

Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha D'RUSSA

¹Arsa Ramadhan Nugraha Aji, ²Aviasti, ³Asep Nana Rukmana

^{1,2,3} Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Islam Bandung,
Jl. Tamansari No. 1 Bandung 40116

e-mail: ¹rockteenspirit@yahoo.co.id, ²aviasti82@gmail.com, ³an_rukmana@yahoo.co.id

Abstrak: D'RUSSA dibangun dengan melihat peluang pasar yang sangat menjanjikan khususnya di pasar domestik. Untuk pasar domestik sendiri, barang-barang kulit hasil dari kerajinan tangan (handmade) juga masih memiliki prospek yang sangat baik. Sudah jenuhnya pasar akan produk-produk kulit bermerek luar yang harganya sudah sangat tinggi dibandingkan produk-produk lokal, menjadi salah satu peluang yang menjanjikan untuk produsen lokal menghasilkan produk-produk yang setara dengan produk luar dari segi kualitasnya dengan harga yang relatif terjangkau.

Studi kelayakan diperlukan untuk dapat dijadikan suatu bahan pertimbangan dalam pengembangan usaha yang akan dilakukan. Adapun dalam studi kelayakan tersebut, dilakukan peninjauan terhadap aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen dan organisasi, serta aspek keuangan untuk mengetahui kelayakan dari pendirian usaha ini. Hasil analisa tersebut diperlukan guna mengetahui apakah rencana pengembangan usaha ini akan menguntungkan secara ekonomis atau tidak.

Berdasarkan hasil kajian dari aspek hukum perlu ditingkatkan lagi status badan hukum perusahaan dari perorangan menjadi persekutuan komanditer (CV), agar perusahaan dapat cukup layak secara legalitas untuk dapat berkembang dan kelemahan-kelemahan dari badan hukum sebelumnya dapat tertangani dengan baik. Dari segi aspek pasar dan pemasaran, perusahaan ini memiliki potensi pasar yang cukup layak, namun masih memiliki pangsa pasar yang minim. Sehingga perusahaan ini perlu mengevaluasi strategi pemasarannya kembali agar dapat meningkatkan pangsa pasarnya. Dari segi aspek teknis, perusahaan perlu memindahkan tempat produksinya dari Kabupaten Garut ke Kota Bandung. Dari hasil perhitungan luas produksi dapat diketahui bahwa perlu adanya penambahan beberapa mesin, peralatan, dan tenaga kerja serta mengadakan persediaan bahan baku secara tepat agar rencana produksi yang sudah ditentukan dapat terlaksana secara efektif dan efisien. Dari segi aspek manajemen dan organisasi, perlu dilakukannya pengaturan dan perekrutan secara profesional dalam mengatur sumber daya manusianya. Dari hasil perhitungan luas produksi pada aspek teknis dapat diketahui bahwa perlu ada penambahan tenaga kerja langsung sebanyak 3 orang yang disesuaikan dengan rencana produksi perusahaan, sehingga pada aspek ini dapat dikatakan layak. Ditinjau dari aspek keuangan, investasi perusahaan dapat dinyatakan sangat layak karena memiliki nilai NPV yang positif, dengan nilai IRR lebih besar (>) dari bunga pinjaman. Sedangkan *Payback Period* dari investasi ini hanya memakan jangka waktu selama 1 bulan. Dari hasil analisis sensitivitas, dapat diketahui investasi perusahaan ini mengindikasikan layak untuk dijalankan, dikarenakan dengan asumsi kenaikan bahan baku sebesar 30% dan 50%, dimana harga jual tetap, perusahaan ini masih dapat dijalankan dengan baik.

Kata Kunci : Studi Kelayakan Bisnis, Kulit, D'RUSSA

A. Pendahuluan

1. Latar Belakang

Studi kelayakan diperlukan untuk dapat dijadikan suatu bahan pertimbangan dalam pengembangan usaha yang akan dilakukan oleh D'RUSSA. Adapun dalam studi kelayakan tersebut, dilakukan peninjauan terhadap aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis, serta aspek manajemen dan organisasi, untuk mengetahui kelayakan dari pendirian usaha ini.

2. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas dapat diketahui tujuan penelitian sebagai berikut:

- a. Menganalisis tingkat kelayakan bisnis dari pengembangan usaha yang akan dilakukan oleh D'RUSSA ditinjau dari aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen dan organisasi, serta aspek keuangan, agar hasil penelitian dapat

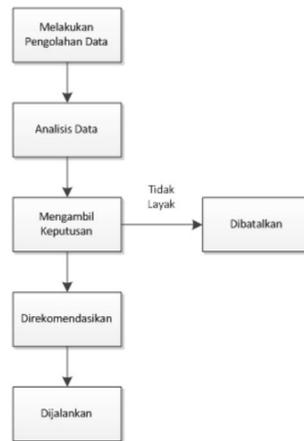
memberikan rekomendasi-rekomendasi untuk kelanjutan kegiatan pengembangan usaha D'RUSSA dari kelima aspek tersebut.

