

ANALISIS KELAYAKAN SISTEM *SPECIALIST PRINTING DELIVERY (SPD)* PADA TOKO PUTRI KURNIA DITINJAU DARI ASPEK PASAR, ASPEK TEKNIS, DAN ASPEK KEUANGAN

FEASIBILITY ANALYSIS OF *SPECIALIST PRINTING DELIVERY (SPD)* SYSTEM IN PUTRI KURNIA STORE BE REVIEWED FROM MARKET ASPECT, TECHNICAL ASPECT AND FINANCIAL ASPECT

Muhammad Raihan R¹, 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
¹raihanmhammad17@gmail.com, ²budipraptono@telkomuniversity.ac.id, ³bobyhs@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Toko Putri Kurnia merupakan usaha penjualan alat tulis kantor dan menyediakan jasa *printing* maupun *fotocopy*. Saat ini Toko Putri Kurnia terletak di Jl. Bangbarung Raya no. 60 Kota Bogor. Bisnis ini sudah berjalan 5 tahun. Penerapan *printing* baru pada tahun 2016 di Toko Putri Kurnia. Dalam 2 tahun, pendapatan dari jasa *printing* ini tidak meningkat setiap tahunnya. Maka dari itu Toko Putri Kurnia membuat inovasi yaitu *Specialist Printing Delivery (SPD)* yaitu jasa pengantaran *printing* dokumen. Dikarenakan baru berjalannya bisnis, studi kelayakan bisnis harus dilakukan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah jasa *Specialist Printing Delivery (SPD)* ini sudah layak untuk dijalankan ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial. Analisis aspek pasar digunakan untuk menentukan pasar potensial, pasar tersedia dan pasar sasaran. Setelah mengumpulkan data pasar dengan penyebaran kuesioner, didapatkan persentase pasar potensial yaitu sebesar 95%, pasar tersedia sebesar 94% dari pasar potensial, dan pasar sasaran sebesar 1% dari pasar tersedia. Analisis aspek teknis dilakukan untuk melihat pengeluaran dan pemasukkan yang terjadi didalam bisnis jasa *Specialist Printing Delivery (SPD)* dalam 5 tahun yang akan datang. Hasil dari perhitungan aspek finansial, didapatkan nilai NPV (*Net Present Value*) sebesar Rp 44.076.324, nilai IRR (*Internal Rate of Return*) sebesar 40,68% dan nilai PBP (*Pay Back Period*) sebesar 3,6 tahun. Dikarenakan nilai IRR lebih besar dari nilai MARR yaitu 19,95% dan nilai NPV lebih besar dari 0, maka jasa *Specialist Printing Delivery (SPD)* dikatakan layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Analisis kelayakan, NPV, IRR, PBP, Toko Putri Kurnia

Abstract

Toko Putri Kurnia is a business selling office stationery and providing printing or photocopying services. At present Toko Putri Kurnia is located on Jl. Bangbarung Raya no. 60 City of Bogor. This business has been running for 5 years. Application of new printing in 2016 at Putri Kurnia Shop. Within 2 years, the income from printing does not increase every year. Therefore, Toko Putri Kurnia made an innovation, namely the Specialist Printing Delivery (SPD), which is a document printing delivery service. Because the business has just been running, studio business feasibility must be done. This Specialist Printing Delivery (SPD) is feasible to be implemented in terms of market aspects, technical aspects and financial aspects. Market analysis is used to determine potential markets, available markets and target markets. After collecting market data by collecting questionnaires, the potential market percentage was 95%, the available market was 94% of the potential market, and the target market was 1% of the available market. Technical aspects analysis is carried out to see additions and inclusions that occur in the Specialist Printing Service (SPD) service business in the next 5 years. The results of the calculation of financial aspects, obtained the value of NPV (Net Present Value) of Rp 44.076.324, the value of IRR (Internal Rate of Return) of 40,68% and PBP (Pay Back Period) of 3,6 years. Because the IRR value is greater than the MARR value of 19.95% and the NPV value is greater than 0, the Shipping Specialist Printing Delivery (SPD) service is feasible to run.

