

ANALISIS KELAYAKAN USAHA PEMBUKAAN CABANG KEDUA CLEAN&CARE DI BANDUNG DITINJAU DARI ASPEK PASAR, ASPEK TEKNIS DAN ASPEK FINANSIAL

FEASIBILITY STUDY OF SECOND BRANCH ESTABLISHMENT OF CLEAN&CARE IN BANDUNG VIEWED FROM MARKET ASPECT, TECHNICAL ASPECT AND FINANCIAL ASPECT

Salma Nurrafianti¹, Endang Chumaidiyah², Sinta Aryani³

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

¹salmanurrafianti98@gmail.com, ²endangchumaidiyah@yahoo.co.id, ³sintaaryani.aris@gmail.com

Abstrak

Clean&Care merupakan UKM yang bergerak dibidang jasa perawatan sepatu. Saat ini Clean&Care berlokasi di Jl. Adhiyaksa IV Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat. Saat ini untuk keperluan peningkatan profit, Clean&Care berencana untuk melakukan penambahan cabang kedua di Bandung. Yang mana alternatif lokasi yang dipilih berlokasi di Jl. Dr Setiabudhi No.181, Setiabudi, Bandung. Jasa perawatan sepatu yang ditawarkan oleh Clean&Care antara lain adalah paket reguler cleaning, premium cleaning, unyellowing, leather, repaint suede/canvas dan repaint leather.

Dalam penelitian ini aspek kelayakan yang akan diteliti meliputi aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial. Pada aspek pasar akan dihitung pasar potensial, pasar tersedia dan pasar sasaran. Pada aspek teknis akan ditentukan tenaga kerja yang dibutuhkan, peralatan yang akan digunakan dalam menunjang kegiatan di Clean&Care, pemilihan lokasi dan tata letak bangunan. Pada aspek finansial akan dihitung biaya – biaya yang menghasilkan NPV, PBP, dan IRR. Berdasarkan NPV, usaha ini dikatakan layak karena nilai NPV yang didapatkan yaitu Rp 31.374.932 > 0. Kemudian berdasarkan PBP, didapatkan hasil bahwa investasi akan kembali selama 4,3 tahun. Dan berdasarkan IRR, usaha ini dikatakan layak karena nilai IRR yang didapatkan adalah 26,61% > MARR (9,95%). Selain itu, tingkatan sensitif terhadap pendapatan adalah jumlah *demand*, harga jual, biaya tenaga kerja langsung, harga sewa, serta biaya material langsung. Dari ketiga kriteria kelayakan usaha tersebut maka dapat dinyatakan bahwa pembukaan cabang kedua Clean&Care di Bandung dinyatakan layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Analisis Kelayakan, NPV, PBP, IRR, Clean&Care

Abstract

Clean & Care is an SME engaged in shoe care services. Currently Clean & Care is located on Jl. Adhiyaksa IV Regency of Bandung, West Java Province. Currently for the purpose of increasing profits, Clean & Care plans to establish second branch in Bandung. Which alternative chosen location is located on Jl. Dr Setiabudhi No.181, Setiabudi, Bandung. Shoe care services offered by Clean & Care include regular cleaning, premium cleaning, unyellowing, leather, repaint suede / canvas and repaint leather.

In this study the feasibility aspects that will be studied include market aspects, technical aspects and financial aspects. In market aspects potential markets, available markets and target markets will be calculated. On the technical aspects, the required labor will be determined, the equipment that will be used to support Clean & Care activities, the selection of the location and layout of the building. In the financial aspect costs will be calculated which result in NPV, PBP, and IRR. Based on NPV, this business is feasible because the value of NPV value obtained is Rp. 31,374,932 > 0. Then based on PBP, it is found that the investment will return for 4,3 years. And based on the IRR, this business feasible because the value of IRR obtained is 26,61% > MARR (9.95%). In addition, sensitive levels of income are the number of demand, selling prices, direct labor costs, rental prices, and direct material costs. From those three business feasibility criteria, it can be stated that the establishment of the second branch of Clean & Care in Bandung is worthy.

