Analisis Kelayakan Usaha Rumah Kost Di Kawasan Universitas Telkom Berdasrkan Aspek Pasar, Aspek Teknis Dan Aspek Finansial

1st Lingga aulia putri
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
linggaaulia@student.telkomuniversity.ac.id

2nd Budi Praptono
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
budipraptono@telkomuniversity.ac.id

3rd Maria Dellarosawati Idawicaksakti
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia
maria@telkomuniversity.ac.id

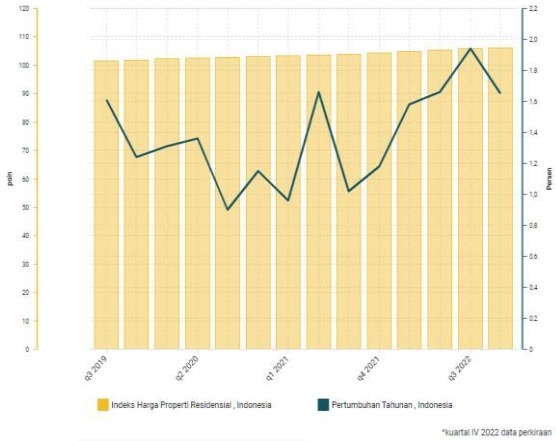
***Abstrak*— Bisnis rumah kos atau kost merupakan salah satu bisnis properti yang populer di kalangan masyarakat Indonesia. Jumlah mahasiswa Univesitas Telkom yang tiap tahunnya meningkat dan keuntungan dari usaha rumah kos memungkinkan pemilik modal untuk membuka usaha rumah kos di sekitaran Universitas Telkom. Analisis kelayakan adalah studi mengenai layak atau tidaknya mengoperasikan perusahaan berdasarkan keuntungan yang diperoleh. Metode analisis kelayakan yang digunakan adalah aspek pasar, aspek teknis, dan aspek keuangan serta analisis sensitivitas. Data pasar yang diperoleh dari hasil kuesioner yang disebar ke mahasiswa Universitas Telkom, didapatkan hasil pasar potensial diperoleh sebesar 89%, pasar tersedia sebesar 89%, pasar sasaran diperoleh hasil 0,04%. Lokasi usaha rumah kos berada di Jl. Telekomunikasi, Gang Bu Garmi 2 No 56, Lengkong, Kec. Bojongsoang. Aspek teknis didapatkan kriteria kelayakan usaha rumah kos yaitu nilai NPV>0, niali IRR>MARR, sehingga usaha rumah kos ini dikatakan layak karena memenuhi semua kriteria tersebut. Analisis sensitivitas dilakukan untuk mengetahui dampak perubahan variabel tertentu terhadap keuntungan usaha. Variabel yang diukur pada penulisan ini yaitu sensitivitas kenaikan biaya operasional dan penurunan demand dengan nilai yang didapatkan yaitu 280% pada kenaikan biaya operaisonal dan 9% pada penurunan demand.**

***Kata kunci*— Usaha Rumah Kos, Analisis Kelayakan, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Analisis Sensitivitas**

I. PENDAHULUAN

Di era global saat ini perilaku bisnis di masyarakat berkembang dengan pesat, salah satu bidang usaha yang terkait dengan properti yang aktif dan populer adalah perdagangan/bisnis properti. Seperti yang kita ketahui bersama, perdagangan real estate (tidak hanya di Indonesia tetapi secara global) telah menjadi sektor perdagangan yang penting dan menjadi trend bagi para pengusaha/pengembang real estate. Seiring perkembangan waktu dimana perokonomian Indonesia semakin membaik, memengaruhi harga properti di Indonesia.

Bank Indonesia (BI) melaporkan laju pertumbuhan tahunan harga properti residensial di pasar perdana akan berlanjut hingga kuartal III 2022. Indeks Harga Properti Residensial (IHPR) Q3 2022 tercatat 1,94% (YoY), naik dari 1,66% (YoY) pada kuartal sebelumnya.



GAMBAR 1
Indeks Harga Residensial
(Sumber: Mutia, A (BPS), 2022)

Pada data statistik dapat dilihat kenaikan indeks harga rumah kecil dan besar yaitu sebesar 0,72% (qtq) dan 0,38%, lebih tinggi dibandingkan triwulan sebelumnya sebesar 0,31% (qtq) dan 0,28% (qtq). Di sisi penjualan, pertumbuhan penjualan residensial di pasar primer tetap kuat pada kuartal ketiga. Penjualan properti residensial meningkat sebesar 13,58% di kuartal III 2022, meskipun turun dari 15,23% pada kuartal sebelumnya (Mutia A, 2022).