- b. Menganalisis tingkat sensitivitas dari pengembangan usaha yang akan dilakukan D'RUSSA terhadap perubahan biaya bahan baku, agar hasil penelitian dapat memberikan rekomendasi apakah kegiatan pengembangan usaha ini akan aman atau tidak apabila terjadi perubahan-perubahan biaya tersebut.

B. Landasan Teori

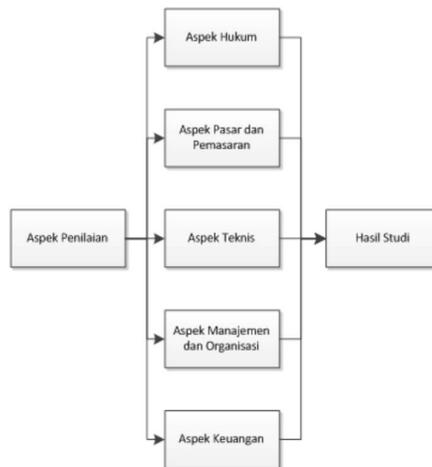
1. Studi Kelayakan Bisnis

Studi Kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang kegiatan atau usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan (Kasmir & Jakfar, 2003, hal. 7). Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), tahapan dalam studi kelayakan dilakukan untuk mempermudah pelaksanaan studi kelayakan dan keakuratan dalam penilaian yang ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan dalam Studi Kelayakan Bisnis
 Sumber: Buku Studi Kelayakan Bisnis, 2003

Ada beberapa aspek yang perlu dilakukan studi untuk menentukan kelayakan suatu usaha. Gambar 2. menunjukkan aspek-aspek penilaian bisnis dalam studi kelayakan.



Gambar 2. Aspek-Aspek Penilaian Studi Kelayakan Bisnis
 Sumber: Buku Studi Kelayakan Bisnis, 2003

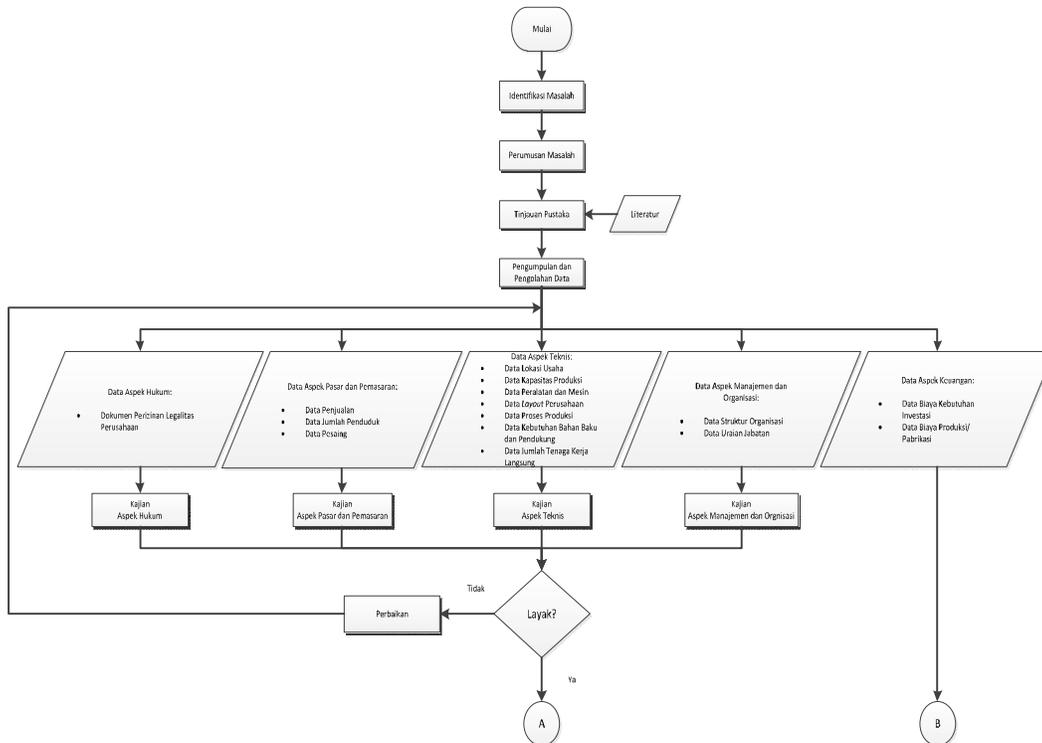
2. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas merupakan suatu analisis untuk dapat melihat pengaruh-pengaruh yang akan terjadi akibat keadaan yang berubah-ubah (Asridisastra, 2013). Pengertian tersebut sesuai dengan apa yang dikatakan Newman (1988) seperti berikut ini:

