usaha yang bersifat menawarkan jasa memerlukan kajian dari aspek teknis. Hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah lokasi usaha sebagai sarana penentuan tempat produksi, manajemen sumber daya manusia untuk mengetahui berapa pegawai yang dibutuhkan, dan peralatan yang digunakan selama proses jasa berlangsung.

Evaluasi Lokasi Proyek

Lokasi tempat operasional perusahaan berdasarkan perhitungan penentuan lokasi menggunakan metode *factor rating*, maka dipilihlah Dalung sebagai lokasi usaha pembukaan cabang *percetakan* Swasta Nulus. Perhitungan tersebut berlandaskan lima faktor yaitu UMR/UMK, , harga tanah, kualitas SDM, jarak dengan costumer dan resiko bencana.

Evaluasi Sumber Daya Manusia

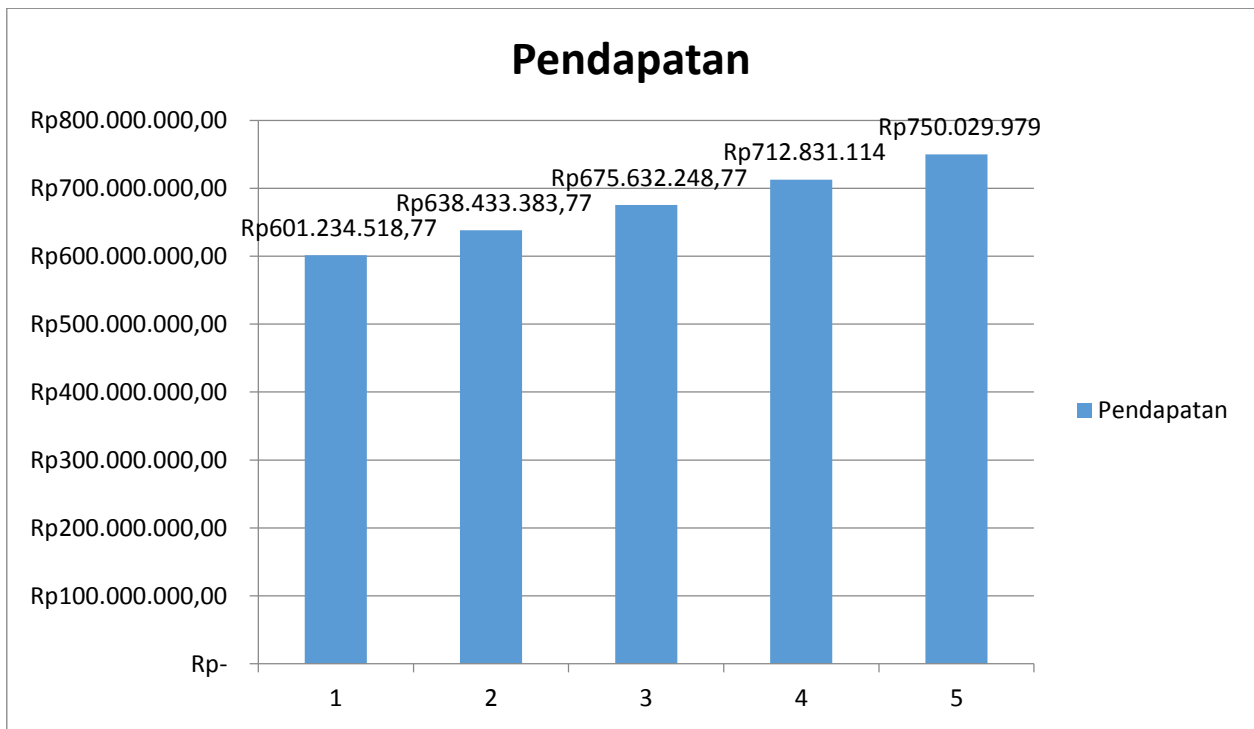
Manajemen sumber daya manusia memiliki peran penting pada berbagai macam kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Pada tahun pertama telah ditetapkan para *stakeholder* yang terlibat dalam proses operasional perusahaan terdiri dari 1 orang *pemilik*, 6 orang tenaga kerja, dan 1 orang administrasi. Masing-masing jabatan memiliki *job description* serta tanggung jawab yang berbeda-beda. Dengan mempertimbangkan peramalan *demand* yang telah dilakukan, maka dapat dipenuhi dengan jumlah pegawai tersebut.