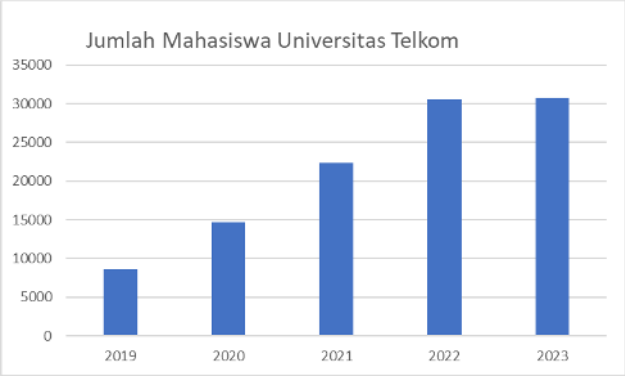
Usaha kos atau rumah kos merupakan salah satu bisnis properti yang cukup digemari oleh masyarakat indonesia. Rumah kos merupakan jasa penyedia atau penyewaan tempat tinggal sementara yang memiliki beberapa kamar dan setiap kamarnya menyediakan fasilitas yang telah ditentukan oleh pemilik kos. Menurut KBBI rumah kos biasa disebut dengan indekos yaitu tinggal di rumah orang lain dengan atau tanpa makan (dengan membayar tiap bulan). Banyaknya pendatang dan perantau ke Ibukota mendorong permintaan tempat tinggal atau menetap yang tinggi dengan opsi kos-kosan atau rumah kontrakan. Hal ini merupakan peluang bagi pelaku bisnis untuk mengembangkan usaha rumah kos mereka. Membuka bisnis kos-kosan membuat pelaku bisnis mendapatkan penghasilan pasif dan berulang dari penyewa yang bekerja atau belajar di dekat lokasi usaha kos. Nilai investasi mendirikan usaha ini juga relatif kecil dibandingkan menyewakan apartemen fullfurnish untuk disewakan rumah Umumnya rumah kos banyak disewakan kepada mahasiswa

dan karyawan. Oleh karena itu, lokasi rumah kos biasanya berada disekitar perkantoran, pabrik, pusat pertokoan dan kampus.

Usaha kos banyak dipilih karena merupakan usaha jangka panjang yang cukup menjanjikan dimana biasanya harga sewa kos akan meningkat setiap tahunnya sehingga pemilik kos dapat menikmati keuntungan jangka panjang akan kenaikan harga properti tersebut. Banyaknya jenis usaha kos dengan fasilitas yang disediakan oleh pemilik kos, membuat kosan memiliki jenis pasar yang berbeda seperti menengah keatas dan menengah kebawah. Adapun keuntungan dari investasi rumah kos menurut rumah.com yaitu:

1. Cocok untuk investasi jangka panjang
2. Biaya perawatan relatif kecil
3. Potensi keuntungan tinggi
4. Bisa dijadikan tempat tinggal
5. Usaha yang tidak musiman
6. Harga tanah dan bangunan terus naik
7. Memberikan peluang bisnis lain.
8. Dapat dijadikan jaminan saat mengajukan pinjaman
9. Memiliki kuasa mengatur aset

Universitas Telkom merupakan salah satu Universitas swasta terbaik di Indonesia yang terletak di daerah Bandung Jawa Barat. Dengan kualitas pendidikan yang baik, pada gambar 1.1 dapat dilihat, Universitas Telkom mengalami jumlah peningkatan mahasiswa yang mana terdapat 30.803 mahasiswa pada tahun 2023 (telkomuniversity, 2023).



GAMBAR 2
Grafik Jumlah Mahasiswa Universitas Telkom

Jumlah mahasiswa Universitas telkom yang meningkat setiap tahunnya dan keuntungan dari investasi yang banyak membuat pelaku usaha tertarik untuk investasi membuka usaha rumah kos di sekitaran Universitas Telkom. Pelaku usaha rumah kos menargetkan kalangan mahasiswa dengan harga kos yang tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah dengan fasilitas yang cukup bagi mahasiswa. Usaha rumah kos ini terletak di Jl. Telekomunikasi, Gang Bu Garmi 2 No 56, Lengkong, Kec. Bojongsoang.

II. KAJIAN TEORI

A. Analisis Kelayakan

Studi kelayakan adalah studi perencanaan bisnis yang menganalisis tidak hanya apakah bisnis tersebut menguntungkan, tetapi juga kapan bisnis tersebut akan beroperasi secara teratur untuk menghasilkan keuntungan maksimal tanpa batas waktu. [1].

