

ANALISA KELAYAKAN PRODUKSI COACH JACKET ABAREL TERHADAP ASPEK PASAR, ASPEK TEKNIS, DAN ASPEK FINANSIAL

ANALYSIS OF THE FEASIBILITY OF COACH JACKET ABAREL PRODUCTION ON MARKET ASPECTS, TECHNICAL ASPECTS, AND FINANCIAL ASPECTS

Andrian Bima Ardianta¹, Ir. Budi Praptono, M.M.², Bobby Hera Sagita, S.E., M.M.³

^{1, 2, 3}Program S1 Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom

¹andrian.bima@gmail.com, ²budipraptono@telkomuniversity.ac.id, ³bobyhs@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

ABAREL merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang fashion khususnya jaket. ABAREL tidak memproduksi produknya secara mandiri namun masih melalui kerjasama vendor dan menjualnya melalui media online. Meskipun begitu, kualitas dari produk ABAREL dibuat semaksimal mungkin karena vendor yang dipilih juga memiliki reputasi yang baik.

Pada penelitian ini, peneliti akan memberikan saran untuk meningkatkan keuntungan perusahaan dengan cara melakukan estimasi produksi yang seharusnya dicapai agar keuntungan bisa terus meningkat. Hal tersebut juga akan berdampak terhadap modal yang nantinya dibutuhkan namun seiring jalan juga akan meningkatkan keuntungan perusahaan.

Dalam penelitian ini, metode yang digunakan yaitu dengan melakukan analisis kelayakan sebagai dasar untuk menentukan keuntungan perusahaan. Pada penelitian ini aspek-aspek penting akan diperhitungkan mulai dari aspek pasar, teknis, dan finansial sehingga menemukan keputusan terbaik bagi perusahaan.

Pada penelitian ini dilakukan riset pasar dengan pembuatan kuesioner yaitu untuk mengetahui pasar sasaran yang ingin dituju. Selain itu data penjualan juga diambil guna memprediksi penjualan periode berikutnya.

Kata Kunci: Jaket, Produksi, Analisis Kelayakan.

Abstract

ABAREL is a business engaged in fashion, especially jackets. ABAREL does not produce its products independently but is still through vendor collaboration and selling them through online media. Even so, the quality of ABAREL products is made to the maximum extent possible because the chosen vendor also has a good reputation.

In this study, researchers will provide advice to increase company profits by making estimates of production that should be achieved so that profits can continue to increase. This will also have an impact on the capital that will be needed but along the way will also increase the company's profits.

In this study, the method used is by conducting a feasibility analysis as a basis for determining company profits. In this study important aspects will be taken into account starting from the market, technical, and financial aspects so as to find the best decision for the company.

In this study, market research was conducted by making questionnaires, namely to find out the target market to be targeted. In addition, sales data is also taken to predict the sale of the next period.

Keywords: *Jackets, Production, Feasibility Analysis.*

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sandang atau pakaian merupakan salah satu kebutuhan primer dan sangat dibutuhkan oleh semua orang dari berbagai kalangan, tak terkecuali jaket. Semenjak viralnya Jokowi ketika memakai jaket saat touring dan Dilan yang selalu memakai jaket andalannya, trend untuk menggunakan jaket di Indonesia mengalami peningkatan yang cukup pesat. Jokowi dan Dilan telah membentuk trend jaket yang sempat booming di Indonesia yang menyebabkan banyak orang menjadi konsumtif terhadap jaket. Selain karena faktor trend, jaket juga diperlukan untuk melindungi tubuh dari faktor lingkungan seperti cuaca. Perubahan cuaca juga sangat berpengaruh pada penjualan jaket. Tak hanya itu bahkan sekarang jaket juga digunakan untuk menutupi kulit dari paparan sinar matahari, oleh sebab itu model jaketpun semakin beragam dan bahan yang digunakan juga semakin bervariasi seperti eiger yang terkenal dengan jaket tebalnya dan merk lain seperti HnM dan Champion yang terkenal dengan

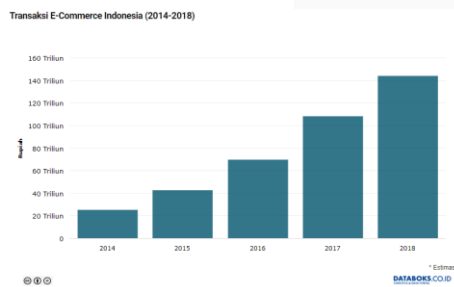
jaket/sweater berbahan tipis karena untuk kebutuhan fashion.. Bahkan untuk mengikuti model jaket yang selalu berkembang produsen berlomba-lomba untuk membuat jaket se bagus mungkin agar konsumen selalu tertarik dengan produk yang ditawarkan. Menurut Bapak Hutman, salah satu pemilik bisnis online dengan nama toko Golden Apparel, beliau mengatakan bahwa penjualan jaket merupakan penjualan yang paling banyak menyumbang keuntungan karena jaket bisa dijual dengan keuntungan hingga 100% dan akan terus meningkat penjualannya tiap tahunnya. Sementara produk fashion lain seperti kaos, kemeja, dan celana hanya mampu menghasilkan keuntungan maksimal 50%. Dan hal itu juga terjadi pada penjualan produk pertama ABAREL yang perkembangan penjualannya bisa dilihat sebagai berikut.