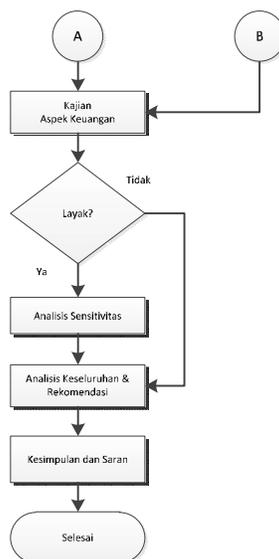
These techniques are used to see how sensitive a decision is to estimates for the various parameters.

C. Metodologi Penelitian

Gambar 3. dan Gambar 4. menunjukkan kerangka pemecahan masalah dari penelitian ini.



Gambar 3. Kerangka Pemecahan Masalah



Gambar 4. Kerangka Pemecahan Masalah (Lanjutan)

D. Hasil Penelitian

1. Analisis Aspek Hukum

D'RUSSA masih berstatus badan hukum perusahaan perseorangan, dimana status badan hukum ini masih belum cukup kuat untuk kelangsungan suatu perusahaan. Badan hukum perusahaan perorangan memiliki banyak kelemahan. Dengan beberapa kelemahan dari badan hukum tersebut maka untuk perkembangan dan kemajuan perusahaan, badan hukum perusahaan perorangan ini dinilai tidak cukup layak. Dengan begitu, perlu ditingkatkannya status badan hukum perusahaan dari perorangan menjadi persekutuan komanditer (CV), agar perusahaan dapat cukup layak secara legalitas untuk dapat berkembang dan kelemahan-kelemahan dari badan hukum sebelumnya dapat tertangani dengan baik.

2. Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Berdasarkan hasil kajian aspek pasar dan pemasaran dapat diketahui bahwa perusahaan D'RUSSA ini memiliki potensi pasar yang layak. Namun dari segi pangsa pasar, D'RUSSA masih kalah bersaing dengan perusahaan pesaing. Dengan demikian, jika D'RUSSA ingin menguasai pasar maka perusahaan ini perlu meningkatkan lagi kapasitas produksinya untuk meraih target produksi yang mengacu pada nilai jumlah pesanan terbesar pesaing. Potensi pasar dan pangsa pasar D'RUSSA dapat dilihat pada Tabel 1., Tabel 2. Dan Tabel 3.

Tabel 1. Potensi Pasar Per Bulan

| No | Nama Produk | Jumlah Potensi Pasar/Bulan | |
|----|-----------------|----------------------------|-------------|
| | | Kota Bandung | Kota Jaksel |
| 1 | Tas Ransel | 49.073 | 72.015 |
| 2 | Tas Messenger | 68.620 | 79.238 |
| 3 | Tas Sling | 76.456 | 81.222 |
| 4 | Dompot | 76.456 | 81.222 |
| 5 | Gantungan Kunci | 76.456 | 81.222 |
| 6 | Gelang | 21.377 | 48.884 |

Tabel 2. Data Pangsa Pasar D'RUSSA dan Pesaing di Kota Bandung

| Nama Perusahaan | Tas Ransel | | Tas Selingang | | Tas Sling | | Dompot | | Gantungan Kunci | | Gelang | |
|-------------------------|------------|-------------|---------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|-------------|-------------|-------------|
| | Jumlah | Persentase | Jumlah | Persentase | Jumlah | Persentase | Jumlah | Persentase | Jumlah | Persentase | Jumlah | Persentase |
| D'RUSSA | 5 | 0,77% | 12 | 1,11% | 5 | 0,58% | 22 | 1,23% | 12 | 0,82% | 87 | 5,11% |
| GAMMARA LEATHER | 65 | 10,00% | 72 | 6,65% | 40 | 4,64% | 100 | 5,58% | 225 | 15,34% | 500 | 29,38% |
| PAPILLON PANCAJAYA PT | 250 | 38,46% | 425 | 39,28% | 322 | 37,35% | 500 | 27,92% | 100 | 6,82% | 0 | 0,00% |
| KAYNN LEATHER | 15 | 2,31% | 50 | 4,62% | 35 | 4,06% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% |
| MINEN LEATHER | 36 | 5,54% | 56 | 5,18% | 30 | 3,48% | 80 | 4,47% | 125 | 8,52% | 175 | 10,28% |
| HOUSE OF LEATHER | 185 | 28,46% | 200 | 18,48% | 200 | 23,20% | 500 | 27,92% | 475 | 32,38% | 90 | 5,29% |
| GUZELA GENUINE LEATHER | 30 | 4,62% | 115 | 10,63% | 180 | 20,89% | 150 | 8,38% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% |
| TIAPROESA LEATHER GOODS | 64 | 9,85% | 32 | 2,96% | 30 | 3,48% | 24 | 1,34% | 0 | 0,00% | 250 | 14,69% |
| NEATLY BAGS | 0 | 0,00% | 120 | 11,09% | 20 | 2,32% | 80 | 4,47% | 80 | 5,45% | 0 | 0,00% |
| LTHRRKFT LEATHER GOODS | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 335 | 18,70% | 450 | 30,67% | 600 | 35,25% |
| Total | 650 | 100% | 1082 | 100% | 862 | 100% | 1791 | 100% | 1467 | 100% | 1702 | 100% |

