

ANALISIS KELAYAKAN USAHA SERTA PERANCANGAN WEBSITE PADA PENDIRIAN TOKO ONLINE SEPATU AMEZING

FEASIBILITY STUDY AND DESIGNING A BUSINESS WEBSITE OF ESTABLISHING AMEZING ONLINE STORE

Amelia Putri Anisa ¹, Dr. Ir. Endang Chumadiyah, MT ², Dr. Anton Abdulbasah, S.St, M.S ³

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

¹ameeliapa@gmail.com, ²endangchumadiyah@yahoo.co.id, ³antonkamil@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Amezing merupakan bisnis yang baru akan didirikan dan bergerak dibidang sepatu. Amezing akan dipasarkan secara *online* melalui sosial media instagram dan juga *website*. Fenomena belanja online tidak hanya berkembang pesat di dunia, namun juga di kalangan bisnis lokal Indonesia. Melihat peluang tersebut, Amezing tercetus sebagai ide bisnis fesyen berplatform online. Amezing memiliki produk yaitu sepatu flats shoes dan slippers. Amezing menawarkan model sepatu yang mengikuti tren yang ada. Dibuat oleh pengrajin lokal dan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas. Dikarenakan bisnis ini baru akan didirikan maka dari itu dilakukan studi kelayakan bisnis untuk mengetahui apakah bisnis ini layak atau tidak untuk dijalankan. Dilihat dari aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial. Analisis aspek pasar didapatkan dari penyebaran kuesioner yang datanya akan digunakan untuk menentukan pasar potensial, pasar tersedia dan pasar sasaran. Selanjutnya melakukan analisis aspek teknis untuk mengetahui pengeluaran dan pemasukan pada usaha Amezing untuk 5 tahun mendatang. Aspek pasar menghitung kelayakan usaha kelayakan toko online sepatu Amezing. Diperoleh bahwa bisnis ini layak dijalankan, hal ini berdasarkan dari beberapa kriteria investasi yaitu IRR, NPV dan PBP. Berdasarkan IRR bisnis ini layak karena nilai IRR (28,10%) lebih dari MARR (10,25%), lalu berdasarkan nilai NPV bisnis ini pun layak dilakukan karena nilai NPV Rp. 120.436.335 lebih dari 0, dan berdasarkan PBP investasi akan kembali pada periode tahun ke 3 bulan ke 4. Maka berdasarkan ketiga kriteria investasi tersebut bisnis toko online sepatu Amezing layak dijalankan.

Kata Kunci: Toko Online Sepatu, Analisis Kelayakan, NPV, IRR, PBP

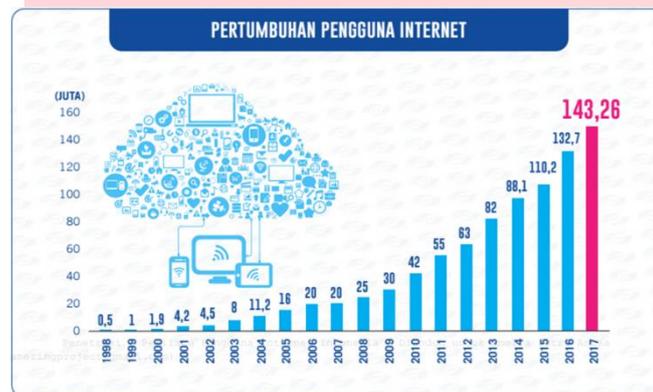
Abstract

Amezing is a new business to be established and is engaged in shoes. Amezing will be marketed online through social media Instagram and also websites. The phenomenon of online shopping is not only developing rapidly in the world, but also among local Indonesian businesses. Seeing these opportunities, Amezing blaze up as a fashion business idea with an online platform. Amezing has products such as flatshoes and slippers. Amezing offers shoe models that follow the existing trends. Made by local craftsmen and using quality ingredients. Because this business will only be established, a business feasibility study will be conducted to find out whether the business is feasible or not to run. Viewed from the market aspect, technical aspects and financial aspects. An alysis of market aspects is obtained from the distribution of questionnaires whose data will be used to determine potential markets, available markets and target markets. Furthermore, analyzing the technical aspects to determine expenses and income in the Amezing business for the next 5 years. The market aspect calculates the business feasibility of the online shoe store Amezing eligibility. Obtained that this business is feasible to run, this is based on several investment criteria, namely IRR, NPV and PBP. Based on the IRR this business is feasible because the IRR value (28,10%) is more than the MARR (10.25%), then based on the NPV value this business is also feasible because the NPV value of Rp. 120.436.335 more than 0, and based on PBP the investment will return in the 3th year period to 4 month. Then based on the three criteria of investment, the online shoe store business Amezing is feasible.