Aspek Finansial

Aspek yang paling penting dalam menilai kinerja perusahaan adalah aspek finansial. Berdasarkan analisa aspek finansial dapat diketahui posisi keuangan perusahaan dalam 5 tahun ke depan sehingga dapat dilakukan perbaikan jika terdapat ketidaksesuaian dari sisi keuangan.

Estimasi Pendapatan

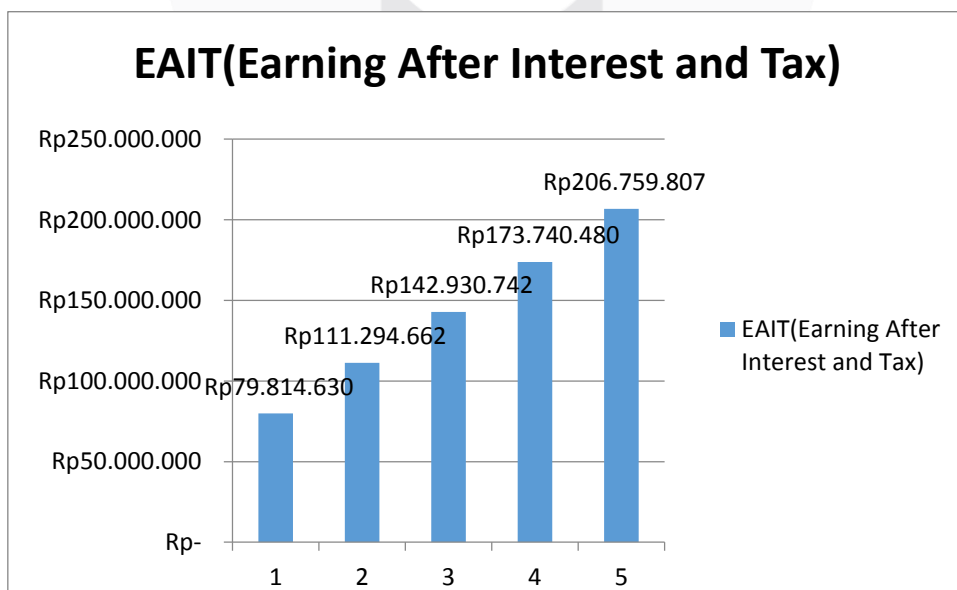
Estimasi pendapatan adalah perkiraan pemasukan kas yang akan diperoleh oleh pihak *percetakan* Swasta Nulus. Estimasi pendapatan didapatkan dari estimasi masing masing penjualan dikalikan dengan harga dari masing masing penjualan maka didapat hasil seperti pada tahun pertama adalah Rp 601.234.518 dan kenaikan pendapatan didapat dari tingkat laju penduduk yang tiap tahunnya bertambah sebesar 4,63%



Gambar V. 1. Proyeksi Pendapatan *Percetakan Swasta Nulus*

Dari hasil perhitungan proyeksi pendapatan, pada tahun pertama pendapatan yang diperoleh adalah sebesar, Rp Rp 601.234.518 -. Dan pada tahun-tahun berikutnya proyeksi pendapatan terus mengalami peningkatan. Untuk lebih jelas bisa dilihat pada *Lampiran E*.