Tabel 3. Data Pangsa Pasar D'RUSSA dan Pesaing di Kota Jakarta Selatan

| Nama Perusahaan | Tas Ransel | | Tas Selingang | | Tas Sling | | Dompot | | Gantungan Kunci | | Gelang | |
|-------------------|------------|-------------|---------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|-----------------|-------------|------------|-------------|
| | Jumlah | Persentase | Jumlah | Persentase | Jumlah | Persentase | Jumlah | Persentase | Jumlah | Persentase | Jumlah | Persentase |
| D'RUSSA | 17 | 9,34% | 42 | 17,43% | 15 | 7,77% | 76 | 24,84% | 41 | 22,65% | 303 | 100,00% |
| TJHN SANTY | 40 | 21,98% | 70 | 29,05% | 55 | 28,50% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% |
| FARA INDUSTRI TAS | 74 | 40,66% | 82 | 34,02% | 65 | 33,68% | 105 | 34,31% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% |
| UEGAR TAS | 51 | 28,02% | 47 | 19,50% | 58 | 30,05% | 125 | 40,85% | 140 | 77,35% | 0 | 0,00% |
| Total | 182 | 100% | 241 | 100% | 193 | 100% | 306 | 100% | 181 | 100% | 303 | 100% |

Strategi pemasaran yang sudah ada cukup layak untuk dijalankan, namun ada beberapa strategi yang perlu disesuaikan dengan hasil kajian yang sudah diolah pada bab sebelumnya. Selain itu, dapat diketahui bahwa di Kota Bandung memiliki potensi pasar yang cukup efektif. Sehingga D'RUSSA perlu memusatkan perhatiannya pula pada Kota Bandung selain Kota Jakarta Selatan untuk kinerja pemasaran dan proporsi jumlah kapasitas produksinya.

3. Analisis Teknis

Berdasarkan hasil penilaian lokasi usaha dengan menggunakan 3 metode yaitu metode penilaian hasil value, perbandingan biaya, dan analisis ekonomi dapat diketahui bahwa lokasi yang terpilih untuk tempat produksi adalah Kota Bandung. Dari segi luas produksi yang dibutuhkan oleh perusahaan pada kajian aspek teknis, dapat diketahui bahwa perlu dilakukannya penambahan beberapa mesin, peralatan dan tenaga kerja langsung.

Tabel 4. Rencana Kebutuhan Mesin dan Tenaga Kerja Langsung

| No. | Nama Produk | Kapasitas Produksi | Jumlah Pekerja | Mesin yang Digunakan | Jumlah Unit Mesin | Rencana Produksi | Kebutuhan Jumlah Pekerja | Kebutuhan Mesin yang Digunakan |
|-------|-----------------|--------------------|----------------|----------------------|-------------------|------------------|--------------------------|--------------------------------|
| 1 | Tas Ransel | 20 | 1 | Mesin Jahit | 1 | 36 | 2 | 2 |
| 2 | Tas Messenger | 60 | 1 | Mesin Jahit | 1 | 78 | 2 | 2 |
| 3 | Tas Sling | 40 | 1 | Mesin Jahit | 1 | 49 | 2 | 2 |
| 4 | Dompot | 200 | 1 | Mesin Jahit | 1 | 194 | 1 | 1 |
| 5 | Gantungan Kunci | 200 | 1 | Mesin Jahit | 1 | 138 | 1 | 1 |
| 6 | Gelang | 4000 | 1 | Mesin Jahit | 1 | 1171 | 1 | 1 |
| Total | | | 6 | | 6 | | 9 | 9 |

Dengan adanya penambahan sejumlah mesin, peralatan, dan tenaga kerja serta volume bahan langsung yang harus disediakan di tempat produksi setiap bulannya, maka kondisi ini berpengaruh terhadap tata letak letak tempat produksi yang sudah ada hingga saat ini. Dengan adanya penambahan tersebut, maka tata letak tempat produksi perlu diatur kembali, agar dapat mendukung proses produksi secara efektif dan efisien. Dengan demikian pada aspek teknis ini, apabila dilihat dari lokasi tempat produksi, luas produksi, dan tata letak produksi perusahaan ini, belum dapat dikatakan layak.