B. Aspek Pasar

Menurut Suliyanto (2010) Aspek pasar adalah menganalisis potensi pasar yang ada. Selain itu aspek pasar juga menganalisis proses perusahaan dalam hal perolehan bahan baku, karena juga terdapat persaingan dalam perolehan bahan baku. Terdapat beberapa kriteria pasar yang harus diukur agar lebih mudah dalam menentukan pasar sasaran yaitu pasar potensial, pasar tersedia, pasar sasaran. Terdapat strategi pemasaran yang dapat dilakukan yaitu strategi *segementing, targeting* dan *positioning* atau STP.

C. Aspek Teknis

Suatu ide bisnis layak secara teknis dan teknologi apabila berdasarkan hasil analisis dapat dibangun dan dijalankan dengan baik [2].

1. Penentuan lokasi

Lokasi merupakan tempat beroperasinya suatu perusahaan atau tempat suatu usaha melakukan kegiatannya untuk menghasilkan barang dan jasa yang berkaitan dengan aspek ekonomi. Lokasi usaha yang tepat sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan usaha di masa yang akan datang [3].

2. Perancanaan Fasilitas

Perencanaan fasilitas dapat didefinisikan sebagai proses merancang fasilitas, termasuk analisis, perencanaan, desain, dan tata letak fasilitas, peralatan fisik, dan fasilitas, peralatan fisik dan personel, dengan tujuan meningkatkan efisiensi sistem produksi dan jasa [4].

3. Perencanaan kapasitas

Perencanaan kapasitas adalah langkah pertama ketika suatu organisasi memutuskan untuk memproduksi lebih banyak produk atau ingin menciptakan produk baru. Jika ingin meningkatkan produksi yang ada, organisasi perlu mengevaluasi kapasitas yang ada[5].

4. Manajemen Operasional

Dalam sebuah perusahaan, operasi atau lebih tepatnya disebut Manajemen operasional adalah kegiatan yang berkaitan dengan produksi barang, jasa dan kombinasinya melalui proses transformasi dari sumber data produksi menjadi keluaran yang diinginkan.[6].

D. Aspek Finansial

Sebuah ide bisnis dapat dikatakan layak dilihat aspek finansial jika dapat disediakan sumber pendanaan untuk ide bisnis perusahaan dapat memberikan tingkat pengembalian keuntungan berdasarkan asumsi logis. [2].

Untuk mengkaji aspek finansial, digunakan beberapa analisis kelayakan finansial yaitu Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Payback Periode (PP).

1. Neraca Keuangan

Neraca juga dikenal sebagai laporan perusahaan mengenai posisi keuangannya. Laporan ini menggambarkan posisi aset, liabilitas, dan ekuitas pada waktu tertentu.[7].

2. Aliran Kas (Cash Flow)

Menurut Harahap [8] Laporan ini menggambarkan posisi aset, liabilitas, dan ekuitas pada waktu tertentu. Perubahan nilai karena perubahan suku bunga. Menurut Syafri (2004), Laporan arus kas adalah laporan yang memberikan informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran kas selama periode tertentu dengan mengelompokkan transaksi ke dalam aktivitas, operasi, pendanaan, dan investasi.

3. Laporan Laba Rugi

Analisis laba rugi adalah laporan yang memuat total pendapatan, pengeluaran, dan keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan selama satu tahun produksi. Laporan laba rugi menggambarkan kinerja suatu perusahaan selama periode waktu tertentu untuk mencapai tujuannya. Laporan laba rugi memuat informasi penting mengenai suatu bisnis, yaitu laba atau rugi bersihnya.

4. *Net Present Value*

Net Present Value (NPV) adalah nilai sekarang dari laba bersih (tambahan pendapatan bersih) yang akan diperoleh di masa yang akan datang, yaitu selisih antara nilai sekarang aliran pendapatan dikurangi dengan nilai sekarang aliran biaya. [9].

Kriteria penilaian untuk Net Present Value (NPV) adalah sebagai berikut:

a. Jika NPV > 0, usaha yang dijalankan layak untuk dilaksanakan.
b. Jika NPV < 0, usaha yang dijalankan tidak layak untuk dilaksanakan.
c. Jika NPV = 0, usaha yang dijalankan tidak rugi dan tidak untung.

Rumus perhitungan Net Present Value adalah sebagai berikut:

$$Net\ Present\ Value\ (NPV) = \sum_{t=0}^{n} \frac{At}{(1+i)^t}$$

Keterangan:
i = Discount rate yang digunakan
At = Cash flow pada periode t
N = Periode yang terakhir dimana cash flow diharapkan

5. *Internal Rate of Return*

Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat suku bunga maksimum yang dapat dibayar oleh bisnis untuk sumberdaya yang digunakan karena bisnis membutuhkan dana lagi untuk biaya-biaya operasi dan investasi dan bisnis baru sampai pada tingkat pulang modal (Gittinger, 1986).