Keywords: Feasibility Analysis, NPV, PBP, IRR, Clean&Care

1. Pendahuluan

Clean&Care merupakan salah satu usaha dibidang perawatan sepatu yang kini bergabung dengan mini laundry berlokasi di Jalan Adhiyaksa IV Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat. Usaha ini berdiri sejak tahun 1 September 2016 dan didirikan oleh Zulkarnaen Adhi yang dapat memanfaatkan peluang usaha berdasarkan berkembangnya gaya hidup yang menginginkan semuanya menjadi praktis. Clean&Care menyediakan berbagai paket antara lain paket reguler cleaning, premium cleaning, unyellowing, leather, repaint suede/canvas dan repaint leather. Jumlah pelanggan yang dimiliki oleh Clean&Care berjumlah 2727 pada tahun 2018. Dengan adanya peningkatan pendapatan disetiap tahunnya terutama pada tahun 2018 maka Clean&Care memiliki rencana untuk

memperluas usaha dan meningkatkan pendapatan dengan melakukan pembukaan cabang keduanya di Kota Bandung. Clean&Care memilih pembukaan cabang keduanya di kota Bandung karena cabang pertama pun berlokasi di Kota Bandung, yaitu di Sukapura dengan target pasar Mahasiswa/i Universitas Telkom sehingga memudahkan pengontrolan usaha. Sesuai dengan cabang pertama, pasar yang dituju oleh Clean&Care ialah mahasiswa/i pada suatu Pendidikan Tinggi. Sehingga pasar yang dituju untuk cabang kedua adalah pendidikan tinggi dengan mahasiswa/i terbanyak di Kota Bandung. Berdasarkan data yang didapatkan dari Pangkalan Data Pendidikan Tinggi Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi (PDDIKTI) jumlah mahasiswa di Universitas Pendidikan Indonesia mencapai 32.845 jiwa Namun dengan data pendukung yang telah didapatkan, pihak Clean&Care masih ragu dengan keputusan yang akan mereka jalankan. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis kelayakan usaha untuk pembukaan cabang kedua di Bandung yang ditinjau dan dikaji dari beberapa aspek diantaranya aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Dengan melakukan analisis kelayakan usaha maka dapat membantu pihak Clean&Care untuk memutuskan keputusan apakah akan didirikan pembukaan cabang kedua atau tidak bila dilihat dari beberapa aspek.

2. Tinjauan Pustaka dan Metodologi

2.1 Net Present Value (NPV)

NPV adalah nilai neto sekarang dari dana yang di investasikan selama umur industri. NPV mencerminkan besarnya tingkat pengembalian dari usulan usaha atau proyek, oleh karena itu usulan industri yang layak di terima haruslah memiliki nilai $NPV > 0$, jika tidak maka industri itu akan merugi (Sofyan, 2003). Adapun rumus untuk menghitung NPV, sebagai berikut:

$$NPV = \text{Present value cash inflow} - \text{present value investasi} \quad (1)$$

Usaha dikatakan layak untuk dijalankan apabila mendapatkan hasil dari perhitungan $NPV > 0$. Dan usaha dikatakan tidak layak untuk dijalankan apabila hasil dari perhitungan $NPV < 0$

2.2 Payback Period (PBP)

Pay back period merupakan penelitian terhadap jangka waktu pengembalian investasi dalam suatu usaha (Prajana, 2002). Rumus yang digunakan untuk menghitung PBP adalah sebagai berikut:

1. Jika aliran kas per tahun jumlahnya sama:

$$\text{Payback period} = \frac{\text{Total Investment}}{\text{Cash flow/tahun}} \times 1 \text{ tahun} \quad (2)$$