Data penjualan ABAREL periode pertama.

Periode (Bulan)	Jumlah Penjualan	%
November	Rp 600.000	
Desember	Rp 450.000	-33%
Januari	Rp 900.000	50%
Februari	Rp 750.000	-20%
Maret	Rp 1.350.000	44%
April	Rp 1.950.000	31%
Rata-rata kenaikan		14%

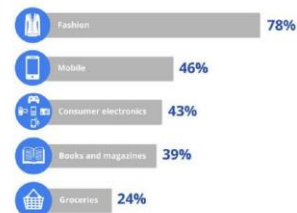
Pada periode pertama penjualan sudah mengalami peningkatan rata-rata, namun masih tidak stabil karena faktor kesibukan dan media penjualan yang masih kurang yaitu hanya menggunakan dua buah toko online dan sempat menitipkan pada kios offline namun tidak ada yang terjual. Hal tersebut menunjukkan bahwa penjualan melalui media online cukup menjanjikan apabila dikembangkan lebih lanjut. berikut merupakan perkembangan transaksi e-commerce di Indonesia.

Perkembangan transaksi e-commerce di Indonesia
(Sumber : databoks.katadata.co.id)



Barang yang paling banyak dibeli di toko online
(Sumber : www.idea.or.id)

BARANG YANG PALING BANYAK DIBELI DI TOKO ONLINE



Sumber: **idEA**

Terlepas dari hal tersebut, berdasarkan kondisi yang ada di Indonesia dengan iklim tropis, jaket yang cocok diproduksi yaitu memiliki model fashionable, bahannya tidak terlalu tebal namun bisa menahan hembusan angin, tidak gerah ketika dikenakan, serta mudah dibersihkan dari debu dan tidak mudah menyerap air. Maka dari itu penulis akan memanfaatkan peluang tersebut dengan cara memproduksi jaket coach dengan merk "ABAREL" dimana jaket yang diproduksi akan disesuaikan dengan kondisi di Indonesia namun harga yang ditawarkan tetap masuk akal. Namun agar penjualan lebih meningkat harus dipastikan terlebih dahulu model jaket seperti apa yang diinginkan oleh pasar. Maka dari itu sebelum memulai hal tersebut langkah awal yang perlu dilaksanakan oleh penulis yaitu melakukan analisis kelayakan usaha agar usaha yang dijalankan nantinya bisa berjalan sesuai rencana dan bisa mencapai target yang diharapkan. Dengan adanya analisis kelayakan maka pemilik usaha akan mengetahui aspek-aspek apa saja yang akan mendukung jalannya usaha serta memprediksi kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi ketika nantinya usaha tersebut mulai berjalan.

B. Perumusan Masalah

Dalam penelitian ini rumusan masalah yang diambil yaitu :

1. Bagaimana kelayakan pengembangan usaha ABAREL jika ditinjau dari aspek pasar ?
2. Bagaimana kelayakan pengembangan usaha ABAREL jika ditinjau dari aspek teknis ?
3. Bagaimana kelayakan pengembangan usaha ABAREL jika ditinjau dari aspek keuangan ?
4. Apa bahan yang cocok untuk jaket agar sesuai dengan kondisi di Indonesia?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Melakukan analisa mengenai kelayakan usaha clothing ABAREL jika ditinjau dari aspek pasar.
2. Melakukan analisa mengenai kelayakan usaha clothing ABAREL jika ditinjau dari aspek teknis.
3. Melakukan analisa mengenai kelayakan usaha clothing ABAREL jika ditinjau dari aspek keuangan.
4. Menganalisa pemilihan bahan yang sesuai untuk produksi jaket mengacu pada situasi lingkungan di Indonesia.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang bisa diambil dari penelitian kali ini yaitu :

1. Bisa menjadi usulan atau pertimbangan bagi pemula yang ingin membuka usaha serta menjadi dasar pertimbangan bagi pemilik usaha untuk menentukan langkah yang akan diambil untuk mengembangkan usaha selanjutnya.
2. Bisa menjadi referensi dan berbagi ilmu tentang analisis kelayakan usaha terhadap pelaku usaha dari bidang yang sama maupun dari bidang yang berbeda.
3. Menjadi tolak ukur bagi usaha yang lain apakah usaha yang akan dijalankan sudah masuk dalam kategori layak atau belum layak.
4. Menjadi acuan untuk pihak lain apabila ingin melakukan penelitian yang serupa.