Keywords: Online Shop of Shoes, Feasibility Analysis, NPV, IRR, PBP

Pendahuluan

Fesyen merupakan gaya berpakaian yang digunakan setiap hari oleh seseorang. Fesyen dapat mencerminkan kepribadian, hal yang digemari dan status ekonomi yang dimiliki setiap orang. Dapat dilihat dari merek pakaian, sepatu, tas dan aksesoris yang digunakan. Namun *trend* fesyen berubah dalam waktu yang cepat, bisa jadi baju yang digunakan untuk hari ini akan dikatakan ketinggalan jaman di beberapa bulan kemudian. Sehingga masyarakat dipastikan akan membeli berbagai jenis fesyen sebagai kebutuhan perminggu, perbulan, ataupun perberapa bulan sekali. Salahsatu jenis fesyen yang diminati adalah alas kaki atau lebih sering disebut sepatu. Sepatu merupakan peranan penting dalam kehidupan sehari-hari untuk melindungi telapak kaki. Berbagai jenis sepatu, kegunaan, dan merek telah diciptakan dari sepatu *flatshoes*, *slippers*, *boots*, *high heels*, *wedge*, dan masih banyak lagi. Salahsatu produksi sepatu oleh pengrajin Indonesia terbesar berada di Cibaduyut Bandung. Dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 didapatkan data yang sama yaitu industri sepatu yang ada di Cibaduyut sebanyak 646 buah industri sepatu kecil menengah dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 2.799 orang. Dari jumlah industri sepatu yang ada tersebut dapat memproduksi sepatu sebanyak 202.910 pasang sepatu per bulannya dan 4.046.700 pasang sepatu per tahunnya dengan nilai produksi sebesar Rp. 323.736.000.000. Pemasaran sepatu tidak hanya dipasarkan langsung di toko melainkan juga di sebar ke wilayah dalam kota, luar kota, hingga ke luar negeri. Untuk membuka usaha sepatu atau alas kaki membutuhkan modal yang lumayan besar jika usaha yang akan dibuka langsung dipasarkan menggunakan toko *offline*, maka dari itu memanfaatkan teknologi internet merupakan langkah awal yang cukup menggiurkan.



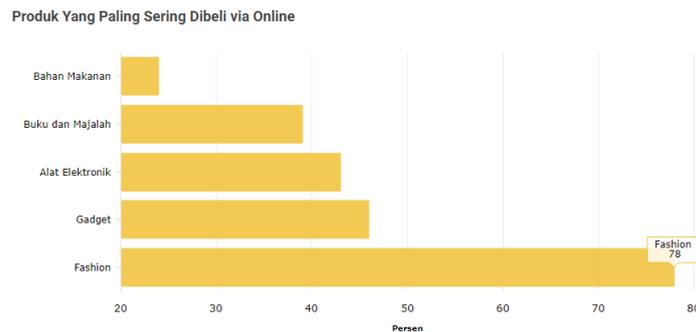
Gambar 1 Pertumbuhan Pengguna Internet (sumber: APJII)

Data tersebut menunjukkan kenaikan penggunaan internet dari tahun ke tahun. total populasi penduduk di Indonesia yaitu sebanyak 262 juta orang terdapat 143,26 juta jiwa yang menggunakan internet atau sama dengan 54,68% untuk tahun 2017. Jumlah ini naik 10,56 juta jiwa dari tahun sebelumnya. Dengan melihat perkembangan pengguna internet semakin naik setiap tahunnya, maka peluang bisnis menggunakan internet juga semakin besar.