2. Jika aliran kas per tahun jumlahnya tidak sama:

$$\text{Payback period} = n + \frac{a-b}{c-b} \times 1 \text{ tahun} \quad (3)$$

Keterangan:

n = tahun terakhir dimana jumlah cash flow masih belum bisa menutup original investment

a = jumlah original investment

b = jumlah kumulatif cashflow pada tahun ke n

c = jumlah kumulatif cash flow pada tahun ke n+1

2.3 Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate Of Return (IRR) merupakan metode yang digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan dimasa datang, dengan mengeluarkan investasi awal, dengan rumus sebagai berikut (Umar, 2003):

$$IRR = P_1 - C_1 \times \frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1} \quad (4)$$

Keterangan:

P_1 = suku bunga pertama

P_2 = suku bunga kedua

C_1 = net present value pertama

C_2 = net present value kedua

Usaha dikatakan layak apabila $IRR > MARR$ dan dikatakan tidak layak apabila hasil dari perhitungan $IRR < MARR$.

2.4 Analisis Sensitivitas

Analisis ini mendasarkan diri pada berbagai kemungkinan yang dapat dicapai mulai dari yang paling optimis, sampai kepada kemungkinan yang paling pesimis. Pendekatan ini digunakan untuk mengevaluasi suatu proyek atau asset dengan cara menyusun estimasi dari cash inflow dalam berbagai variasi hasil, yaitu menurut (Umar, 2015):

1. Mengestimasi hasil investasi secara optimistis (optimistic)
2. Mengestimasi hasil investasi secara wajar yaitu harapan yang paling mungkin untuk dicapai (most likely)
3. Mengestimasi hasil investasi secara pesimistis (pesimistic)

2.5 Analisis Risiko

Studi kelayakan usaha perlu mempertimbangkan risiko – risiko yang mungkin akan terjadi dalam pelaksanaannya. Risiko adalah kemungkinan yang dapat menyebabkan hilangnya atau ketidakpastian dalam menganalisis. Manajemen risiko adalah sistem pemantauan risiko dan perlindungan properti, hak milik dan bisnis atau keuntungan individu terhadap kemungkinan kerugian karena risiko, di mana dalam ketidakpastian usaha dikaitkan dengan pendapatan perusahaan, arus masuk dan keluar uang, dan properti yang telah atau dibutuhkan di masa depan (Muhammad & Husnan, 2005).

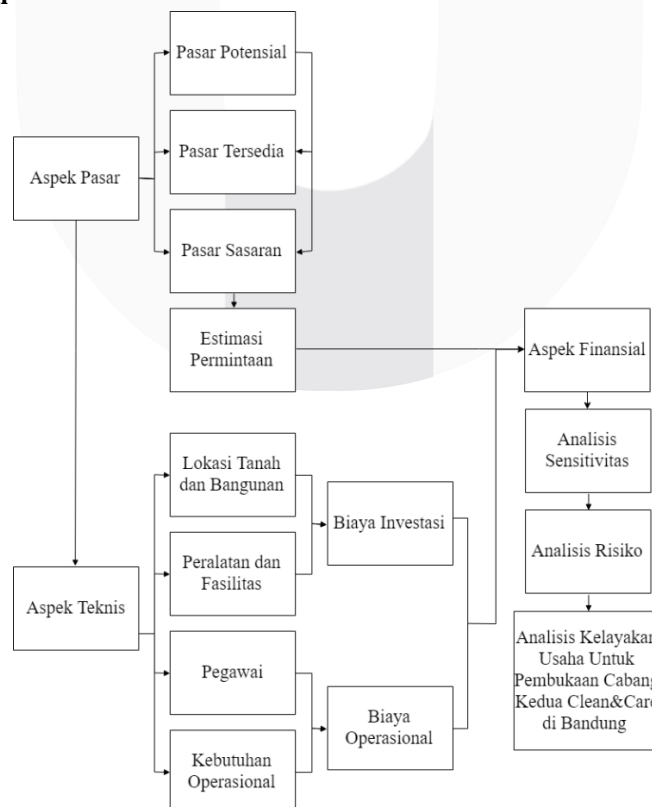
2.6 Uji Validasi

Uji validitas menunjukkan sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu data yang akan diukur. Suatu item pertanyaan dikatakan valid apabila memiliki nilai koefisien validitas lebih dari 0,3 (Kaplan & Saccuzzo, 2013).