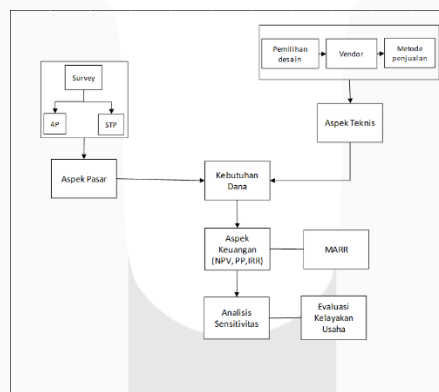
E. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah usaha *clothing* ABAREL.
2. Dalam penelitian ini aspek yang tidak dibahas yaitu aspek lingkungan dan aspek manajemen karena usaha ini berbasis media *online*.

II. METODOLOGI PENELITIAN

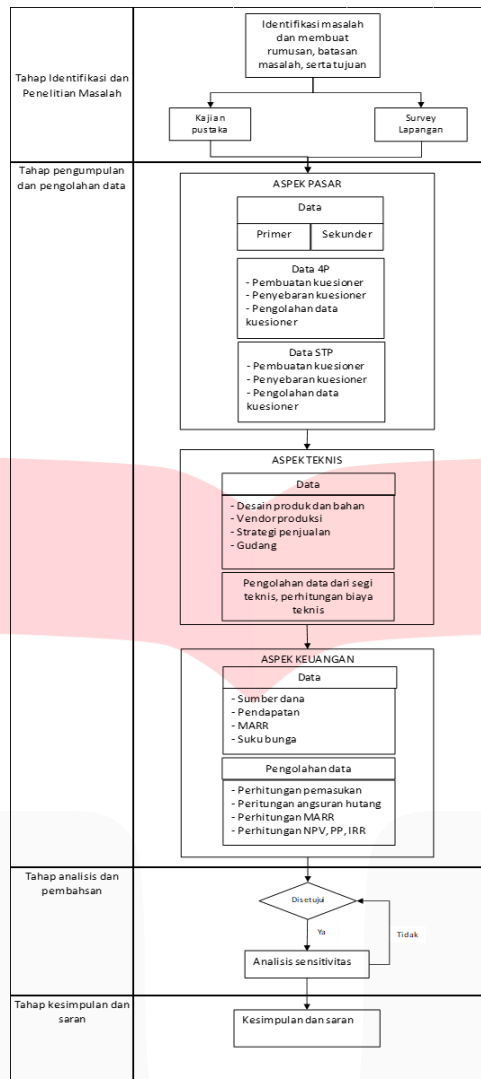
A. Model Konseptual



Model Konseptual

Penelitian ini menggunakan tiga aspek untuk menentukan kelayakan dari usaha yang akan didirikan yaitu diawali dari aspek pasar, kemudian aspek teknis, dan yang terakhir aspek keuangan. Aspek pasar sendiri yang akan dicari yaitu terdiri dari 4P dan STP. Kemudian untuk aspek teknis yaitu menganalisa proses perancangan produk, vendor, dan strategi penjualan yang baik dan cocok untuk dijadikan lahan usaha. Aspek yang terakhir yaitu aspek keuangan di mana pada proses ini akan di analisis mulai dari modal hingga keuntungan yang didapat dengan menggunakan metode Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), dan Internal Rate of Return (IRR) yang akan mengacu pada Minimum Attractive Rate of Return (MARR). Setelah selesai melakukan analisis terhadap ketiga aspek diatas maka langkah yang dilakukan berikutnya yaitu melakukan analisis sensitivitas yang berfungsi untuk mengetahui toleransi perubahan suatu variabel terhadap usaha ini sehingga usaha bisa tetap dinyatakan layak untuk di lanjutkan.

