

ABSTRAK

Tren dunia dalam saluran belanja saat ini mengarah kepada sistem belanja secara *online* dan menggeser sistem belanja konvensional meskipun belanja secara konvensional belum ditinggalkan sepenuhnya. Fenomena belanja *online* tidak hanya berkembang pesat di dunia, namun juga di kalangan bisnis lokal Indonesia. Hal ini disebabkan oleh perkembangan infrastruktur dan teknologi internet di Indonesia. Produk paling banyak dibeli pelanggan saat belanja *online* adalah produk fesyen, mendominasi dengan persentase 78% dengan jumlah koresponden 1300 di 12 kota besar. Handphone merupakan salah satu produk yang dibeli saat belanja *online* dengan persentase 46%. Melihat peluang tersebut, Karoseri tercetus sebagai ide bisnis fesyen berplatform online. Karoseri memiliki produk utama yaitu kaos dan variasi produk yaitu topi. Platform online yang digunakan sebagai media penjualan adalah media sosial (instagram). Setelah dilakukan penelitian terhadap analisis kelayakan toko online kaos karoseri. Diperoleh bahwa bisnis ini layak dijalankan, hal berdasarkan dari beberapa kriteria investasi yaitu *IRR*, *NPV* dan *PBP*. Berdasarkan *IRR* bisnis ini layak karena nilai *IRR* (29%) lebih dari *MARR* (12%), lalu berdasarkan nilai *NPV* bisnis ini pun layak dilakukan karena nilai *NPV* Rp23,760,719 lebih dari 0, dan berdasarkan *PBP* investasi akan kembali pada periode tahun ke 3 bulan ke 5. Maka berdasarkan ketiga kriteria investasi tersebut bisnis toko online kaos karoseri layak dijalankan.

Kata kunci : *Analisis Kelayakan, NPV, IRR, PBP, Toko Online, Kaos, Topi, Subkontrak*