Gambar 2 Pemanfaatan Internet Bidang Ekonomi (sumber: APJII)

Data diatas merupakan pemanfaatan internet di bidang ekonomi, pemanfaatan untuk mencari harga merupakan pencarian terbesar. Diikuti dengan pencarian pekerjaan lalu informasi membeli dan beli *online*. Dari data diatas juga dapat disimpulkan bahwa pencarian menjurus pada pembelian *online*. Pembelian *online* untuk fesyen merupakan pencarian tertinggi dibanding dengan yang lainnya.



Gambar 3 Data Paling Sering dibeli Online (Sumber: Kata Data 2016)

Terdapat 78 persen responden yang membeli produk fesyen di situs-situs belanja *online*. Pencarian ini sangat tinggi dibanding dengan pencarian untuk berbelanja produk lainnya. Potensi peningkatan penjualan sepatu semakin meningkat dilihat dari data penjualan merek lokal yang ada. Pembelian *online* juga selalu meningkat setiap tahunnya. Amezing merupakan merek sepatu lokal yang dibuat oleh pengrajin lokal dimana kualitasnya tidak kalah dengan sepatu Internasional. Dipasarkan secara *online*. Didesain dengan menyatukan model-model sepatu yang sedang digemari dan menggunakan bahan-bahan pilihan dan material berkualitas. Dengan modal awal yang tidak banyak namun dengan ide dan desain yang menarik dan mengikuti tren yang ada. Pemasaran dikhususkan untuk wanita dengan ukuran kaki 36 sampai dengan 40, namun dapat juga menggunakan sistem *custom* dimana pembeli dapat memesan sepatu dengan ukuran balita umur satu tahun hingga dewasa yang berukuran kaki lebih dari 41. Untuk melakukan pendirian bisnis baru ini perlu diadakan analisis dan perancangan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kendala seperti resiko yang akan dihadapi, sumber daya yang dibutuhkan, biaya penunjang yang dibutuhkan dan faktor lainnya. Diperlukan analisis kelayakan usaha pendirian usaha sepatu *online* Amezing ini menggunakan aspek-aspek pada analisis kelayakan yaitu aspek pasar, aspek teknis, operasional, aspek finansial dan tingkat risiko. Sehingga dapat mengetahui langkah apa yang harus dilakukan untuk pendirian sepatu *online* Amezing ini, apakah bisnis ini layak untuk dijalankan atau tidak.

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan adalah penelitian untuk rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya suatu bisnis yang akan dibuat, tetapi juga menganalisis apakah bisnis tersebut layak atau tidak dioperationalkan dan mendapatkan keuntungan yang maksimal dalam waktu yang ditentukan. [1]

2.2 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

2.2.1 Aspek Pasar

Pasar merupakan tempat bedagang yang terdiri dari banyak pedagang dan pembeli, namun memiliki beberapa perbedaan dari keinginan, kemampuan keuangan, lokasi, sikap pembelian dan praktek-praktek pembeliannya. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan individu maupun kelompok untuk memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta menukarkan produk dan nilai dengan pihak lain [2]. Aspek pasar merupakan analisis untuk meneliti seberapa besar pasar yang akan dimasuki, seberapa besar kemampuan perusahaan untuk menguasai pasar dan bagaimana strategi yang akan dijalankan.

2.2.2 Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan analisis yang berhubungan dengan *input* (penyediaan) dan *output* (produksi) berupa barang dan jasa, dimana aspek teknis berkaitan dengan proses pembangunan proyek secara teknik dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun [3]

2.2.3 Aspek Finansial

Aspek finansial atau keuangan adalah suatu aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara menyeluruh [2]