B. Sistematika Pemecahan Masalah



Sistematika Pemecahan Masalah

C. Pengolahan data

1. Aspek Pasar

Setelah dilakukan penyebaran kuesioner maka calon konsumen ABAREL memiliki karakteristik yaitu berusia 21-25 tahun, mayoritas perempuan (62 %), domisili Jawa Barat dan Jawa Tengah, pendidikan terakhir SMA/ sederajat, dan pekerjaan saat ini masih sebagai mahasiswa. Kemudian kuesioner selanjutnya mengenai karakteristik jaket yang diinginkan yang hasilnya sebagai berikut :

- Responden mengenakan hampir setiap hari dan hampir pada situasi apapun dalam lingkungan *outdoor*.
- Jangka waktu pembelian jaket tiap responden berbeda-beda, ada yang rutin, hingga tidak tentu menunggu jaket yang dimiliki rusak terlebih dahulu.
- Ketika memilih sebuah jaket dan hendak membeli sebuah jaket responden memilih model, tingkat kenyamanan, merk, serta harga dan kualitas dari jaket yang akan dibeli.
- Karakteristik jaket yang disukai mayoritas responden yaitu tebal namun tidak panas ketika dikenakan, *simple, stylish*, namun tetap bisa melindungi dari suhu dingin.
- Merk yang sering di beli yaitu Nevada, Adidas, HnM, Flava, Nike, Eiger, AHHA, Live haf, Pull and Bear, Uniqlo, levis, 3second, Giordano, Cressida, Cardinal, brand lokal. Brand-brand tersebut nantinya akan dijadikan acuan untuk menentukan desain serta menentukan harga agar bisa ikut bersaing di pasaran. Harga yang ditentukan yaitu Rp 150.000 per buah, harga tersebut dipilih karena tidak terlalu mahal untuk kategori merk baru dan tidak terlalu terlihat murahan karena masih berada dalam lingkup harga brand-brand yang ada.

- f. Hal yang membuat tertarik ketika akan membeli jaket yaitu promo, karena mayoritas calon konsumen masih pelajar/Mahasiswa wajar ketika hal utama yang diperhatikan yaitu harga dan promo yang ditawarkan.
- g. Mayoritas responden banyak mendapatkan informasi mengenai jaket yang diinginkan melalui media sosial dan langsung datang ke toko untuk melihat-lihat.maka dari itu produk dari ABAREL nantinya selain di *upload* pada media sosial juga akan di titipkan untuk dipajang pada toko ataupun kios yang nantinya mau diajak kerja sama.
- h. Sesuai dengan perkembangan zaman, mayoritas responden membeli jaket melalui media sosial, toko , dan *e-commerce* yang ada seperti Bukalapak, Tokopedia, Shoopee, dan sebagainya.
- i. Banyak responden yang merasa cukup puas namun ada juga yang biasa saja dan bahkan bosan melihat produk yang ada di pasaran. Namun karena lebih banyak yang merasa puas maka produk ABAREL nantinya cukup mengembangkan desain dari produk-produk yang ada dipasaran dan desainnya bisa mengacu pada merk-merk yang telah disebutkan di poin sebelumnya.

Kemudian berdasarkan segi penjualan, ABAREL memiliki peningkatan penjualan yang cukup bagus yaitu 14% dan pada saat itu masih menggunakan *platform* penjualan sebanyak dua buah yaitu Bukalapak dan Tokopedia.

Peramanaln produk yang harus dibuat.

keterangan	penjualan (buah)	waktu (bulan)	media penjualan	penjualan perbulan	penjualan per media/ bulan
penjualan asli	40	6	2	7	3
peramalan (dikalikan 9)	360	6	5	60	12

Proyeksi penjualan awal

Tahun	Penjualan	Total Produk
2019	Rp 14.711.695,11	98,07796742
2020	Rp 16.826.658,46	112,1777231
2021	Rp 19.245.670,39	128,3044692
2022	Rp 22.012.441,12	146,7496075
2023	Rp 25.176.964,71	167,8464314

Sehingga bisa diperoleh 4P dan STP sebagai berikut :

1. 4P

PRODUCT : Jaket tebal namun tidak panas saat digunkan, memiliki desain yang simple namun tetap bisa bergaya dan menunjang aktivitas sehari-hari. Desain jaket lebih megarah ke desain *hoodie*.

PRICE : memiliki harga Rp. 150.000 .

PLACE : Bukalapak, Tokopedia, Shopee, Lazada, Jd.id.

PROMOTION : melalui sosial media, website dan e-commerce.

2. STP

1. *Segmenting* :

a. Segmentasi Geografis

Mencoba memasarkan produk di area pulau Jawa terutama Jawa Tengah dan Jawa Barat.

b. Segmentasi Demografis

Usia : Jaket yang di produksi yaitu untuk usia 21-25 tahun

Kelas Sosial : Ditujukan bagi masyarakat kelas menengah.

c. Segmentasi Psikografis

Jaket di tujukan untuk menunjang kegiatan sehari-hari dengan desain yang simple namun tetap bisa dipakai bergaya dan nyaman di pakai.

2. *Targeting* :

Seluruh masyarakat di pulau Jawa terutama kalangan mahasiswa dengan cara memberikan harga dan promo yang cocok bagi kalangan tersebut. Dengan kualitas tinggi namun harga rendah dan masuk akal.