2.7 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menunjukkan tingkat konsistensi pengukuran dari satu responden ke responden yang lainnya dengan kata lain seberapa jauh pertanyaan dapat dipahami sehingga tidak menyebabkan interpretasi yang berbeda dalam memahami pertanyaan. Suatu pertanyaan dapat dikatakan reliable apabila koefisien reliabilitas lebih besar dari atau sama dengan 0,6 (Malhotra, 2014).

2.8 Model Konseptual



Gambar 1 Model Konseptual

Gambar 1 model konseptual diatas menjelaskan bahwa untuk menganalisis kelayakan usaha dipengaruhi oleh beberapa aspek yaitu aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Aspek pasar terbagi menjadi pasar potensial, pasar tersedia, dan pasar sasaran. Analisis aspek pasar dilakukan untuk mengetahui estimasi jumlah target yang berminat dari suatu barang atau jasa. Untuk mengetahui aspek pasar dari pembukaan cabang baru usaha laundry Clean&Care maka dapat menggunakan analisis pasar potensial yang dapat mengetahui kemungkinan adanya jumlah pasar yang minat dengan penawaran layanan jasa yang ditawarkan. Setelah itu menganalisis pasar tersedia untuk mengetahui jumlah yang bersedia mendapatkan penawaran pada layanan laundry Clean&Care dan dilanjutkan dengan menganalisa pasar yang akan menghasilkan jumlah permintaan atau demand. Analisa aspek pasar dapat diketahui hasilnya melalui pengumpulan data secara turun langsung atau dengan cara mengumpulkan data menggunakan kuesioner dari berbagai sumber.

Setelah melakukan analisis penentuan aspek pasar maka selanjutnya diperlukan adanya analisis aspek teknis dan perhitungannya yang terdiri dari penentuan lokasi tanah dan bangunan serta penentuan peralatan dan fasilitas beserta harganya yang termasuk pada biaya investasi. Selain itu, gaji pegawai dan kebutuhan operasional pun termasuk pada perhitungan dalam aspek teknis yang tergolong pada biaya operasional. Hasil dari aspek teknis yang berupa kebutuhan investasi dan operasional akan dianalisis lebih lanjut dalam analisis aspek finansial.

Data yang didapatkan dari aspek pasar dan aspek teknis akan diolah di dalam aspek finansial, dimana data tersebut akan dijadikan data finansial lalu diubah menjadi laporan laba rugi, laporan aliran arus kas dan laporan neraca. Hasil laporan tersebut dapat memvisualisasikan proyeksi keuangan usaha serta tingkat pengembalian investasi dengan menggunakan perhitungan NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate Return), PBP (Payback Period) untuk memudahkan pengambilan keputusan sesuai dengan kriteria kelayakan usaha. Selain itu, pertimbangan lain pun akan dikaji termasuk analisa sensitivitas dan analisis risiko sebagai bahan pertimbangan dalam proses pengambilan keputusan investasi untuk pembukaan cabang yang akan dijalankan.