2.3 Analisis Sensitivitas

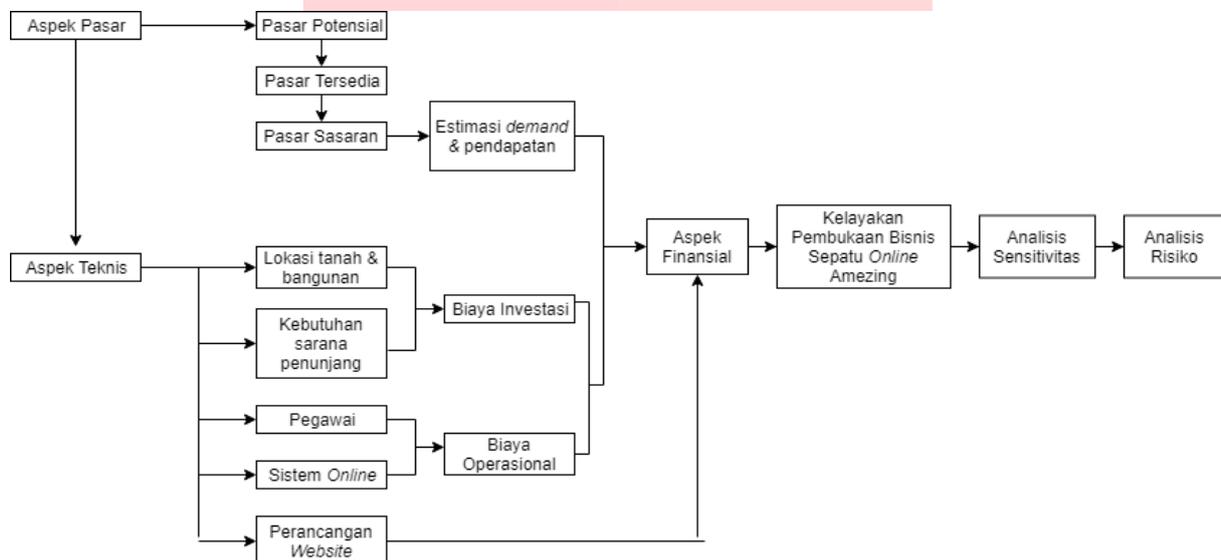
Analisis sensitivitas ini tidak lain adalah suatu analisa simulasi dalam mana nilai variabel-variabel penyebab diubah-ubah untuk mengetahui bagaimana dampaknya terhadap hasil yang diharapkan

2.4 Analisis Risiko

Pendapat para ahli mengenai risiko cukup banyak. Salah satunya adalah pendapat Silalahi (1997), yang mengartikan bahwa: risiko adalah kesempatan timbulnya kerugian, probabilitas timbulnya kerugian, suatu ketidakpastian, penyimpangan actual dari yang diharapkan, dan probabilitas suatu hasil akan berbeda dari yang diharapkan.

3. Metodologi Penelitian

3.1 Model Konseptual



Gambar 4 Model Konseptual

Dari gambar diatas memperlihatkan bahwa analisis kelayakan yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Aspek-aspek tersebut saling berhubungan antara satu sama lain sehingga dapat menghasilkan kesimpulan mengenai kelayakan investasi yang secara umum dilihat dari aspek finansial, apakah pendirian usaha *online* sepatu Amezing ini sudah layak atau tidak. Pada aspek pasar terdapat pasar potensial, pasar tersedia, dan pasar sasaran. Hal ini bertujuan untuk mengetahui permintaan produk usaha yang harus dipenuhi karena angka yang didapat akan menjadi bagian yang penting dalam langkah perencanaan selanjutnya. Selain itu aspek pasar juga bertujuan untuk membuat strategi pemasaran produk yang tepat dalam menarik konsumen. Setelah itu menganalisis lokasi usaha, kebutuhan sarana penunjang atau peralatan operasional, jumlah pegawai atau tenaga kerja yang dibutuhkan dan juga prosedur operasional yang tepat. Hasil yang didapatkan dari aspek pasar dan aspek teknis akan digunakan untuk penentuan pengeluaran dan pemasukan dalam menjalankan bisnis tersebut.

Tahap awal yang dilakukan adalah menganalisis aspek pasar. Hal ini dilakukan untuk mengestimasi permintaan yang harus dipenuhi nantinya dan juga hasil yang didapat akan mengarahkan untuk aspek lainnya. Tujuan dari analisis aspek pasar adalah untuk mengetahui gambaran terhadap calon konsumen yang akan membeli produk dan memperkirakan berapa besar permintaan yang akan didapat. Aspek ini juga menunjukkan kondisi pesaing pada bidang yang sama. Diperlukannya riset pasar untuk mengetahui besar pasar dan potensi pasar yang ada dengan

cara menyebarkan kuesioner atau survei langsung untuk mendapatkan *output* berupa data terhadap usaha *online* sepatu Amezing ini.