3. *Positioning* :

Memposisikan diri sebagai target pasar yang tidak akan kalah dengan model jaket lainnya. Melayani konsumen dengan baik, dan membuat jaket dengan desain yang menarik dan fungsional.

Selain itu, penjualan ABAREL mengalami peningkatan rata-rata sebesar 14% sehingga dari segi aspek pasar usaha ini bisa dikatakan layak.

2. Aspek Teknis

Untuk mempromosikan dan memasarkan produknya, ABAREL sudah memiliki akun Line, Bukalapak, dan Instagram yang telah digunakan pada saat pertama kali memasarkan produk. Kemudian selain itu ABAREL juga sedang mengembangkan website yang dijadikan sebagai katalog agar konsumen bisa melihat produk-produk ABAREL Untuk memenuhi aspek teknis maka hal yang dilakukan yaitu pertama yaitu menentukan desain jaket, berdasarkan hasil kuesioner maka diperoleh desain jaket sebagai berikut :

Kriteria jaket yang disukai konsumen

VARIABEL	HASIL
Bahan jaket	Terry
Desain leher jaket	Memiliki kupluk (<i>hoodie</i>)
Tipe penutup jaket	Tanpa kancing dan resleting (seperti sweater)
Model pergelangan tangan	Berbahan karet lentur yang menyesuaikan bentuk pergelangan
Bagian bawah jaket	Menempel di pinggul, tidak terlalu longgar
Model kantong	Tanpa penutup kantong
Letak kantong jaket	Depan perut bagian tengah, tembus dari samping
Hiasan yang diinginkan	Berupa tulisan (mayoritas menyukai desain <i>simple</i>)
Posisi hiasan	Bagian depan jaket

Kemudian setelah mendapatkan kriteria jaket yang akan diproduksi, maka selanjutnya yaitu menentukan vendor. Vendor jaket yang dipilih yaitu mo.co karena harganya lebih murah namun hasilnya tetap memuaskan, lalu untuk vendor label yang dipilih yaitu Buana Label karena hasil yang dikerjakan rapi dan memuaskan, dan yang terakhir yaitu vendor packaging yang dipakai yaitu *twinbpackaging* karena harga relatif terjangkau dan hasil juga bagus. Ketiga vendor tersebut beradadi kawasan Bandung agar mudah dalam berkoordinasi dan hemat ongkos pengiriman.

3. Aspek Finansial

Peramalan produksi jaket ABAREL

Tahun	Bahan Baku
2018	Rp 77.561.262
2019	Rp 88.711.522
2020	Rp 101.464.751
2021	Rp 116.051.392
2022	Rp 132.735.020
2023	Rp 151.817.097
2024	Rp 173.642.427

Proyeksi peramalan penjualan setelah dikali 9

Tahun	Penjualan	Total Produk
2019	Rp 132.405.256,02	882,7017068
2020	Rp 151.439.926,15	1009,599508
2021	Rp 173.211.033,49	1154,740223
2022	Rp 198.111.970,10	1320,746467
2023	Rp 226.592.682,38	1510,617883
2024	Rp 259.167.801,33	1727,785342

Working Capital

Working Capital	Biaya
Biaya Bahan Baku	Rp 88.711.522
Beban Listrik	Rp 1.200.000
Bahan Perlengkapan	Rp 980.000
Internet	Rp 1.320.000
Isolasi	Rp 252.000
Spidol	Rp 336.000
Maintenance website	Rp 330.000
E-commerce	Rp 3.600.000
Sewa gudang	Rp 5.500.000
Edit Gambar	Rp 1.200.000
TOTAL	Rp 103.833.822

Tabel tersebut belum termasuk investasi tetap sebesar Rp 3.073.000 dan biaya SIUP sebesar Rp 2.700.000. Apabila ditambah dengan investasi tetap dan SIUP maka total dana yang diperlukan yaitu Rp 109.584.822 yang kemudian akan dibagi menjadi dua sumber dana yaitu 70% dana yang berasal dari modal sendiri dan 30% dana yang berasal dari pinjaman bank. Jika diakumulasikan maka akan menghasilkan nominal modal sendiri sebesar Rp 76.709.375 dan dan pinjaman bank sebesar Rp 32.584.822.