Analisis Laba Rugi



Gambar V. 2. EAIT (*Earning After Interest and Tax*)

Dari gambar V.3 diperkirakan *profit* yang didapatkan oleh *percetakan* Swasta Nulus akan terus meningkat dengan asumsi kenaikan biaya tenaga kerja yang terus meningkat sekitar 2% pertahun. Hal ini disebabkan oleh jumlah pendapatan yang dapat dikategorikan cukup besar. Didasarkan dari peramalan *demand* yang tiap tahun meningkat dan diikuti dengan harga penggunaan jasa yang meningkat tiap tahunnya maka keuntungan yang didapatkan dari penjualan akan terus meningkat sejalan dengan estimasi penggunaan jasa yang ditawarkan pada periode berikutnya. Modal awal pendirian cabang *percetakan* Swasta Nulus ini didapatkan dari investasi pemilik sebanyak 70% dan pinjaman dari bank 30% sehingga perlu membayar hutang pinjaman.

Analisis Cash Flow

Aliran kas dibuat dalam periode 5 tahun (2018-2022). Fungsi aliran kas untuk melihat adanya perubahan *cash* yang masuk dan *cash* yang keluar dalam pembukaan cabang *percetakan* Swasta Nulus. *Net inflow* setiap tahun mengalami peningkatan..

CASH FLOW						
Tahun	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Estimasi Cash Inflow						
Investasi Pemilik	Rp 332.217.375					
Pinjaman	Rp 142.378.875					
Penjualan		Rp 601.234.519	Rp 638.433.384	Rp 675.632.249	Rp 712.831.114	Rp 750.029.979
Total Estimasi Cash Inflow	Rp 474.596.250	Rp 601.234.519	Rp 638.433.384	Rp 675.632.249	Rp 712.831.114	Rp 750.029.979
Estimasi Cash Outflow						
Biaya Mesin	Rp 375.210.000					
Biaya Peralatan	Rp 1.500.000					
Biaya Kendaraan	Rp -					
Biaya Bangunan		Rp 30.000.000	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000
Biaya Langsung		Rp 292.900.000	Rp 296.358.000	Rp 299.885.160	Rp 303.482.863	Rp 307.152.520
Biaya listrik, Air, Telpon		Rp 90.000.000	Rp 90.000.000	Rp 90.000.000	Rp 90.000.000	Rp 90.000.000
Biaya BPJS		Rp 8.645.000	Rp 8.817.900	Rp 8.994.258	Rp 9.174.143	Rp 9.357.626
Biaya Perawatan Peralatan						
Biaya Sewa Tanah						
Pembayaran bunga		Rp 13.130.799	Rp 10.721.584	Rp 8.061.412	Rp 6.271.559	Rp 1.880.910
Pembayaran angsuran pokok		Rp 23.128.746	Rp 25.537.961	Rp 28.198.133	Rp 31.135.402	Rp 34.378.634
Pembayaran pajak		Rp 11.402.090	Rp 15.899.237	Rp 20.418.677	Rp 24.820.069	Rp 29.537.115
Total Cash Outflow	Rp 376.710.000	Rp 469.206.634	Rp 477.334.682	Rp 485.557.640	Rp 494.884.036	Rp 502.306.806
Net Inflow (defisit)	Rp 97.886.250	Rp 132.027.884	Rp 161.098.702	Rp 190.074.609	Rp 217.947.078	Rp 247.723.173
Saldo Kas Awal		Rp 97.886.250	Rp 229.914.134	Rp 391.012.836	Rp 581.087.445	Rp 799.034.523
Saldo Kas Akhir	Rp 97.886.250	Rp 229.914.134	Rp 391.012.836	Rp 581.087.445	Rp 799.034.523	Rp 1.046.757.695

Gambar V. 3. Saldo Kas Akhir

Analisis Kelayakan

Dari hasil perhitungan Net Present Value yang didapat dari nilai uang saat ini dari penerimaan dikurangi dengan nilai uang saat ini dari biaya periode waktu investasi yang berjalan yaitu 5 tahun, diperoleh NPV sebesar Rp 431.385.644. Karena nilai NPV di akhir tahun investasi > 0 maka dari segi investasi, pembukaan cabang percetakan Swasta Nulus ini layak untuk dijalankan.