Rumus yang digunakan untuk mendapatkan nilai IRR adalah sebagai berikut.

$$\sum_{t=0}^{n} \left(\frac{At}{(1+r)^1} \right) = 0$$

Keterangan:
r = Tingkat bunga.
At = Cashflow untuk periode t.
N = Periode terakhir dimana cashflow diharapkan.

6. Payback Period

Menurut Husen (2018) Payback period (PP) digunakan untuk menghitung periode pengembalian modal yang diinvestasikan yang digunakan untuk membiayai suatu usaha. Payback period mengacu pada periode waktu yang diperlukan untuk memulihkan biaya investasi menggunakan arus kas (Wijayanto, 2012).

Rumus yang digunakan untuk perhitungan payback period adalah sebagai berikut:

$$Payback\ Period\ (PBP) = \frac{\text{Investasi Kas Bersih}}{\text{Aliran Kas Masuk Bersih tahunan}}\ x\ 1\ \text{Tahun}$$

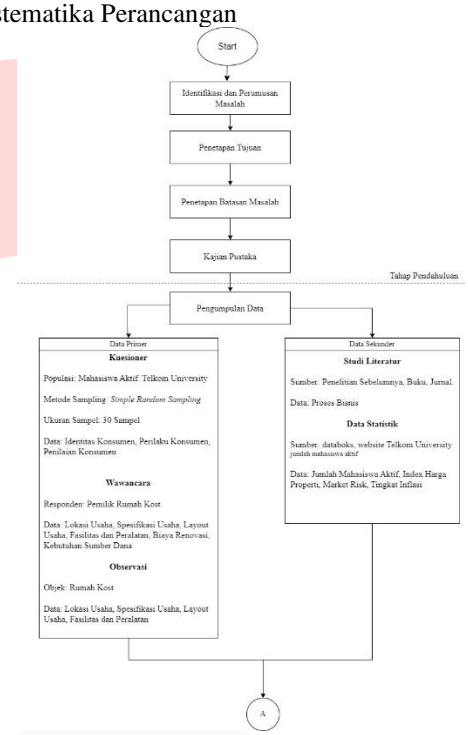
Jika nilai PBP lebih cepat dari nilai maksimal payback period yang ditentukan, maka usulan investasi diterima

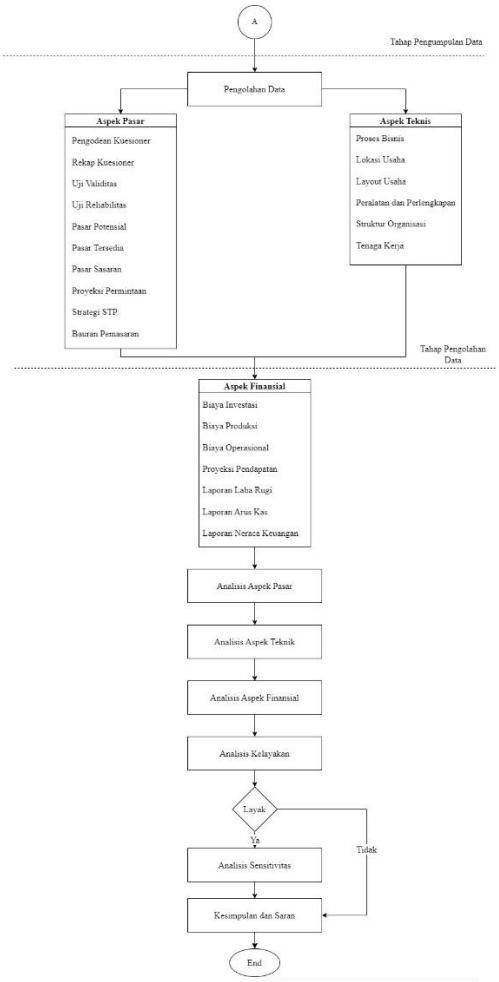
E. Analisis sensitivitas

Analisis sensitivitas mencari beberapa alternatif nilai komponen biaya dan manfaat yang dikeluarkan yang masih memenuhi kriteria minimal kelayakan investasi atau masih memperoleh keuntungan normal. Keuntungan normal terjadi ketika nilai NPV sama dengan 0 (NPV=0). NPV sama dengan 0 maka IRR sama dengan suku bunga dan net B/C sama dengan 1. Hal ini berarti sejauh mana perusahaan akan menoleransi kenaikan harga atau penurunan input dan penurunan harga atau kuantitas output. (Gittinger, 1986).