Tahun	Aspek Kelayakan					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Periode	0	1	2	3	4	5
Cash out	Rp 109.584.822				Rp 3.411.313	
Cash in		Rp 28.169.297	Rp 33.996.250	Rp 40.707.520	Rp 48.431.458	Rp 57.297.247
Salvage Value						Rp 2.558.485
Working Capital						Rp 103.833.822
Netcash	Rp (109.584.822)	Rp 28.169.297	Rp 33.996.250	Rp 40.707.520	Rp 45.020.145	Rp 163.689.553
p/f Factor (7%)	1,000	0,935	0,873	0,816	0,763	0,713
NPV	Rp (109.584.822)	Rp 26.326.446	Rp 29.693.641	Rp 33.229.462	Rp 34.345.653	Rp 116.708.389
NPV Kumulatif	Rp (109.584.822)	Rp (83.258.376)	Rp (53.564.734)	Rp (20.335.272)	Rp 14.010.381	Rp 130.718.770

Interest Rate	7,00%
NPV	Rp 130.718.770
PBP	3.858tahun
IRR	32,1%
MARR	10%

Tabel Tabel diatas menunjukkan bahwa NPV memiliki angka > 0 , maka usaha dikatakan layak untuk dilanjutkan. Kemudian *Payback Period* berada di jangka waktu 3,88 tahun atau 3 tahun 10 bulan. Sementara itu IRR pada usaha ini memiliki nilai 32,1% , artinya bisa dikatakan layak karena memiliki nilai lebih besar dari MARR yaitu 10%. Berikut ini merupakan tabel rugi laba dari perhitungan produksi jaket ABAREL.

RUGILABA						
Tahun	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Pendapatan						
Pendapatan Penjualan	Rp 132.405.256	Rp 151.439.926	Rp 173.211.033	Rp 198.111.970	Rp 226.592.682	Rp 259.167.801
Total Pendapatan	Rp 132.405.256	Rp 151.439.926	Rp 173.211.033	Rp 198.111.970	Rp 226.592.682	Rp 259.167.801
Cost of Goods Sold						
Biaya Langsung						
Biaya Material Langsung	Rp 88.711.322	Rp 101.464.751	Rp 116.051.392	Rp 132.735.020	Rp 151.817.097	Rp 173.642.427
Total Biaya Langsung	Rp 88.711.322	Rp 101.464.751	Rp 116.051.392	Rp 132.735.020	Rp 151.817.097	Rp 173.642.427
Biaya Overhead Pabrik						
Beban Listrik	Rp 1.200.000	Rp 1.233.960	Rp 1.268.881	Rp 1.304.790	Rp 1.341.716	Rp 1.379.687
Beban Depresiasi Peralatan	Rp 762.750	Rp 762.750	Rp 762.750	Rp 762.750	Rp 852.828	Rp 852.828
Bahan Habis Pakai	Rp 1.384.300	Rp 1.423.476	Rp 1.463.760	Rp 1.505.184	Rp 1.547.781	Rp 1.591.583
Total Biaya Overhead Pabrik	Rp 3.347.050	Rp 3.420.186	Rp 3.495.391	Rp 3.572.725	Rp 3.742.325	Rp 3.824.098
Total Cost Of Goods Sold	Rp 92.058.372	Rp 104.884.936	Rp 119.546.784	Rp 136.307.745	Rp 155.559.423	Rp 177.466.525
Pendapatan Sebelum Operasi	Rp 40.346.684	Rp 46.554.990	Rp 53.664.250	Rp 61.804.225	Rp 71.033.260	Rp 81.701.276
Biaya Operasi Lainnya						
Internet	Rp 1.320.000	Rp 1.357.356	Rp 1.395.769	Rp 1.435.269	Rp 1.475.888	Rp 1.517.655
Isolasi labkan	Rp 252.000	Rp 259.132	Rp 266.465	Rp 274.006	Rp 281.760	Rp 289.734
Spidol	Rp 336.000	Rp 345.509	Rp 355.287	Rp 365.341	Rp 375.680	Rp 386.312
Sewa gudang	Rp 5.500.000	Rp 5.655.650	Rp 5.815.705	Rp 5.980.289	Rp 6.149.532	Rp 6.323.563
E-commerce	Rp 3.600.000	Rp 3.701.880	Rp 3.806.643	Rp 3.914.371	Rp 4.025.148	Rp 4.139.060
Maintenance website	Rp 330.000	Rp 339.339	Rp 348.942	Rp 358.817	Rp 368.972	Rp 379.414
Edit Gambar	Rp 1.200.000	Rp 1.233.960	Rp 1.268.881	Rp 1.304.790	Rp 1.341.716	Rp 1.379.687
Total Biaya Operasi Lainnya	Rp 12.538.000	Rp 12.892.825	Rp 13.257.692	Rp 13.632.885	Rp 14.018.696	Rp 14.415.425
EBIT (Earning Before Interest and Tax)	Rp 27.808.684	Rp 33.662.165	Rp 40.406.558	Rp 48.171.340	Rp 57.014.564	Rp 67.285.852
Beban Bunga	Rp 2.067.308	Rp 1.534.050	Rp 962.028	Rp 348.654	Rp -	Rp -
EBT (Earning Before Tax)	Rp 25.741.176	Rp 32.128.114	Rp 39.444.530	Rp 47.822.686	Rp 57.014.564	Rp 67.285.852
Pajak (1%)	Rp 257.412	Rp 321.281	Rp 394.445	Rp 478.227	Rp 570.146	Rp 672.859
EAT (Earning After Tax)	Rp 25.483.764	Rp 31.806.833	Rp 39.050.084	Rp 47.344.459	Rp 56.444.418	Rp 66.612.993