Dalam aspek teknis, hasil yang telah didapatkan pada aspek pasar dapat diunakan untuk menentukan berbagai macam teknis operasional atau kebutuhan usaha yang akan didirikan, seperti kebutuhan bahan baku, kebutuhan tenaga kerja, kebutuhan lokasi, dan sarana lainnya. Tujuan dari aspek teknis adalah bagaimana usaha dapat memenuhi estimasi permintaan. Pada aspek teknis akan dilakukan perancangan lokasi dimana lokasi yang dibutuhkan hanya untuk penyimpanan sepatu yang sudah dibuat karena konveksi pembuatan sepatu sudah tersedia. Aspek teknis menghasilkan kebutuhan investasi dan biaya operasional pada pendirian usaha *online* sepatu Amezing. Hasil yang didapat kemudian akan menjadi *input* untuk aspek finansial.

Aspek finansial bertujuan untuk menentukan apakah usaha layak atau tidak layak dengan menggunakan metode NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate Return*), PBP (*Payback Period*). Aspek ini berupa analisis dana yang diinvestasikan, pendapatan, dan biaya operasional. Jadi dari penelitian ini dapat mengetahui pendapatan yang akan diperoleh, berapa lama pengembalian investasi yang ditanamkan serta pendapatan jika produk baru telah dipasarkan.

Tahap akhir yang dilakukan adalah pengambilan keputusan, dilihat dari aspek finansial dapat dinyatakan apakah usaha ini layak atau tidak. Apabila dinyatakan layak maka langkah selanjutnya adalah melakukan analisis sensitivitas dan analisis risiko dari variabel-variabel yang mempengaruhi perubahan investasi. Hal ini bertujuan agar usaha yang akan dijalankan menjadi lebih kuat dalam menghadapi perubahan dan pesaing. Selain itu juga untuk menguji apakah kelayakan ini dapat diimplementasikan jika saja kenyataan di lapangan terjadi perubahan yang sangat signifikan. Sehingga hasil dari analisis sensitivitas dan analisis risiko adalah pertimbangan dalam memutuskan rencana pembukaan usaha *online* sepatu Amezing ini.

4. Pembahasan

4.1 Aspek Pasar

- Pasar Potensial

Pasar potensial didapatkan dari hasil rekapan kuesioner mengenai keminatan responden terhadap produk yang ditawarkan. Responden yang berminat diklasifikasikan sebagai pasar potensial. Hasilnya dari keseluruhan responden, dari 100 responden berminat terhadap produk *flatshoes* 84 responden, *slippers* 75 responden, *custom flatshoes* 80 responden dan *custom slippers* 78 responden. Persentase minat responden terhadap produk Amezing berturut-turut adalah 84%, 75%, 80%, dan 78%.

- Pasar Tersedia

Pasar tersedia didapatkan dari penyebaran kuesioner mengenai keminatan dan kesanggupan responden untuk membeli produk yang ditawarkan. Data yang diolah hanya data yang responden yang berminat dan memiliki kesanggupan untuk membeli produk dengan kisaran harga yang ditawarkan. Harga yang ditawarkan untuk produk *flatshoes* Rp 230.000, produk *slippers* Rp 260.000 dan penambahan biaya untuk custom sebesar Rp. 50.000 per pasang sepatu. Hasil dari keseluruhan responden yaitu, 79% responden berminat dan memiliki kesanggupan dengan kisaran harga yang ditawarkan terhadap produk *flatshoes*. Hasil dari keseluruhan responden, 63% responden berminat dan memiliki kesanggupan dengan kisaran harga yang ditawarkan terhadap produk *slippers*, 55% responden berminat dan memiliki kesanggupan dengan kisaran harga yang ditawarkan terhadap produk *custom flatshoes*. Hasilnya dari keseluruhan responden, 50% responden berminat dan memiliki kesanggupan dengan range harga yang ditawarkan terhadap produk *custom slippers*.

- Pasar Sasaran

Pasar sasaran mempertimbangkan kesiapan dan kebijakan perusahaan, pasar sasaran ini merupakan bagian dari pasar tersedia. Dilihat dari jumlah pasar tersedia yang ada selain itu juga dilakukan pertimbangan dari jumlah kompetitor yang ada saat ini. Jumlah kompetitor ini merupakan salah satu faktor untuk menentukan pasar sasaran. Berikut merupakan jumlah produk yang dijual oleh kompetitor.