3. Pembahasan

3.1 Aspek Pasar

Perhitungan pasar untuk Clean&Care didapatkan berdasarkan hasil rekap kuesioner dilihat dari mint responden dalam penawaran Clean&Care. Bagi responden yang berminat akan termasuk kedalam pasar potensial. Kemudian setelah mendapatkan pasar potensial maka dapat dihitung untuk pasar tersedia dengan melihat responden yang berminat dan memiliki kemampuan untuk membeli produk yang ditawarkan oleh Clean&Care. Setelah mengetahui pasar tersedia kemudian dapat menentukan pasar sasaran dengan mempertimbangkan kesanggupan perusahaan untuk memenuhi permintaan. Berikut merupakan rincian pasar potensial, pasar tersedia dan pasar sasaran Clean&Care pada tahun 2020:

Tabel 1 Perhitungan Pasar Potensial, Pasar Tersedia dan Pasar Sasaran (mahasiswa)

Jumlah mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia Tahun 2018	Pasar Potensial	Pasar Tersedia	Pasar Sasaran
34.808 mahasiswa	93,33%	86,61%	0,36%
	32.488 mahasiswa	28.137 mahasiswa	

Tabel 2 Perhitungan Pasar Potensial, Pasar Tersedia dan Pasar Sasaran (sepatu)

Jumlah mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia Tahun 2018	Pasar Potensial	Pasar Tersedia	Pasar Sasaran
34.808 mahasiswa	93,33%	86,61%	0,36%
	779.712 pasang sepatu	675.287 pasang sepatu	2.451

Dapat dilihat pada Tabel 2, pasar yang dituju oleh Clean&Care cabang kedua adalah mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia (UPI) dikarenakan UPI memiliki jumlah mahasiswa terbanyak di Bandung. Persentase pasar potensial sebesar 93,33% dengan jumlah konsumen sejumlah 779.712 pasang sepatu. Persentase pasar tersedia sebesar 86,61% dengan jumlah konsumen sejumlah 675.287 pasang sepatu dan persentase pasar sasaran yaitu sebesar 0,36%, dengan mempertimbangkan kompetitor sehingga didapatkan jumlah pasar sasaran sebesar 2.451.

3.2 Aspek Teknis

Untuk mendukung kegiatan operasional pada cabang kedua Clean&Care berjumlah 4 orang, yang terdiri dari 1 orang sebagai tenaga kerja langsung, 2 orang sebagai kurir&admin dan 1 orang sebagai store manager&kasir. Dengan waktu operasional Clean&Care mulai pada hari Senin – Jumat pada pukul 09.00 – 17.00, dengan waktu istirahat selama satu jam pada pukul 12.00 – 13.00. Lokasi bisnis yang terpilih dengan menggunakan metode *factor rating* berlokasi di Jl. Dr Setiabudi No. 181, Setiabudi, Bandung. Tata letak bangunan pada cabang kedua Clean&Care di Bandung disesuaikan dengan luas bangunan yang akan disewa. Bangunan yang dipilih untuk disewa memiliki panjang dan lebar bangunan seluas 2,5 meter, yang dimana didalamnya telah terdapat kamar mandi. Pada bagian depan digunakan untuk menyimpan meja kasir, rak laundry untuk menyimpan sepatu yang telah selesai dilakukan perawatan dan siap diantar kepada pelanggan, serta kursi tunggu yang diperuntukan apabila ada pelanggan yang menginginkan mengambil sepatunya langsung. Untuk komputer dan printer tidak memerlukan ruangan tambahan karena akan diletakkan diatas meja kasir, sementara kursi dapat ditempatkan fleksibel dalam ruangan. Serta dibutuhkan peralatan untuk menunjang kegiatan operasional Clean&Care pada cabang keduanya di Bandung terdiri dari meja kasir dan laundry rak, kursi untuk pegawai, kursi tunggu untuk pelanggan, alat untuk perawatan seperti sikat, lap microfiber, wadah dan blower untuk proses pengeringan sepatu, motor untuk alat transportasi dalam proses layanan antar jemput sepatu, computer dan printer untuk mendukung kinerja, serta stempel yang dibutuhkan untuk tanda bukti pembayaran. Total untuk peralatan yang dibutuhkan adalah Rp 21.085.000.