4. Analisis Manajemen dan Organisasi

Pada aspek manajemen dan organisasi, perusahaan ini masih kurang layak, karena masih menggunakan sistem kekeluargaan dalam menjalankan roda manajemennya. Selain itu masih terdapat beberapa tenaga kerja yang bekerja serabutan dan rangkap jabatan termasuk direktur perusahaan ini sendiri. Dengan begitu perlu dilakukannya perancangan ulang kembali struktur organisasi beserta deskripsi pekerjaan dari tiap-tiap jabatan. Dari kajian aspek manajemen dan organisasi dapat diketahui pula, bahwa perlu adanya penambahan tenaga kerja langsung (penjahit) lagi sebanyak 3 orang untuk memenuhi kebutuhan perencanaan produksi yang sudah ditentukan. Dengan perbaikan dan pengembangan tersebut diharapkan aspek manajemen dan organisasi dari perusahaan ini akan layak.

5. Analisis Keuangan

Perusahaan dapat menetapkan harga jual produk per unitnya, setelah mempertimbangkan biaya produksi per unit serta biaya-biaya lain yang dibebankannya (Sarfi'ah, 2013). Tabel 5. Menunjukkan harga pokok produksi dari masing-masing produk yang diproduksi.

Tabel 5. Harga Pokok Produksi

| Keterangan | Tas Ransel | Tas Messenger | Tas Sling | Dompot | Gantungan Kunci | Gelang | Jumlah |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|----------------|
| Rencana Produksi | 36 | 78 | 49 | 194 | 138 | 1171 | 1666 |
| Persentase | 2,16% | 4,68% | 2,94% | 11,64% | 8,28% | 70,29% | 100,00% |
| Biaya Bahan Langsung | Rp 22.591.800,00 | Rp 40.560.000,00 | Rp 17.834.775,00 | Rp 11.533.785,00 | Rp 4.161.045,00 | Rp 7.318.750,00 | Rp 104.000.155 |
| Biaya Tenaga Kerja Langsung | Rp 4.320.000,00 | Rp 6.630.000,00 | Rp 2.940.000,00 | Rp 3.880.000,00 | Rp 552.000,00 | Rp 1.756.500,00 | Rp 20.078.500 |
| Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung | Rp 622.328,93 | Rp 1.348.379,35 | Rp 847.058,82 | Rp 3.353.661,46 | Rp 2.385.594,24 | Rp 20.242.977,19 | Rp 28.800.000 |
| Biaya Utilitas | Rp 132.893,16 | Rp 287.935,17 | Rp 180.882,35 | Rp 716.146,46 | Rp 509.423,77 | Rp 4.322.719,09 | Rp 6.150.000 |
| Biaya ATK | Rp 44.891,96 | Rp 97.265,91 | Rp 61.102,94 | Rp 241.917,77 | Rp 172.085,83 | Rp 1.460.235,59 | Rp 2.077.500 |
| Penyusutan Biaya Mesin | Rp 4.348,74 | Rp 9.422,27 | Rp 5.919,12 | Rp 23.434,87 | Rp 16.670,17 | Rp 141.454,83 | Rp 201.250 |
| Penyusutan Biaya Peralatan | Rp 2.848,38 | Rp 6.171,49 | Rp 3.876,96 | Rp 15.349,60 | Rp 10.918,79 | Rp 92.651,45 | Rp 131.817 |
| Penyusutan Biaya Inv. Kantor | Rp 2.217,59 | Rp 4.804,77 | Rp 3.018,38 | Rp 11.950,33 | Rp 8.500,75 | Rp 72.133,18 | Rp 102.625 |
| Penyusutan Properti Toko | Rp 9.423,77 | Rp 20.418,17 | Rp 12.826,80 | Rp 50.783,65 | Rp 36.124,45 | Rp 306.534,28 | Rp 436.111 |
| HPP | Rp 27.730.753 | Rp 48.964.397 | Rp 21.889.460 | Rp 19.827.029 | Rp 7.852.363 | Rp 35.713.956 | Rp 161.977.958 |
| HPP/Unit | Rp 770.299 | Rp 627.749 | Rp 446.724 | Rp 102.201 | Rp 56.901 | Rp 30.499 | |