Tabel V. 2. NPV Kumulatif

Tahun	NPV Kumulatif
2017	-Rp 474.596.250
2018	-Rp 322.333.007
2019	-Rp 159.668.047
2020	Rp 4.103.292
2021	Rp 178.556.668
2022	Rp 431.385.644

Analisis Internal Rate of Return (IRR)

IRR merupakan salah satu faktor penting untuk menentukan kelayakan suatu proyek atau bisnis. Tingkat IRR yang dicapai untuk periode investasi 5 tahun adalah 24%. Tingkat IRR 24% menunjukkan bahwa proyek atau bisnis ini memberikan laju keuntungan sebesar 24% per tahun. Dimana angka IRR ini lebih besar jika dibandingkan dengan MARR (*Minimum Attractive Rate of Return*) yaitu tingkat pengembalian minimum yang diinginkan oleh pemilik usaha percetakan Swasta Nulus yaitu 9,95%. Dikarenakan nilai IRR lebih besar daripada nilai MARR maka pembukaan cabang percetakan Swasta Nulus ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

Analisis Payback Period (PBP)

Analisis *payback period* digunakan dalam menentukan periode atau waktu yang dibutuhkan untuk pengembalian modal atau investasi awal. Dengan menggunakan estimasi *cash flow* didapat *payback period* selama 2,98 tahun sejak bisnis ini dijalankan. Pada periode tersebut nilai kumulatif kas telah menunjukkan hasil positif sehingga dapat dikatakan bahwa waktu pengembalian dibawah usia investasi yang telah ditentukan di awal, yaitu selama 5 tahun.

5. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian Analisis Kelayakan Pembukaan Cabang *Percetakan Swasta Nulus* ini adalah sebagai berikut:

1. Aspek Pasar

- Pasar potensial

Berdasarkan hasil kuesioner yang disebarakan kepada 300 responden, diketahui bahwa keseluruhan responden (300 orang) menyatakan berminat untuk menggunakan jasa yang ditawarkan oleh *percetakan Swasta Nulus*. Besarnya presentase pasar potensial adalah 100%.

- Pasar tersedia

Pasar tersedia untuk pembukaan cabang *percetakan Swasta Nulus* ditentukan berdasarkan kuesioner yang disebarakan kepada 300 responden yang menyatakan berminat dan bersedia menggunakan jasa dan harga yang ditawarkan oleh *percetakan Swasta Nulus*, dari 300 responden 284 responden menyatakan berminat dan bersedia menggunakan jasa. Besarnya presentase pasar tersedia untuk pembukaan cabang *percetakan Swasta Nulus* di Dalung adalah 94,70%.

- Pasar sasaran

perusahaan membidik 2% dari total pasar tersedia sebagai pasar sasaran untuk penawaran jasa dari *percetakan Swasta Nulus*. Alasan membidik 2% didapat dari hasil pertimbangan kemampuan perusahaan yang berada di Kabupaten Badung dengan memungkinkan adanya kompetitor dan juga laju globalisasi, selain itu *percetakan Swasta Nulus* ini juga termasuk salah satu usaha yang baru berkembang di kabupaten badung dengan membidik pegawai, mahasiswa dan siswa dengan rentang usia 11-60 tahun *percetakan Swasta Nulus* hanya membidik 2% dari pasar tersedia.

2. Aspek Teknis

Aspek teknis dari pembukaan cabang *percetakan Swasta Nulus* sudah dianggap layak karena memproyeksikan dari beberapa aspek penting yang ada. Lokasi pembukaan cabang setelah melakukan perhitungan *factor rating* dengan mempertimbangkan segala faktor, maka terpilihlah daerah Dalung yang dianggap strategis. Peralatan yang digunakan oleh

percetakan Swasta Nulus ini sudah dapat memenuhi kebutuhan konsumen baik dari segi kecepatan, kerapihan dan ketelitian.