III. METODE

A. Sistematika Perancangan





GAMBAR 3
Sitematika Penyelesaian Masalah

1. Tahap Pengumpualan Data

Tahap pendahuluan pada tugas akhir ini dimulai dengan identifikasi dan perumusan masalah. Kemudian dilanjutkan dengan penetapan tujuan, penetapan batasan masalah dengan tinjauan studi pustaka.

2. Tahap Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan mengumpulkan informasi, yang tujuannya adalah untuk memperoleh informasi yang diperlukan agar mencapai tujuan penelitian. Data yang dikumpulkan pada penelitian ini meliputi data pemasaran, data teknis serta data keuangan. Data yang dikumpulkan dapat berupa data primer dan data sekunder. Data primer adalah data asli yang dikumpulkan sendiri oleh penulis untuk menjawab permasalahan penelitiannya, sedangkan data sekunder berasal dari dokumen perusahaan yang ada dan sumber lain.

3. Tahap Pengolahan Data

Menurut Sugiyono (2014), Pengolahan data adalah proses pencarian dan penyusunan informasi secara sistematis dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumen dengan cara mengklasifikasikan data, mendeskripsikannya ke dalam satuan-satuan, mensintesis, dan menggabungkannya menjadi model, memilih apa yang penting dan apa yang akan dipelajari dan digambar, dan disimpulkan bagi penulisnya, atau mudah dipahami oleh orang lain. Data yang diolah pada fase ini adalah aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial. Informasi aspek pemasaran dan informasi olahan aspek teknis menimbulkan biaya, yang kemudian diolah menurut aspek ekonomi.

4. Tahap Analisis

Tahap analisis data yaitu melakukan analisis terhadap hasil pengolahan data yang bertujuan untuk melihat informasi apakah bisnis yang diteliti layak atau tidak untuk dijalankan. Analisis dilakukan dengan mengunakan metode analisis kelayakan.

5. Kesimpulan dan Saran

Tahap terakhir dari penelitian ini yaitu kesimpulan dan saran. Dari hasil pengolahan dan analisis data, ditarik kesimpulan tentang aspek-aspek untuk deteksi dini masalah. Hasil penelitian ini akan memutuskan apakah bisnis pensiun yang direncanakan layak atau tidak. Hasil penelitian digunakan untuk membuat saran, yang nantinya dapat menjadi dasar untuk penelitian selanjutnya

6. Batasan dan Asumsi

Batasan dan asumsi tugas akhir ini yaitu:

a. Penelitian usaha fokus di sekitaran wlayah Universitas Telkom
b. Analisis kelayakan yang dilakukan pada penilitian ini berfokus pada aspek pasar, teknis, dan finansial.

Pada penelitian ini pajak, inflasi, suku buga, dan kondisi ekonomi lainnya dianggap stabil.

7. Identifikasi Komponen Sistem Terintegrasi

Berikut merupakan identifikasi sistem terintegrasi pada analisis kelayakan:

TABEL 1
Identifikasi Sistem Terintegrasi

	Man	*Facility*	*Information*
Objek	Tenaga kerja	Peralatan dan perlengkapan	Aplikasi dan *website*

Tenaga kerja(*man)* adalah orang yang bertanggung jawab untuk mengelola usaha. Tenaga kerja membutuhkan bantuan berupa sumber daya seperti peralatan dan perlengkapan (*facility*) dan informasi (*information*) untuk memenuhi tugasnya, dan informasi tentang usaha rumah kos dapat diperoleh dari aplikasi dan situs web.

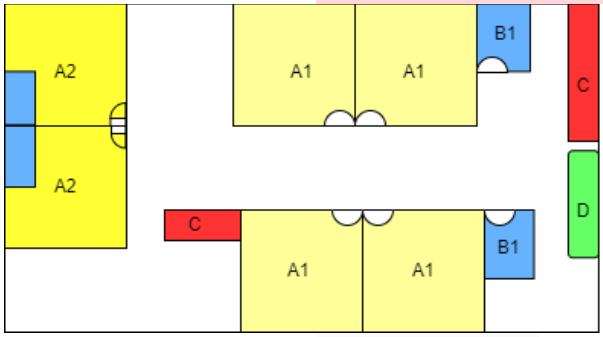
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pengumpulan dan pengolahan data aspek pasar