Keywords: Feasibility analysis, NPV, IRR, PBP, Putri Kurnia Store

1. Pendahuluan

Saat ini teknologi informasi dengan dunia bisnis merupakan dua hal yang saling berhubungan dan saling mendukung satu sama lain. Hal ini disebabkan oleh perkembangan yang cukup pesat pada bisnis yang berbasis teknologi khususnya di Indonesia. Bisnis berbasis teknologi yang paling sering digunakan yaitu melalui *social media*, *online shop*, *messenger group*, dan forum *online* untuk berbelanja hal tersebut dapat dilihat berdasarkan hasil riset MarkPlus Insight Netizen pada tahun 2013 seperti gambar 1 yaitu *messenger group* memiliki persentase paling tinggi

sebesar 27%, *forum online* untuk berbelanja memiliki persentase 26,6%, *social media* memiliki persentase 26,4%, dan *online shop* memiliki persentase 20%.



Gambar 1 Online Shopping Channel

Jasa *printing* pada Toko Putri Kurnia sudah ada selama 2 tahun dan tidak mengalami peningkatan pendapatan setiap tahunnya. *Specialist Printing Delivery* (SPD) merupakan sebuah inovasi yang dibuat oleh Toko Putri Kurnia. Sistem ini dibuat untuk membuat peningkatan pendapatan pada jasa *printing*. Karena bisnis ini baru berdiri, dibutuhkan studi kelayakan untuk menentukan apakah bisnis ini layak untuk dijalankan. Pada penelitian ini, studi kelayakan ditinjau berdasarkan aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial.

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Pengertian Studi Kelayakan

Studi kelayakan adalah suatu bahan yang digunakan untuk mempertimbangkan dalam mengambil keputusan, apakah diterima atau ditolak dari sebuah gagasan usaha atau proyek yang direncanakan. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan usaha yang akan dijalankan memberi manfaat baik dalam arti *financial benefit* maupun dalam arti *social benefit*

2.2 Aspek Pasar

Aspek pasar merupakan inti dari penyusunan studi kelayakan. Walaupun secara teknis hasil telah layak untuk dilaksanakan, tidak ada artinya kalau tidak dibarengi dengan adanya pemasaran dari produk yang dihasilkan. Dalam uraian aspek pasar, sekurang-kurangnya harus melingkupi peluang pasar, perkembangan pasar, penetapan pangsa pasar, dan langkah-langkah yang perlu dilakukan di samping kebijakan yang diperlukan. Aspek pasar dibagi menjadi 3, diantaranya adalah:

1. Pasar Potensial (*Potential Market*)

Pasar potensial adalah sekumpulan konsumen yang memiliki ketertarikan terhadap pasar penawaran tertentu.

2. Pasar Tersedia (*Available Market*)

Pasar tersedia adalah sekumpulan konsumen yang memiliki keinginan, penghasilan, dan akses dalam penawaran pasar tertentu.

3. Pasar Sasaran (*Target Market*)

Pasar sasaran adalah sebuah kelompok spesifik dari pelanggan potensial yang dijadikan sebagai sasaran dalam pemasaran suatu barang atau jasa.

2.3 Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan lanjutan dari aspek pasar. Kegiatan ini timbul apabila sebuah gagasan usaha/proyek sudah memiliki peluang yang bagus dalam segi pasar. Aspek-aspek dalam aspek teknis ialah masalah lokasi, luas produksi, proses produksi, peralatan yang digunakan, serta lingkungan yang berhubungan dengan proses produksi. Terdapat empat masalah pokok dihadapi perusahaan, yaitu:

1. Masalah Penentuan Lokasi

Penentuan lokasi sangatlah penting karena apabila salah dalam menganalisis akan berakibat meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya. Oleh karena itu, perlu dipertimbangkan bagaimana sebaiknya lokasi usaha yang ditentukan.