3. Aspek Finansial

Dalam penelitian ini, aspek finansial yang dihitung meliputi kebutuhan dana investasi, proyeksi pendapatan, biaya operasional, *income state*, *cashflow*, dan *balance sheet* untuk menilai tingkat investasi seperti NPV, IRR, dan PBP. Periode dalam pembuatan proyeksi keuangan ditetapkan selama 5 tahun. Berikut adalah hasil perhitungan tingkat investasi cabang *percetakan Swasta Nulus*:

- NPV : Rp 431.385.644-
- IRR : 24%
- PBP : 2,98 tahun

Dari hasil perhitungan di atas, pembukaan cabang *percetakan Swasta Nulus* dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran untuk pemilik dan penelitian selanjutnya, yaitu:

1. Saran untuk pemilik *percetakan Swasta Nulus*:
 - a. Pemilik harus mengembangkan pemasaran baik secara *offline* maupun *online* sehingga jumlah penjualan dapat meningkat dan stabil.
 - b. Pemilik harus menyiasati jika adanya kompetitor-kompetitor baru yang akan muncul di tahun mendatang.
 - c. Dari sisi finansial, melihat perkiraan *demand* yang akan didapatkan, pemilik harus teliti dalam mencatat semua keuangan baik *cash in* maupun *cash out* agar keuangan perusahaan tetap stabil dan sesuai dengan perhitungan yang telah dilakukan.
2. Saran untuk penelitian selanjutnya:
 - a. Perlu dipertimbangkan untuk mencari data sekunder lebih banyak sebagai bahan perbandingan dalam melakukan kajian, seperti data kompetitor.

6. Daftar Pustaka

- Grapadi. (2016). Retrieved from <http://www.grapadikonsultan.com/id/tujuan-studi-kelayakan-bisnis/>
- Husnan. (2005).
- Ibrahim, Y. (1998). *Studi Kelayakan Bisnis, Cetakan Pertama*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Keown, S. M. (2001).
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2010). *Manajemen Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Sejarah. (2012, 10 07). *Percetakanku*. Retrieved from <http://percekanku.co.id/napak-tilas-percekakan-di-indonesia/>
- Statistik Penduduk Menurut Badan Pusat Statistik Badung*. (2015). Retrieved February 1, 2016, from BKPM: <https://badungkab.bps.go.id>
- Sugiyono. (2010). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- Umar, H. (2002). Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum.
- Umar, H. (2005). Jakarta: PT Gramedi Pustaka Utama.
- Umar, H. (2007). Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Wikipedia. (2015, 09 24). Retrieved from <https://id.wikipedia.org/wiki/Percetakan>
- Sugiyono. (2010). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- Umar. (2001). *Studi Kelayakan Bisnis, Edisi 3*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Umar, H. (2005). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi 3*. Jakarta: PT Gramedi Pustaka Utama.
- Umar, H. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi 5*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Vikram, B. P. (2010). *INDUSTRIAL PSYCHOLOGY*. Lucknow: NEW AGE INTERNATIONAL.
- Ibrahim, Y. (1998). *Studi Kelayakan Bisnis, Cetakan Pertama*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Jakfar, M., & Kasmir. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi 2*. Jakarta: PT. Indeks.
- Keown, S. M. (2001).
- Kusumanto, I. (2013). Retrieved October 2014, from Ekonomi Teknik: http://kuliah-ft.umm.ac.id/pluginfile.php/171/mod_folder/content/1/Ekonomi%20Teknik/5.%20NPV%20IRR.ppt?forcedownload=1
- Malhotra, N. K. (2005). *Riset Pemasaran: Pendekatan Terapan Jilid 1*. Jakarta: PT. Indeks.