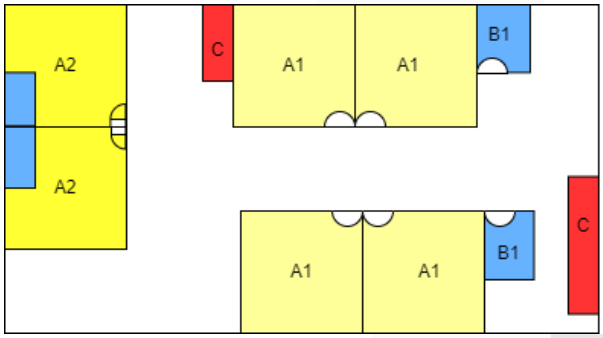
Metode pengumpulan data untuk tugas akhir ini adalah melalui penggunaan kuesioner. Kuesioner akan diisi oleh mahasiswa Universitas Telkom dengan minimal 100 responden yang mewakili populasi mahasiswa di wilayah Bandung. Pengumpulan kuesioner ini untuk mengetahui besarnya pasar tersedia, pasar potensial dan pasar sasaran. Pengolahan Data Aspek Pasar diperoleh dari 100 responden, 89 responden menjawab berminat untuk tinggal di rumah kost. Dapat disimpulkan bahwa 89% dari populasi memiliki minat untuk tinggal di rumah kost. Dengan pasar tersedia yang diperoleh 89% dari jumlah respoden. Dan pasara sasaran sebesar 0,04%. Pada penetuan STP Secara geografis, target pasar dalam penjualan ini terletak di kawasan Universitas Telkom yang masuk kedalam kecamatan Bojongsoang kabupaten Bandung. Berdasarkan demografis, target utama pasar penjualan dari rencana usaha rumah kos ini berfokus kepada pria dan wanita dengan rentan usia 15-25 tahun. Hal ini terkait dengan usia mayoritas responden pada survei sebelumnya. Berdasarkan psikologis, usaha rumah kos

ini berfokus pada mahasiswa yang membutuhkan tempat tinggal sementara.

Pengumpulan Data Aspek Teknis, Aspek teknis yang dilakukan mengarah pada pengumpulan data yang menentukan lokasi dan opsi yang digunakan di perusahaan ini, pengaturan yang digunakan dan persyaratan proses lainnya. Pada pengumpulan data aspek teknis terdapat hal-hal yang perlu diperhatikan yaitu lokasi dimana usaha rumah kos berada di Jl. Telekomunikasi, gang Bu Garmi 2 no 56, Lengkong, Kec. Bojongsoang. Lokasi ini merupakan wilayah kos yang dekat dengan kampus Universitas Telkom sehingga banyak diminati oleh mahasiswa/I. Lokasi rumah kos hanya berjarak 350 m dari Universitas Telkom yang menyebabkan lokasi ini cukup strategis, dilengkapi dengan fasilitas penunjang yang lengkap seperti akses jalan, listrik, air, tempat makan, layanan laundry, fotokopi, Bank dan ATM BNI menjadi alasan penentuan lokasi ini dipilih. Adapun denah lantai 1 usaha rumah kos dapat dilihat dibawah ini



GAMBAR 4
Denah Lantai 1



GAMBAR 5
Denah Lantai 2

Gambar diatas merupakan denah usaha rumah kos yang akan dijalankan. Rumah kos memiliki ukuran 7 tumbak atau sama dengan 98,4375 m² yang memiliki 3 lantai yang mana lantai ke-3 merupakan tempat jemur baju. Rumah ini memiliki 12 kamar dengan ukran 3x3 m, 4 kamar mandi luar dan 4 kamar mandi dalam dengan 1 dapur.

Keterangan:

A1	: kamar
A2	: kamar + kamar mandi dalam
B1	: kamar mandi luar
C	: tangga
D	: dapur

Untuk menjalankan usaha rumah kos, perlu adanya fasilitas yang digunakan, agar penghuni rumah kos merasa aman dan nyaman saat berada di rumah kos tersebut seperti kasur, lemari, meja, kursi dan lainnya.

B. Pengumpulan data aspek finansial

Aspek ketiga yang diperhitungkan dalam tugas akhir ini adalah aspek keuangan. Aspek keuangan yang digunakan untuk melihat kelayakan usaha dari biaya-biaya yang ada. Pada penelitian ini, tingkat inflasi yang digunakan adalah sebesar 3,52% mengacu pada data inflasi indeks harga konsumen (IHK) Bank Indonesia pada tahun 2023. Pada data finansial ini dibutuhkan biaya untuk investasi awal sebesar Rp917.738.450 yang terdiri dari biaya peralatan/fasilitas, biaya perlengkapan dan biaya bangunan serta renovasi. Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan adalah untuk membayar pekerja yang bertugas membersihkan kost 2 kali/minggu selama 2 jam yang digaji sebesar Rp1.000.000/bulan yang mana biaya ini sudah ditetapkan langsung oleh pekerja tersebut. Pada biaya pemasaran menggunakan aplikasi Mamikos dibutuhkan biaya sebesar Rp59.000 per bulan untuk berlangganan memasang iklan usaha rumah kos. Biaya listrik pertahunnya di perlukan Rp2.237.872 dan biaya internet perbulannya dengan menggunakan layanan IndiHome Rp590.000. Biaya habis pakai pertahun Rp1.134.200. Estimasi pendapatan Rp9.400.000 dengan range harga yang ditawar kan Rp750.000-Rp850.000.