2. Masalah Desain

Pada masalah desain, masalah meliputi fasilitas yang digunakan pada proses operasi agar nantinya dapat dilakukan pengambilan keputusan pada bidang perancangan bangunan (design).

3. Masalah Operasional

Masalah operasional terjadi ketika sudah berjalannya proses produksi. Pada proses manufaktur pengambilan keputusan dalam masalah operasional meliputi rencana produksi, persediaan bahan baku, penjadwalan kerja pegawai, serta pengawasan kualitas dan biaya produksi.

4. Masalah Sarana dan Prasarana

Masalah ini terjadi apabila suatu alat yang digunakan untuk menunjang suatu proses tidak terpenuhi, contohnya adalah alat, bahan, dan kendaraan yang dapat mempermudah suatu bisnis.

2.4 Aspek Finansial

Jika semua gagasan usaha/proyek yang telah dirancang sudah layak dilihat dari aspek pasar dan teknis, langkah selanjutnya adalah mengadakan penilaian dari aspek *finansial*. Aspek finansial atau keuangan adalah aspek yang digunakan untuk menghitung semua pemasukan dan pengeluaran secara keseluruhan. Baik yang menyangkut dengan biaya investasi, modal kerja, maupun yang berhubungan dengan pengaruh proyek terhadap perekonomian masyarakat secara keseluruhan. Modal kerja sendiri terbagi menjadi tiga, diantaranya adalah

1. *Net Present Value (NPV)*

NPV (Net Present Value) adalah kriteria investasi yang banyak digunakan dalam mengukur apakah suatu proyek layak atau tidak. Apabila hasil perhitungan *net present value* lebih besar dari 0 (nol), dikatakan usaha/proyek tersebut layak untuk dilaksanakan dan jika lebih kecil dari 0 (nol) maka tidak layak untuk dilaksanakan.

$$NPV = \sum_n^N = 0 (Rn - Dn) \left(\frac{p}{f}, i\%, n \right)$$

Rn = arus kas masuk

Dn = arus kas keluar

(p/f, i%, n) = faktor present dan future dengan tingkat suku bunga i%

2. Payback Period (PBP)

PBP (Pay Back Period) adalah jangka waktu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan (*cash in flows*) secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk *present value*.

$$\text{Payback period} = \frac{\text{Nilai investasi}}{\text{Kas masuk bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

3. Internal Rate of Return (IRR)

IRR (*internal rate of return*) adalah ukuran kedua dari perhitungan kriteria investasi.

$$\text{IRR} = i_1 + \frac{\text{NPV}_1}{(\text{NPV}_1 - \text{NPV}_2)} (i_1 - i_2)$$

Keterangan :

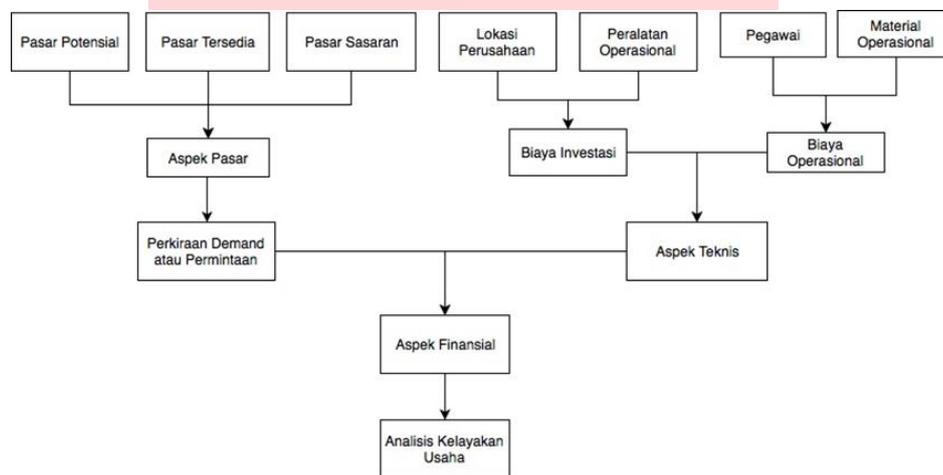
i_1 = tingkat diskon yang menghasilkan NPV+