3.3 Aspek Finansial

Perhitungan biaya operasional dibutuhkan untuk mengetahui estimasi biaya yang akan dikeluarkan untuk kelangsungan kegiatan usaha pada cabang kedua Clean&Care, perhitungan biaya operasional dalam penelitian ini dilakukan dalam lima tahun kedepan. Total biaya operasional yang dibutuhkan oleh Clean&Care untuk mendirikan cabang kedua di Bandung sebesar Rp 126.020.750 dan akan mengalami kenaikan pada tahun – tahun berikutnya dikarenakan meningkatnya jumlah permintaan pada setiap tahunnya dan terdapat inflasi.

Tabel 3 Proyeksi Biaya Operasional

Tahun ke-	2020	2021	2022	2023	2024
Biaya Langsung					
Biaya Material langsung	Rp 5.863.000	Rp 6.003.000	Rp 6.213.000	Rp 6.493.000	Rp 6.722.900
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 64.800.000	Rp 66.951.500	Rp 69.103.000	Rp 71.254.500	Rp 73.406.000
Total Biaya Langsung	Rp 70.663.000	Rp 72.954.500	Rp 75.316.000	Rp 77.747.500	Rp 80.128.900
Biaya Overhead					
Biaya Listrik dan Air	Rp 2.552.400	Rp 2.552.400	Rp 2.552.400	Rp 2.552.400	Rp 2.552.400
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 27.600.000	Rp 28.516.400	Rp 29.463.200	Rp 30.441.400	Rp 31.452.100
Harga Sewa Bangunan	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000
Biaya <i>Maintanance</i>	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
Biaya Depresiasi	Rp 5.271.250	Rp 5.271.250	Rp 5.271.250	Rp 5.271.250	Rp 6.114.504
Total Biaya Overhead	Rp 51.623.650	Rp 52.540.050	Rp 53.486.850	Rp 54.465.050	Rp 56.319.004
Total Biaya Produksi	Rp 122.286.650	Rp 125.494.550	Rp 128.802.850	Rp 132.212.550	Rp 136.447.904
Biaya Operasional Lainnya					
Biaya Pemasaran	Rp 421.000	Rp 47.600	Rp 49.200	Rp 50.900	Rp 52.600
Barang Habis Pakai	Rp 2.667.800	Rp 2.756.500	Rp 2.848.200	Rp 2.943.100	Rp 3.041.000
Biaya Transportasi	Rp 645.300	Rp 670.800	Rp 697.200	Rp 724.300	Rp 752.500

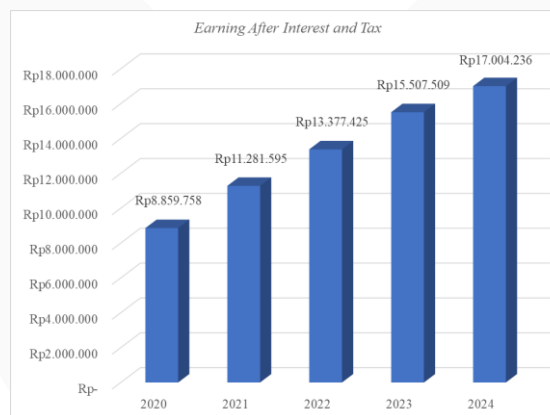
Total Biaya Operasional Lainnya	Rp 3.734.100	Rp 3.474.900	Rp 3.594.600	Rp 3.718.300	Rp 3.846.100
TOTAL	Rp 126.020.750	Rp 128.969.450	Rp 132.397.450	Rp 135.930.850	Rp 140.294.004

Estimasi pendapatan yang akan diperoleh Clean&Care selama lima tahun kedepan didapatkan dari jumlah *demand* dengan harga jual pada tiap tahun. Berikut merupakan estimasi pendapatan Clean&Care:



Gambar 2 Estimasi Pendapatan

Estimasi pendapatan mengalami kenaikan pada setiap tahunnya, dimulai pada tahun 2020 hingga tahun 2024. Pada tahun pertama estimasi pendapatan yang diperoleh Clean&Care sebesar Rp 134.970.000 dan akan meningkat pada tahun – tahun berikutnya. Kenaikan pada estimasi pendapatan bukan disebabkan oleh harga jual yang meningkat pada setiap tahunnya, karena harga jual pada Clean&Care pada penelitian ini dianggap stabil. Kenaikan estimasi pendapatan disebabkan oleh jumlah *demand* yang meningkat disetiap tahunnya sesuai dengan persentase kenaikan mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia.



