

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

¹Siti Hadijah, ²Endang Chumaidiyah, ³Alya Nur Aisha

^{1,2}Program Studi Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Telkom University

¹siti.hadijeh@gmail.com, ²endangchumaidiyah@yahoo.co.id, ³atyanuraisha@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 kuisisioner 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.

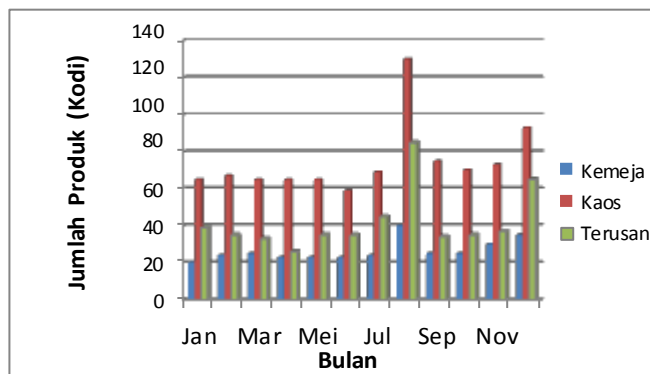
Kata kunci : Analisis Kelayakan, NPV, IRR, PBP, CV. Arga Konveksi.

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.

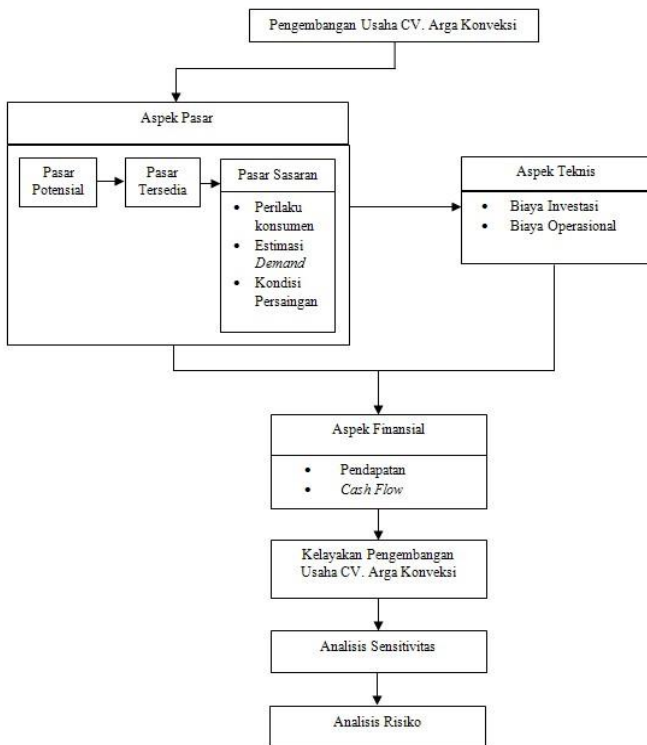


Gambar 2. Pendapatan CV. Arga Konveksi 4 (Empat) Tahun Terakhir

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
TOTAL	1420598	100%	405	205	200

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 Merah	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
TOTAL	8255	8990	9183	9343	9601

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
Potong	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
TOTAL	18	20	22	22	22

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
TOTAL	4	4	4	4	4

• Kebutuhan Sarana dan Prasarana

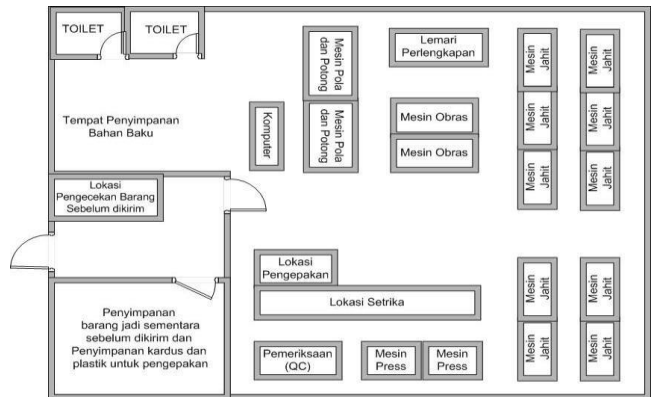
Sarana dan prasara yang dibutuhkan CV. Arga Konveksi dibagi dua, yaitu: kebutuhan sarana dan prasarana di bagian produksi, serta kebutuhan sarana dan prasarana di bagian penjualan. Sarana dan prasarana produksi tidak mengalami penambahan, investasi hanya untuk fasilitas toko.

Tabel 11 Sarana dan Prasarana Toko

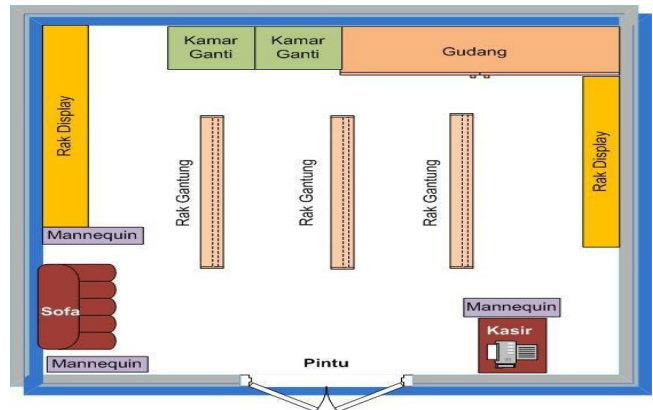
Item	Eksisting	Usulan				
		2015	2016	2017	2018	2019
Rak Gantung	-	3	3	3	3	3
Rak Display	-	3	3	3	3	3
Lemari Pakaian	-	1	1	1	1	1
Gantungan Baju	-	10	10	10	10	10
Cermin	-	2	2	2	2	2
Mesin Kasir	-	1	1	1	1	1
Mannequin	-	3	3	3	3	3
Sofa	-	1	1	1	1	1
Telepon	-	1	1	1	1	1
Dispenser	-	1	1	1	1	1
AC	-	1	1	1	1	1
Lampu	-	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	Rp155,000	Rp166,207	Rp178,223	Rp191,109	Rp204,926
Kaos Wanita	Rp100,000	Rp107,230	Rp114,983	Rp123,296	Rp132,210
Celana Wanita	Rp125,000	Rp134,038	Rp143,728	Rp154,120	Rp165,263
Kemeja 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	Rp75,000	Rp80,423	Rp86,237	Rp92,472	Rp99,158
Kaos Wanita	Rp50,000	Rp53,615	Rp57,491	Rp61,648	Rp66,105
Celana Wanita	Rp75,000	Rp80,423	Rp86,237	Rp92,472	Rp99,158
Kemeja 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, $PBP < \text{periode investasi}$ 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/2013/09/27/1002414> - 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 - 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