Harga jual adalah biaya yang ditetapkan dalam suatu usaha yang memproduksi barang atau jasa, yang didalamnya sudah terdapat biaya beban komersial, pajak, dan laba yang diinginkan. Harga jual dari masing produk-produk D'RUSSA ini adalah untuk tas ransel Rp. 1.500.000,-, tas messenger Rp. 1.250.000,-, tas sling Rp. 750.000,-, dompet Rp. 250.000,-, gantungan kunci Rp. 100.000,-, dan gelang Rp. 75.000,-.

Kajian kelayakan investasi pada aspek keuangan ini menggunakan kriteria penilaian investasi *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Payback Period (PP)* selama periode 5 tahun ke depan. Tabel 4. menunjukkan hasil perhitungan dari ketiga kriteria investasi tersebut.

Tabel 6. NPV, IRR, dan PP

| t | Net Benefit | DF 7,75% | PV | Trial I | | Trial II | |
|---|------------------|-------------|------------------|-----------|------------------|--------------|-----------------|
| | | | | DF 50% | PV | DF 15000% | PV |
| 0 | Rp (11.313.500) | 1,00000 | Rp (11.313.500) | 1,0000 | Rp (11.313.500) | 1,0000 | Rp (11.313.500) |
| 1 | Rp 1.679.140.692 | 0,92807 | Rp 1.558.367.232 | 0,6667 | Rp 1.119.427.128 | 0,0066 | Rp 11.120.137 |
| 2 | Rp 1.999.369.180 | 0,86132 | Rp 1.722.100.273 | 0,4444 | Rp 888.608.524 | 0,0000 | Rp 87.688 |
| 3 | Rp 1.973.195.791 | 0,79937 | Rp 1.577.314.675 | 0,2963 | Rp 584.650.605 | 0,0000 | Rp 573 |
| 4 | Rp 1.970.937.074 | 0,74188 | Rp 1.462.189.442 | 0,1975 | Rp 389.320.904 | 0,0000 | Rp 4 |
| 5 | Rp 1.986.591.512 | 0,68852 | Rp 1.367.798.683 | 0,1317 | Rp 261.608.759 | 0,0000 | Rp 0 |
| | NPV | | Rp 7.676.456.804 | | Rp 3.232.302.420 | | Rp (105.098) |
| | IRR | | 14861% | | | | |
| | PP | | 0,09 | | | | |

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 6. dapat diketahui bahwa NPV yang dihasilkan dari Net Cash Flow (NCF) selama 5 tahun adalah sebesar Rp. 7.676.456.804,- . Dengan begitu investasi perusahaan ini dinyatakan layak karena NPV bernilai positif. Sedangkan IRR yang dihasilkan berada di 14860,8297022809% \approx 14860,83%, dimana nilai IRR ini lebih besar ($>$) dari bunga pinjaman sebesar 7,75%, sehingga investasi ini pun dinyatakan sangat layak untuk dijalankan.

Masa pengembalian investasi dihitung dengan menggunakan metode Payback Period (PP) sebagai berikut:

Investasi = Rp. 11.313.500,-

NCF Tahun 1 = Rp. 1.679.140.692,-

$$PP = \frac{Rp. 11.313.500}{Rp. 1.679.140.692} \times 12 \text{ Bulan} = 0,09 \text{ Bulan} \approx 1 \text{ Bulan}$$

Dengan *Payback Period* selama 1 bulan, hal ini mengindikasikan investasi ini sangat layak untuk dijalankan.

Analisis sensitivitas dilakukan dengan menghitung NPV, IRR, dan *Payback Period* pada beberapa skenario perubahan yang mungkin terjadi. Tabel 5. menunjukkan nilai NPV, IRR, dan *Payback Period* dari meningkatnya biaya bahan baku kulit sebesar 30% dengan asumsi harga jual tetap, sedangkan Tabel 6. menunjukkan nilai pada tingkatan kenaikan bahan baku sebesar 50% dengan asumsi harga jual tetap. Dari Tabel 5. Dan Tabel 6. dapat diketahui bahwa dengan kenaikan bahan baku sebesar 30% dan 50%, perusahaan ini masih cukup bertahan dengan kata lain perusahaan masih layak untuk dijalankan.