Gambar 3 Earning After Tax

Earning after interest and tax yang didapatkan oleh Clean&Care pada tahun pertama sebesar Rp 8.859.758 dan mengalami peningkatan disetiap tahunnya, dengan asumsi kenaikan inflasi sebesar 3,32%. Dengan perkiraan *demand* yang meningkat pada tiap tahunnya maka keuntungan yang didapatkan pun akan mengalami peningkatan pada tahun berikutnya. Pembukaan cabang kedua Clean&Care di Bandung tidak menggunakan pinjaman dari pihak manapun. Modal awal didapatkan dari investasi pemilik sehingga tidak perlu membayar pinjaman.

Tabel 4 Kelayakan Usaha

Interest Rate	9,95%
NPV	Rp 31.374.932
IRR	26,61%
Payback Period	4,3

Dapat dilihat pada Tabel 4, bahwa pembukaan cabang kedua Clean&Care di Bandung dapat dikatakan layak karena NPV yang didapatkan berdasarkan hasil perhitungan adalah sebesar Rp 31.374.932 > 0, IRR (26,61%) > MARR (9,95%) dan PBP selama 4,3 < periode implementasi yaitu selama lima tahun.

3.4 Sensitivitas dan Risiko

Tabel 5 Sensitivitas Penurunan Jumlah *Demand*

Persentase	NPV	PBP	IRR	Keputusan
0%	Rp 31.374.932	4,3	26,61%	Layak
3%	Rp 14.328.098	4,66	17,61%	Layak
5%	Rp 2.963.541	4,93	11,54%	Layak
6%	Rp (2.718.737)	5,07	8,49%	Tidak Layak

Tabel 6 Sensitivitas Penurunan Harga Jual

Persentase	NPV	PBP	IRR	Keputusan
0%	Rp 31.374.932	4,3	26,61%	Layak
3%	Rp 15.028.992	4,64	17,98%	Layak
5%	Rp 4.131.700	4,90	12,17%	Layak
6%	Rp (1.316.947)	5,034	9,24%	Tidak Layak

Tabel 7 Sensitivitas Kenaikan Biaya Tenaga Kerja Langsung

Persentase	NPV	PBP	IRR	Keputusan
0%	Rp 31.374.932	4,3	26,61%	Layak
7%	Rp 13.305.237	4,68	17,05%	Layak
12%	Rp 398.797	4,99	10,16%	Layak
13%	Rp (2.182.490)	5,056	8,78%	Tidak Layak

Tabel 8 Sensitivitas Kenaikan Harga Sewa

Persentase	NPV	PBP	IRR	Keputusan
0%	Rp 31.374.932	4,3	26,61%	Layak
30%	Rp 14.465.383	4,65	17,63%	Layak
55%	Rp 374.092	4,99	10,15%	Layak
56%	Rp (189.559)	5,005	9,85%	Tidak Layak

Tabel 9 Sensitivitas Kenaikan Biaya Material Langsung

Persentase	NPV	PBP	IRR	Keputusan
0%	Rp 31.374.932	4,3	26,61%	Layak
77%	Rp 13.385.296	4,68	17,10%	Layak
134%	Rp 68.293	5,00	9,99%	Layak
135%	Rp (165.339)	5,00	9,86%	Tidak Layak

Dapat dilihat pada Tabel 5, 6, 7, 8 dan 9 bahwa setiap faktor memiliki persentase tingkat sensitivitas yang berbeda – beda, berikut tingkatan sensitivitas dari faktor yang paling sensitif hingga faktor yang kurang sensitif yaitu jumlah *demand*, harga jual, biaya tenaga kerja langsung, harga sewa dan biaya material langsung.