Seperti yang tertera pada tabel, pendapatan yang diperoleh tidak pernah mengalami kerugian dan setiap tahunnya akan selalu meningkat, hal ini menunjukkan usaha ini layak untuk dijalankan.

4. Analisis Sensitivitas

a. Perubahan pinjaman modal Bank

Modal pinjaman	NPV	PBP	IRR	Angsuran/bulan
40%	Rp 130.632.301	3,88	32,1%	Rp 1.049.657
60%	Rp 130.459.364	3,88	32,0%	Rp 1.574.486
80%	Rp 130.286.426	3,88	32,0%	Rp 2.099.315
100%	Rp 130.113.489	3,89	32,0%	Rp 2.624.144

Setelah dilakukan perhitungan hingga 100% dan diperoleh hasil tersebut, ternyata jumlah persentase pinjaman tidak berpengaruh signifikan terhadap NPV, PBP, dan IRR. Namun yang terkena dampak paling signifikan yaitu jumlah angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya. Apabila jumlah pinjaman semakin besar maka jumlah angsuran setiap bulannya semakin besar karena nominal bunga juga ikut bertambah begitupun sebaliknya.

b. Modal dana pribadi

Apabila usaha yang dilakukan menggunakan 100% dana sendiri maka akan dihasilkan sebagai berikut :

NPV : Rp 130.978.176

PBP : 3,88 tahun

IRR : 32,1%

Setelah dihitung ternyata apabila menggunakan modal sendiri mendapatkan hasil yang lebih maksimal meskipun tidak terlalu signifikan, namun karena usaha ini masih awal dirintis maka masih tetap membutuhkan pinjaman untuk keperluan modal usaha.

c. Peningkatan biaya produksi

Pada saat tahun pertama berjualan, ABAREL menjual produk jaketnya dengan harga Rp. 150.000 dari modal awal sebesar 67% dari harga jual yaitu Rp. 100.000 per jaket. Data itupun menjadi acuan untuk melakukan analisis kelayakan. Apabila harga produk di vendor meningkat, namun harga jual tetap di angka itu, maka hasilnya akan menjadi seperti tabel dibawah ini.

Harga modal	NPV	PBP	IRR
70 %	Rp 108.479.195	4,05	29,2%
80%	Rp 34.347.278	4,68	16,0 %
82%	Rp 19.520.895	4,82	12,4%
83%	Rp 12.107.703	4,89	10,5%
84%	Rp 4.694.511	4,96	8,4%

Apabila dikonversikan ke dalam persentase maka harga modal maksimal tidak boleh melebihi 83% dari harga jual agar IRR bisa lebih besar dari MARR yaitu 10%. Dan PBP juga akan semakin bertambah lama dikarenakan keuntungan yang diperoleh sangat kecil.

III. KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

1. Aspek Pasar
Berdasarkan hasil penelitian ini, maka aspek pasar dari ABAREL ini dikatakan layak karena berdasarkan survey yang telah dilakukan responden memberikan tanggapan yang bagus serta laporan keuangan dari penjualan ABAREL di periode awal juga menunjukkan peningkatan yang cukup baik.
2. Aspek Teknis
Dari segi aspek teknis, ABAREL telah dinyatakan layak karena telah membuat akun sosial media dan media penjualan berupa Line, Instagram, dan Bukalapak. ABAREL juga telah mendapat vendor yang cukup lengkap yaitu :
Vendor Jaket : mo.co
Vendor Label : Buana Label
Vendor packaging : Twinbpackaging
3. Aspek Keuangan
Aspek keuangan ABAREL dinyatakan layak karena memiliki nilai NPV > 0, PP > MARR, dan IRR yang sudah memenuhi kriteria dengan hasil perhitungan sebagai berikut :
NPV : Rp 130.718.770
PP : 3,88 tahun
IRR : 32,1%
MARR : 10%
4. Sensitivitas
Ada 3 buah poin yang dilakukan uji sensitivitas dan berikut merupakan kesimpulan berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan :
 - d. Semakin tinggi jumlah pinjaman yang diambil tidak berpengaruh signifikan terhadap NPV, PBP, dan IRR yang diperoleh. Namun yang akan berdampak langsung adalah semakin tingginya jumlah angsuran yang harus dibayarkan.
 - e. Apabila seluruh modal yang digunakan berasal dari dana pribadi maka hasil yang diperoleh baik itu NPV, PBP, maupun IRR akan lebih maksimal namun melihat dari segi perekonomian memang harus tetap membutuhkan pinjaman dari bank. Keputusan mengambil pinjaman dari bank juga dipilih karena mengantisipasi apabila terjadi kerugian maka masih bisa dilakukan angsuran sehingga bisa sedikit demi sedikit menutup kerugian dan tidak langsung rugi banyak.
 - f. Apabila harga produksi vendor meningkat maka harus diantisipasi agar harga produksi tidak melebihi 83% dari harga jual. Hal itu dikarenakan apabila melebihi 83% harga jual maka NPV yang diperoleh akan kecil, PBP semakin besar, dan IRR juga tidak dikatakan layak karena kurang dari MARR. Hal tersebut akan berdampak fatal yaitu merugikan perusahaan.