Tabel 7. NPV, IRR dan PP Untuk Kenaikan Biaya Bahan Baku Kulit 30%

| t | Net Benefit | DF 7,75% | PV | Trial I | | Trial II | |
|-----|------------------|-------------|------------------|-----------|------------------|--------------|-----------------|
| | | | | DF 50% | PV | DF 13000% | PV |
| 0 | Rp (11.313.500) | 1,00000 | Rp (11.313.500) | 1,00000 | Rp (11.313.500) | 1,00000 | Rp (11.313.500) |
| 1 | Rp 1.439.635.437 | 0,92807 | Rp 1.336.088.573 | 0,6667 | Rp 959.756.958 | 0,0076 | Rp 10.989.583 |
| 2 | Rp 1.729.525.285 | 0,86132 | Rp 1.489.677.842 | 0,4444 | Rp 768.677.904 | 0,0001 | Rp 100.782 |
| 3 | Rp 1.703.232.024 | 0,79937 | Rp 1.361.513.580 | 0,2963 | Rp 504.661.340 | 0,0000 | Rp 758 |
| 4 | Rp 1.703.218.192 | 0,74188 | Rp 1.263.575.428 | 0,1975 | Rp 336.438.161 | 0,0000 | Rp 6 |
| 5 | Rp 1.718.643.782 | 0,68852 | Rp 1.183.312.567 | 0,1317 | Rp 226.323.461 | 0,0000 | Rp 0 |
| NPV | | | Rp 6.622.854.490 | | Rp 2.784.544.325 | | Rp (222.371) |
| IRR | | | 12745% | | | | |
| PP | | | 0,10 | | | | |

Tabel 8. NPV, IRR dan PP Untuk Kenaikan Biaya Bahan Baku Kulit 50%

| t | Net Benefit | DF 7,75% | PV | Trial I | | Trial II | |
|-----|------------------|-------------|------------------|-----------|------------------|--------------|-----------------|
| | | | | DF 50% | PV | DF 11500% | PV |
| 0 | Rp (11.313.500) | 1,00000 | Rp (11.313.500) | 1,00000 | Rp (11.313.500) | 1,00000 | Rp (11.313.500) |
| 1 | Rp 1.279.965.267 | 0,92807 | Rp 1.187.902.800 | 0,6667 | Rp 853.310.178 | 0,0086 | Rp 11.034.183 |
| 2 | Rp 1.549.629.355 | 0,86132 | Rp 1.334.729.554 | 0,4444 | Rp 688.724.158 | 0,0001 | Rp 115.163 |
| 3 | Rp 1.523.256.179 | 0,79937 | Rp 1.217.646.184 | 0,2963 | Rp 451.335.164 | 0,0000 | Rp 976 |
| 4 | Rp 1.524.738.937 | 0,74188 | Rp 1.131.166.085 | 0,1975 | Rp 301.183.000 | 0,0000 | Rp 8 |
| 5 | Rp 1.540.011.962 | 0,68852 | Rp 1.060.321.823 | 0,1317 | Rp 202.799.929 | 0,0000 | Rp 0 |
| NPV | | | Rp 5.920.452.947 | | Rp 2.486.038.929 | | Rp (163.170) |
| IRR | | | 11334% | | | | |
| PP | | | 0,11 | | | | |

E. Kesimpulan

Berdasarkan analisis kelayakan bisnis dari kelima aspek yang sudah dikaji, maka kelayakan bisnis perusahaan D'RUSSA ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perusahaan D'RUSSA dapat dikatakan layak untuk dijalankan dengan beberapa perbaikan dan pengembangan yang harus dilakukan. Berikut adalah rekomendasi perbaikan dan pengembangan yang perlu dilakukan oleh perusahaan ditinjau dari masing-masing aspek yang dikaji:
 - a. Dari segi aspek hukum, perusahaan perlu merubah status badan hukum perusahaan perseorangan menjadi badan hukum CV (Persekutuan Komanditer).
 - b. Ditinjau dari segi aspek pasar dan pemasaran, untuk dapat memperluas pangsa pasar yang masih minim tentunya perlu dievaluasi kembali terkait pemberian harga jual dari masing-masing produk. Dimana persentase margin keuntungan bersih dapat ditekan kembali agar harga jual minim sehingga pasar menengah ke bawah pun dapat dijangkau.
 - c. Ditinjau dari segi aspek teknis, perusahaan ini perlu memindahkan tempat produksinya dari Kabupaten Garut ke Kota Bandung, berdasarkan hasil penilaian lokasi usaha menggunakan 3 metode yang sudah dikaji. Dari hasil perhitungan luas produksi dapat diketahui bahwa perlu adanya penambahan beberapa mesin, peralatan, dan tenaga kerja serta mengadakan persediaan bahan baku secara tepat agar rencana produksi yang sudah ditentukan dapat terlaksana secara efektif dan