i_2 = tingkat diskon yang menghasilkan NPV-

NPV1 = *Net Present Value* bernilai positif

NPV2 = *Net Present Value* bernilai negatif

3. Metodologi Penelitian



Gambar 2. Model Konseptual

Tahap pertama adalah analisis aspek pasar yang bertujuan untuk menentukan jumlah demand. Pertama kita harus mengetahui jumlah estimasi permintaan konsumen dari suatu barang atau jasa dengan menggunakan analisis pasar potensial yang akan mengetahui jumlah pasar yang tertarik. Selanjutnya adalah menganalisis pasar tersedia untuk mengetahui seberapa banyak konsumen yang bersedia. Setelah itu menganalisa pasar sasaran yang menghasilkan *demand* atau permintaan konsumen.

Tahap kedua yang dilakukan yaitu analisis aspek teknis yang dilakukan untuk mengoprasionalkan semua teknis yang dibutuhkan oleh Toko Putri Kurnia. Aspek ini meliputi lokasi perusahaan yang strategis, pegawai yang bekerja pada perusahaan, dan alat-alat yang akan digunakan oleh perusahaan. Aspek teknis menghasilkan biaya investasi dan biaya operational sebagai parameter perusahaan yang akan dianalisis selanjutnya di aspek finansial

Tahap Ketiga yang dilakukan yaitu analisis aspek finansial yaitu hasil yang sudah didapatkan pada aspek pasar dan aspek teknis selanjutnya akan dijadikan dimasukan ke dalam aspek finansial. Aspek finansial terjadi meliputi seberapa banyak biaya yang keluar untuk menutupi kebutuhan dari aspek pasar dan aspek teknis serta melakukan perhitungan NPV, IRR, dan PBP yang bertujuan agar memudahkan pengambilan keputusan layak atau tidak bisnis ini.

4. Pembahasan

1. Aspek Pasar

Pada aspek pasar data yang digunakan untuk pengumpulan dan pengolahan aspek pasar didapatkan dari penyebaran kuisioner. Setelah dilakukannya pengolahan data, didapatkan 3 jenis pasar yaitu:

a. Pasar potensial

Pasar potensial yaitu keminatan responden terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. Hasil dari kuesioner, persentase responden yang memiliki minat terhadap produk atau jasa yang ditawarkan *Specialist Printing Delivery (SPD)* Toko Putri Kurnia sebesar 95%.

- b. Pasar tersedia
Pasar tersedia yaitu responden yang memiliki keminatan terhadap produk atau jasa, kemampuan, daya beli dan ketersediaan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. Hasil dari kuesioner, persentase responden yang bersedia terhadap produk atau jasa yang ditawarkan sebesar 94% dari pasar tersedia.
- c. Pasar sasaran
Pasar sasaran yaitu bagian dari pasar tersedia. Pasar sasaran didasari oleh faktor faktor yang menjadi pertimbangan oleh perusahaan seperti kompetitor, tenaga kerja dan lain lain. Berdasarkan pertimbangan yang ada, *Specialist Printing Delivery* (SPD) Toko Putri Kurnia membidik pasar sasaran sebesar 1% dari pasar tersedia.
2. Aspek Teknis
Aspek teknis merupakan suatu aspek yang digunakan untuk mengidentifikasi proses pembangunan sebuah proyek dan pengoprasiaannya. Pada penelitian ini, pengolahan data yang dihasilkan dari aspek teknis berupa informasi berupa informasi produk, lokasi dan area jangkauan, proses operasi, dan proses bisnis. Kebutuhan dana didapatkan dari penjumlahan Investasi tetap sebesar Rp 24.997.000, *working capital* sebesar Rp 25.878.638 dan Biaya pembuatan akte, SIUP, dan TDP sebesar Rp 3.500.000. Dari perhitungan yang telah dilakukan, didapatkan total kebutuhan dana sebesar Rp 54.375.638.