pada pengolahan data aspek finansial dilakukan perhitungan laporan laba rugi, cashflow, dan neraca.

1. Laporan Laba Rugi

Laporan ini digunakan sebagai ukuran kinerja perusahaan. Laporan laba rugi mencakup perhitungan, pendapatan, biaya langsung, biaya tidak langsung, dan biaya operasional bisnis. Dari biaya-biaya yang telah diperoleh tersebut, akan diperoleh laba kotor. Laba kotor berasal dari total penjualan dikurangi total biaya langsung dan total biaya tidak langsung. Laba kotor kemudian akan dipotong dari pajak yang dibebankan untuk mendapatkan laba bersih.

2. Laporan Aliran Kas

Laporan kas adalah laporan yang digunakan untuk melihat semua pendapatan keuangan dan pengeluaran perusahaan. Laporan arus kas akan memudahkan untuk menganalisis keuangan perusahaan, apakah meningkat atau menurun. Dengan laporan kas, Anda bisa mengetahui saldo kas penutupan perusahaan per tahun

3. Laporan Neraca

Laporan neraca adalah laporan yang memberikan informasi tentang posisi keuangan suatu perusahaan yang dibuktikan dengan aktiva (aset), passiva (kewajiban) dan ekuitas (modal) yang dimiliki.

4. Analisis Kelayakan Usaha

Pada perhitungan kelayakan usaha dengan menggunakan 5 periode dihasilkan nilai NPV Rp134.140.749 dengan payback period pada tahun ke 4,82 dan nilai IRR 13,70%. Dari perhitungan yang dilakukan dapat diketahui bahwa usaha rumah kos yang akan dijalankan layak.

C. Analisis sensitivitas

usaha rumah kos sangat penting dilakukan untuk melihat seberapa besar batas kenaikan suatu faktor pada usaha yang dijalankan. Dalam penelitian ini didapatkan perubahan yang terjadi pada sensitivitas kenaikan biaya operasional dan penurunan demand dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

1. Sensitivitas Kenaikan Biaya Operasional

TABEL 1
Sensitivitas Kenaikan Biaya Operasional

Percentage Increase	NPV	
280%	Rp	87.007
281%	-Rp	391.757
Sensitivitas Operasional	30%	

Dengan presentase pertama, apabila biaya operasional dinaikkan hingga 30% untuk NPV masih menghasilkan nilai yang positif. Apabila dinaikkan hingga 31% menyebabkan nilai NPV menjadi -Rp348.817 sehingga mengakibatkan kerugian pada usaha dan tidak layak dijalankan.

2. Sensitivitas Penurunan Demand

TABEL 2
Sensitivitas Penurunan Demand

Penurunan Demand (Kamar)	NPV	
9%	Rp	14.929.379
10%	-Rp	464.259.854
Sensitivitas Demand	9%	

Dengan persentase pertama, apabila demand diturunkan sebesar 9% untuk NPV masih menghasilkan nilai yang positif. Apabila diturunkan sebesar 10% menyebabkan nilai NPV menjadi -Rp464.259.854 sehingga usaha tidak mendapatkan keuntungan dan tidak layak untuk dijalankan

V. KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapatkan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis kelayakan, usaha rumah kos ini layak untuk dijalankan dilihat dari tiga aspek yaitu penentuan pasar potensial, pasar tersedia, pasar sasaran dan segmentasi pasar pada usaha kos pengaruhnya cukup baik.
2. Pada aspek teknis menunjukkan lokasi usaha rumah kos ini strategis, karena lokasi dekat dengan Universitas Telkom dan terdapat fasilitas penunjang yang lengkap seperti akses jalan, listrik, air, tempat makan, layanan laundry, fotokopi dan warung.
3. Aspek finansial, perhitungan kelayakan investasi telah memenuhi persyaratan yaitu nilai NPV > 0, IRR > nilai MARR. Dengan meninjau hasil analisis kelayakan dari aspek pasar, teknis dan keuangan, disimpulkan bahwa usaha rumah kos layak untuk dijalankan.
4. Menurut perhitungan tingkat sensitivitas usaha rumah kos ini, faktor yang mempengaruhi pada usaha rumah kos ini adalah sensitivitas kenaikan biaya operasional dan penurunan demand. Nilai sensitivitas yang didapatkan yaitu 30% pada kenaikan biaya operaisonal dan 9% pada penurunan demand.