- efisien. Dengan adanya penambahan dan penyesuaian tersebut, maka akan berpengaruh terhadap tata letak lantai produksi perusahaan.
- d. Ditinjau dari aspek manajemen dan organisasi, perlu dilakukannya pengaturan dan perekrutan secara profesional dalam mengatur sumber daya manusianya. Dari hasil perhitungan luas produksi pada aspek teknis dapat diketahui bahwa perlu ada penambahan tenaga kerja langsung sebanyak 3 orang yang disesuaikan dengan rencana produksi perusahaan.
 - e. Ditinjau dari aspek keuangan, investasi perusahaan dapat dinyatakan sangat layak karena memiliki nilai NPV yang positif, dengan nilai IRR lebih besar ($>$) dari bunga pinjaman. Sedangkan *Payback Period* dari investasi ini hanya memakan jangka waktu selama 1 bulan.
2. Dari hasil analisis sensitivitas, dapat diketahui investasi perusahaan ini mengindikasikan layak untuk dijalankan, dikarenakan dengan asumsi kenaikan bahan baku sebesar 30% dan 50%, dimana harga jual tetap, perusahaan ini masih dapat dijalankan dengan baik.

Dengan demikian, secara keseluruhan pengembangan usaha perusahaan D'RUSSA ini layak untuk dijalankan dari berbagai aspek yang dikaji dengan beberapa perbaikan yang perlu dilakukan.

Daftar Pustaka

- Amirudin, A. (Mei 2012). Analisis Sensitivitas (Sensitivity Analysis). Abgerufen am 17. Mei 2014 von achmad-amirudin21.blogspot.com: <http://achmad-amirudin21.blogspot.com/2012/05/analisis-sensitivitas-titik-impas.html>
- Aridisastra, I. D. (2013). Analisis Sensitivitas. Abgerufen am 17. Mei 2014 von www.scribd.com: <http://www.scribd.com/doc/137389635/Analisis-Sensitivitas>
- BPPT Provinsi Jawa Barat. (kein Datum). Kitab Undang-Undang Hukum Dagang. Abgerufen am 19. Mei 2014 von www.bppt.jabarprov.go.id: http://bppt.jabarprov.go.id/assets/data/arsip/KUHD_new_version.pdf
- Kasmir, & Jakfar. (2003). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Mathis, R. L., & Jackson, J. H. (2004). Human Resources Management. Dalam P. Wuriarti (Penyunt.), Manajemen Sumber Daya Manusia (D. Angelica, Penerj., 10th ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Newman, D. G. (1988). Engineering Economic Analysis. Jakarta Barat: Binarupa Aksara.
- Ruky, A. S. (2002). Manajemen Penggajian & Pengupahan Untuk Karyawan Perusahaan. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sarfi'ah, S. N. (2013). jurnal.utm.ac.id. Abgerufen am 1. 1 2015 von jurnal.utm.ac.id: <http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0CDoQFjAD&url=http%3A%2F%2Fjurnal.utm.ac.id%2Findex.php%2FMID%2Farticle%2Fdownload%2F456%2F449&ei=5QilVNi2KYqcugSzoYGACg&usq=AFQjCNHe9GTz4ypFQejsewP1sEWacQfWIQ&sig2=XJpyu0-WvFc2MM9p3OOA8A&>
- Stanton, W. J., Etzel, M. J., & Walker, B. J. (1993). Fundamental of Marketing. McGraw-Hill Education.
- Sukiswati, E., & Yuliatiningsih, R. (30. April 2014). Makalah dan Luas Produksi - Manajemen Produksi. Abgerufen am 25. Desember 2014 von www.nciez-k.blogspot.com: <http://nciez-k.blogspot.com/2014/04/makalah-luas-dan-pola-produksi.html>
- Susanto, A. B. (2000). Manajemen Pemasaran di Indonesia. Jakarta: Salemba Empat.
- Tim Pengelola Website Kemenperin. (2010, Mei 6). Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. Dipetik Oktober 13, 2014, dari www.kemenperin.go.id:

<http://www.kemenperin.go.id/artikel/61/Menperin-Buka-Pameran-Industri-Sepatu,-Kulit,-dan-Produk-Kulit>

Usry, M. F., & Hammer, L. H. (1991). *Cost Accounting: Planning and Control*. Dalam Y. Sumiharti (Penyunt.), *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian* (A. Sirait, & H. Wibowo, Penerj., 10th ed.). Jakarta: Erlangga.

Zaeni, A. (2014). Skripsi. *Perancangan Sistem Informasi ERP Pada Perusahaan D'RUSSA Menggunakan Software Opensource Adempiere Untuk Mengatasi Kekurangan Persediaan Bahan Baku*.