Tabel 1 Kebutuhan Dana

Kebutuhan Dana	
Investasi Tetap	Rp 24.997.000
Biaya pembuatan akte notaris, SIUP, dan TDP	Rp 3.500.000
<i>Working Capital</i> (perkiraan selama 2 bulan)	Rp 25.878.638
TOTAL	Rp 54.375.638

3. Aspek Finansial
Analisis aspek teknis digunakan untuk menghitung total pengeluaran dan pemasukan selama 5 tahun pada *Specialist Printing Delivery* (SPD) Toko Putri Kurnia. Hasil dari analisis aspek pasar dan analisis aspek teknis akan dianalisis pada aspek finansial berupa kebutuhan dana investasi, perkiraan pendapatan, biaya operasional, laba rugi, *cash flow* dan *balance sheet* untuk menilai tingkat investasi seperti PBP, NPV, dan IRR.

Tabel 2 Nilai NPV, IRR dan PBP

NPV	Rp 44.076.324
Payback Period	3,6
IRR	40,68%

Berdasarkan hasil perhitungan aspek finansial, dengan nilai MARR sebesar 19,95% didapatkan nilai NPV sebesar Rp 44.076.324, nilai IRR sebesar 40,68% dan PBP sebesar 3,6 tahun.

4. Analisis Sensitivitas
Penentuan sensitivitas berfungsi untuk melihat dampak yang akan terjadi apabila terjadi perubahan yang berhubungan dengan faktor yang terlibat dengan finansial serta mempengaruhi dari kelayakan *Specialist Printing Delivery* (SPD) Toko Putri Kurnia. Perubahan yang terjadi untuk menentukan sensitivitas pada penelitian ini adalah penurunan penjualan dan biaya operasional. Dari hasil yang telah dihitung, variabel yang paling berpengaruh pada kelayakan bisnis adalah penurunan penjualan yaitu sebesar 14,92% dan biaya operasional sebesar 22,79%
5. Analisis Risiko
Risiko yang akan dihadapi pada bisnis ini adalah, risiko pasar, risiko finansial, risiko operasional dan risiko teknologi. Dari risiko risiko tersebut, yang menjadi prioritas dan harus secepatnya dikelola adalah risiko finansial atau peningkatan biaya bahan baku. Dengan tingkat risiko sebesar 10%, nilai NPV = 19,95%.

5. Kesimpulan dan Saran

Suatu bisnis dinyatakan layak apabila nilai NPV > 0, Nilai IRR > MARR, dan PBP. Dengan kebutuhan dana sebesar Rp 54.375.638, didapatkan nilai NPV

sebesar Rp 44.076.324, nilai IRR 40,68% dan PBP selama 3,6 tahun. Dari hasil perhitungan, dapat dikatakan bahwa bisnis *Specialist Printing Delivery* (SPD) Toko Putri Kurnia layak untuk dijalankan.

Saran untuk pemilik Toko Putri Kurnia.

- a. Pemilik harus meningkatkan target pasar, agar dapat meningkatkan jumlah pendapatan dari usaha ini
- b. Pemilik menawarkan jasa secara *online* dan *offline* agar dapat meningkatkan jumlah pendapatan.
- c. Pemilik harus memiliki strategi pemasaran yang bagus baik melalui media cetak ataupun lewat media *online* agar dapat meningkatkan jumlah pendapatan.

Daftar Pustaka

Yacob,I. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*. Jakarta: Reinka Cipta.

Umar, H. (2009). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Kasmir dan Jakfar. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*. Jakarta: Prenada Media Group.