REFERENSI

[1] D. Sunyoto, Dasar-dasar Manajemen Pemasaran: Konsep, Strategi dan Kaus, Yogayakarta: CAPS (Center of academic Publishing Service), 2014.

[2] Suliyanto, Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis, Yogayakarta: Andi Offset, 2010.

[3] B. Alma, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Bandung: Alfabeta, 2003.

[4] H. Purnomo, Perencanaan dan Perancangan Fasilitas Edisi Pertama, Yogayakarta: Graha Ilmu, 2004.

[5] F. Rangkuti, Analisis SWOT Teknik Membedah Kaus Bisnis, Jakaarta: PT. Gramedia Pustaka, 2005.

[6] J. Heizer and B. , Manajmeen Operasi Buku 1 Edisi 9, Jakarta: Salemba Empat, 2009.

[7] S. S. Harahap, Analisis Kritis atas Laporan Keuangan Edisi ke satu, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009.

[8] S. S. Harahap, Analsis Kritis Atas Laporan Keuangan, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.

[9] J. P. Gittinger, Analisa Ekonomi Proyek-Proyek Pertanian, Penerjemah Slamet, 1986.

[10] A. S. Maula, "PERANCANGAN BISNIS DAN ANALISIS KELAYAKAN USAHA RUMAH KOST DI PERUMAHAN PAKUAN REGENCY KOTA BOGOR," *openlibrary.telkomuniversity,* 2022.

[11] Kasmir, Studi Kelayakan Bisnis, Jakarta: Kencana, 2013.

[12] A. Mutia, "Harga Properti Residensial Naik 1,94% pada Kuartal III 2022," 11 November 2022. [Online]. Available: https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/11/15/harga-properti-residensial-naik-194-pada-kuartal-iii-2022.

[13] H. Umar, Study Kelayakan Bisnis Edisi 3 Revisi, Jakarta: Gramedia Pusat, 2011.

[14] N. S. R. Saad, "The Sources of Pedagogical Content Knowledge (PCK) Used by Mathematics Teacher During Instructions: A Case Study.," *Departement of Mathematics,* 2005.

[15] D. Husen, Studi Kelayakan Bisnis, Bandung: Pustaka Setia, 2018.

[16] P. Kotler, Manajemen Pemasaran, Jakarta: Indeks, 2012.

[17] A. Mutia, "Harga Properti Residensial Naik 1,94% pada Kuartal III 2022," 2022. [Online]. Available: https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/11/15/harga-properti-residensial-naik-194-pada-kuartal-iii-2022 .

[18] M. Riadi, "Pengertian dan Tahapan Pemecahan Masalah," 23 April 2016. [Online]. Available: https://www.kajianpustaka.com/2016/04/pengertian-dan-tahapan-pemecahan-masalah.html.

[19] A. S. Maula, "Perancangan Bisnis dan Analisis Kelayakan Usaha Rumah Kost di Perumahan Pakuan Regency kOTA bOGOR," *Telkom University Open Library,* 2022.

[20] H. Umar, "Study Kelayakan Bisnis Edisi 3 Revisi," 2001. [Online]. Available: https://www.kajianpustaka.com/2013/12/analisis-finansial.html.

[21] A. Wiajya and W. P. Ananta, Hukum Bisnis Properti Indonesia, Gramedia Widiasarana Indonesia, 2017.

[22] W. J. Stevenson, Manajement Operation, UK: Prentice Hall, 2009.

[23] kasmir., Studi Kelayakan Bisnis, Jakarta: Kencana, 2013.

[24] U. Husein, Metode Penelitian Untuk Tesis dan Bisnis, Jakarta: Grafindo Persada, 2005.

[25] W. Dian and W. , Pengantar Manajemen, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012.

[26] Sugiyono, Metodologi Penelitian Bisnis, Bandung: Alfabeta, 2014.

[27] D. Wijayanto., Pengantar Manajemen, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012.

[28] H. Umar, Metode Penelitian Untuk Tesis Dan Bisnis, Jakarta: Grafindo Persada, 2005.

[29] H. Umar, Study Kelayakan Bisnis Edisi 3 Revisi, 2001.

[30] A. Wijaya and W. P. Ananta, Hukum Bisnis Properti Indonesia, Gramedia Widiasarana Indonesia, 2017.