Tabel 10 pengukuran risiko

	risiko	Frekuensi (dalam 1 tahun)	Persentase (%)
Aspek Pasar	demand tidak sesuai	9	3,75
Aspek Teknis	keterlambatan proses laundry	11	4,58

	kesalahan alamat saat pengantaran sepatu	8	3,33
Aspek Finansial	Kenaikan suku bunga	2	0,83
TOTAL			12,50
MARR			9,95
Total Rate			22,45

Tabel 11 Kelayakan Usaha Menggunakan Total Rate

NPV Rate	22,45%
NPV	Rp 5.854.842
Payback Period	4,06

Berdasarkan identifikasi risiko berdasarkan kejadian yang dialami dalam waktu satu tahun sebelumnya dan perhitungan risiko yang terdapat pada Tabel 11, maka didapatkan total bobot risiko sebesar 12,50%. Total bobot risiko yang telah didapatkan akan dikalkulasikan dengan nilai MARR (*Minimum Attractive Rate of Return*) yaitu 9,95% sehingga didapatkan nilai total *rate* risiko sebesar 22,45%. Dengan nilai total *rate* risiko sebesar 22,45% maka didapatkan NPV sebesar Rp 5.854.842, serta PBP selama 4,06 tahun. Karena nilai NPV > 0, IRR > MARR, serta PBP < periode implementasi maka dapat dikatakan bahwa usaha ini tetap layak untuk dijalankan.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dari kelayakan usaha pembukaan cabang kedua Clean&Care di Bandung dapat disimpulkan besar pasar potensial sebesar 93,33% dari total responden 100 responden, pasar tersedia sebesar 86,61% dan pasar sasaran sebesar 0,36% dengan melihat kemampuan usaha serta melihat kompetitor pada bidang usaha yang sama. Total yang dikeluarkan untuk peralatan yang dibutuhkan dalam pembukaan cabang kedua Clean&Care di Bandung adalah Rp 21.085.000. Dalam aspek keuangan didapatkan hasil NPV sebesar Rp 31.374.932, IRR sebesar 26,61% dan PBP selama 4,3 tahun. Tingkatan sensitivitas dari faktor yang paling sensitif dan berpengaruh pada pendapatan perusahaan hingga faktor yang kurang sensitif, yaitu penurunan jumlah demand, penurunan harga jual, kenaikan biaya tenaga kerja langsung, kenaikan harga sewa, kenaikan biaya material langsung. Dan berdasarkan identifikasi dan perhitungan maka didapatkan total bobot risiko sebesar 12,50%. Total bobot risiko yang telah didapatkan akan dikalkulasikan dengan nilai MARR (*Minimum Attractive Rate of Return*) yaitu 9,95% sehingga didapatkan nilai total *rate* risiko sebesar 22,45%.

Daftar Pustaka

- [1] Kaplan, R. M. & Saccuzzo, D. P., 2013. *Psychological testing : Principles, applications, issues*. 8th penyunt. California: Cengage Learning.
- [2] Malhotra, N. K., 2014. *Basic Marketing Research*. England: Pearson Education Limited.
- [3] Muhammad & Husnan, 2005. *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPPAMPYKPN.
- [4] Prajanata, 2002. *Agribisnis Semangka Non-Biji*. Bogor: Penebar Swadaya.
- [5] Sofyan, 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- [6] Syamsuddin, L., 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- [7] Umar, H., 2003. *Metode Riset Akuntansi Terapan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- [8] Umar, H., 2015. *Studi Kelayakan Bisnis*. 3 Revisi penyunt. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.