B. SARAN

1. Saran bagi yang ingin memulai usaha :
 - a. Lakukan survey terlebih dahulu untuk memprediksi permintaan pasar yang akan datang.
 - b. Tentukan persentase keuntungan setiap produk sebelum memproduksi barang.
 - c. Pilihlah Bank atau pihak yang tepat sebelum memutuskan untuk meminjam dana.
 - d. Apabila dana yang dimiliki hanya terbatas jangan memaksakan untuk memakai modal sendiri keseluruhan.
2. Saran untuk peneliti selanjutnya yaitu agar mencari data yang lebih beragam agar semakin banyak acuan yang bisa dijadikan sebagai pertimbangan untuk keputusan yang akan diambil.
3. Saran bagi penelitian selanjutnya yaitu carilah referensi yang berasal dari peneliti yang sudah memiliki akreditasi, misalnya sumber berasal dari perguruan tinggi ternama.

Daftar Pustaka

- [1] Makhrusin, Ahmad. Desember 2014, "Analisa Kelayakan Usaha Sirup Buah". https://www.academia.edu/10794874/Proposal_Analisis_Kelayakan_Usaha, 11 September 2018.
- [2] Lazuardi, Reza Fiqhi, Lisye Fitria, Abu Bakar, Januari 2014, "Analisis Kelayakan Usaha Mobile Carwash di Kota Bandung". <http://ejurnal.itenas.ac.id/index.php/rekaintegra/article>, Vol. 1, 15 September 2018.

- [3] Winantara, I Made Yogi, Abu Bakar, Ratna Puspitaningsih, Juli 2014. “Analisis Kelayakan Usaha Kopi Luwak di Bali”. <https://ejournal.itenas.ac.id/index.php/rekaintegra/article/viewFile/545/770> , Vol. 3, 15 September 2018.
- [4] Mujiningsih, Mega Indah, 29 Agustus 2013, “Analisis Kelayakan Usaha dan Pengembangan Industri Kecil Tempe Di Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar”. <http://lib.unnes.ac.id/18203/1/7450406513.pdf> , 15 September 2018.
- [5] Fauzan, Budi Praptono, Ir.,MM, Nurdinintya Athari Supratman., S.Si., MT., 2 Agustus 2015, “ANALISIS KELAYAKAN PEMBUKAAN TOKO DISNECK MERCHANDISE DILIHAT DARI ASPEK PASAR, ASPEK TEKNIS, ASPEK KEUANGAN, DAN ASPEK MANAJEMEN”. http://repository.telkomuniversity.ac.id/pustaka/files/101928/jurnal_eproc/analisis-kelayakan-pembukaan-toko-disneck-merchandise-dilihat-dari-aspek-pasar-aspek-teknis-aspek-keuangan-dan-aspek-manajemen.pdf , Vol 2, 18 September 2018.
- [6] Hadijah, Siti, Endang Chumaidiyah, Atya Nur Aisha, April 2015, “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha CV. Arga Konveksi di Kota Depok, Ditinjau dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, dan Aspek Finansial”. http://repository.telkomuniversity.ac.id/pustaka/files/100360/jurnal_eproc/analisis-kelayakan-pengembangan-usaha-cv-arga-konveksi-di-kota-depok-ditinjau-dari-aspek-pasar-aspek-teknis-dan-aspek-finansial.pdf , Vol. 2, 18 September 2018.
- [7] Suliyanto. 2010. Studi Kelayakan Bisnin. Yogyakarta. Andi Offset cv
- [8] Sugiono. 2017. Metodologi Penelitian. Bandung. Alfabeta cv