

## ABSTRAK

Bisnis reseller Peter Says Denim (PSD) adalah bisnis yang terletak di Kota Bandung. Bisnis ini menjual berbagai macam pakaian yang sedang populer saat ini. Peningkatan penjualan Peter Says Denim (PSD) terus meningkat setiap tahunnya, akan tetapi pada 1 (satu) tahun terakhir perjalanan Peter Says Denim (PSD) menunjukkan bahwa tingkat pemesanan / pembelian cenderung pada bulan - bulan tertentu mengalami penurunan. Berbagai cara telah ditempuh oleh manajemen Peter Says Denim (PSD) untuk kembali mendongkrak jumlah penjualan karena secara faktual jumlah pemuda di daerah Bandung mengalami pertumbuhan yang cukup pesat dengan tingkat pertumbuhan 2% pertahun. Setelah dilakukan pengumpulan dan pengolahan data kuisioner di Kawasan Trunojoyo, diketahui bahwa persentase pasar potensial sebesar 55,3%, pasar tersedia yang bervariasi untuk masing - masing produk dari pasar potensial dan pasar sasaran sebesar 10% dari pasar tersedia untuk Peter Says Denim (PSD).

Adapun pengolahan data aspek keuangan, seperti kebutuhan dana investasi, perkiraan pendapatan, biaya operasional, *cashflow* dan *balance sheet* yang digunakan menghitung investasi, seperti *Pay Back Period (PBP)*, *Net Present Value (NPV)* dan *Internal Rate of Return (IRR)* dengan masa periode yang ditetapkan untuk proyeksi keuangan adalah 3 tahun.

Perhitungan *Pay Back Period (PBP)*, *Net Present Value (NPV)* dan *Internal Rate of Return (IRR)* dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari tingkat nilai investasi. Hasil perhitungan nilai tingkat investasi yaitu  $NPV = \text{Rp } 190.644.991$ ,  $IRR = 31,21\%$  dan  $PBP = 2,198$  tahun. Bisnis reseller Peter Says Denim (PSD) dinyatakan layak karena nilai IRR yang diperoleh lebih besar dari nilai MARR dan NPV bernilai positif.

Kata kunci : *Analisis Kelayakan, NPV, IRR, PBP, Peter Says Denim.*