Tabel 1 Penjualan Kompetitor

Kompetitor	Jumlah Penjualan Sepatu (Bulan)	Jumlah Penjualan Sepatu (Tahun)
Pvra	250	3.000
Adorable Project	350	4.200
Amble	185	2.220

Pada tabel diatas didapatkan bahwa Adorable Project merupakan kompetitor dengan total penjualan terbanyak yaitu sebanyak 4.200 pasang sepatu terjual per tahun. Dari data tersebut, Amezing membidik sebesar 0.02% dari pasarsediaan.

Tabel 2 Pasar Sasaran Produk Sepatu Amezing

Produk	Pasar Sasaran
Flatsshoes	797
Slippers	567
Custom Flatsshoes	528
Custom Slippers	468
Total	2.359

Dari tabel diatas didapatkan bahwa pasar sasaran Toko *Online* Sepatu Amezing yaitu sebesar 2.359.

4.2 Aspek Teknis

Aspek teknis yang diperlukan dalam penelitian ini adalah jumlah tenaga kerja yang bekerja, lokasi, peralatan yang digunakan, dan SOP (Standar Operasional Proses) atau proses bisnis.

- Proses Bisnis

Pada proses bisnis, menguraikan proses bisnis yang terjadi dari proses pemesanan ke subkrontak sampai proses pengiriman pada konsumen. Pada model proses bisnis menjelaskan bahwa proses produksi perusahaan dilaksanakan oleh pihak ketiga, dimana perusahaan hanya terlibat dalam pemilihan bahan saja yang mana bahan tersebut diserahkan sebagai contoh kepada pihak ketiga. Dikarenakan dasar platform bisnis perusahaan adalah perusahaan berbasis media sosial maka untuk interaksi dengan pelanggan tidak secara langsung melainkan melalui platform tersebut. Terdapat juga model proses bisnis pemesanan menggunakan website dan juga instagram. Dengan adanya model proses bisnis ini akan mempermudah menganalisis semua hal mulai dari biaya yang terlibat hingga investasi yang harus dilakukan dalam perusahaan

- Letak Lokasi Kantor

Letak lokasi kantor untuk pembukaan Toko Online Sepatu Amezing menggunakan *factor rating*. Kantor ini diperlukan untuk tepat administratif perusahaan dan juga sebagai lokasi penyimpanan produk. Lokasi kantor yang akan dipilih sudah ditentukan sebelumnya oleh pemilik perusahaan. Dipilih tiga lokasi untuk lokasi kantor yang kemudian dihitung untuk menentukan lokasi yang terpilih. Lokasi yang terpilih antara lain adalah rumah kontrakan yang ada di daerah Cibaduyut. Pemilihan lokasi kantor ini dipengaruhi oleh beberapa pertimbangan yaitu antara lain :

- Harga Sewa Bangunan

Harga sewa bangunan merupakan salah satu pertimbangan paling penting diantara beberapa pertimbangan lainnya. Dengan bobot paling besar diantara faktor lainnya, hal ini dirasa oleh pemilik perusahaan bahwa dengan besarnya biaya sewa bangunan maka biaya operasional perusahaan akan membesar. Namun pandangan pemilik perusahaan tersebut tidak begitu berpengaruh terhadap hasil dari perhitungan *factor rating*.

- Jarak antara Kantor dengan Vendor

Vendor merupakan pihak yang memegang proses produksi, maka dari itu jarak antara lokasi kantor dengan vendor perlu diperhitungkan karena akan mempengaruhi sekali distribusi produk dari vendor ke lokasi kantor. Dengan lebih dekatnya lokasi kantor dengan vendor maka distribusi produk antara vendor ke lokasi kantor yang diperuntukan juga sebagai tempat penyimpanan

- Jarak antara Kantor dengan Jasa Pengiriman

Jasa pengiriman adalah salah satu pihak yang penting dalam proses bisnis perusahaan. Maka jarak antara kantor dengan jasa pengiriman perlu diperhitungkan. Jasa pengiriman adalah pihak yang mengurus distribusi produk ke pelanggan. Dengan lebih dekat lokasi antara kantor dengan jasa pengiriman maka akan mempermudah distribusi dan mempercepat distribusi produk kepada pelanggan. Setelah dilakukan perhitungan menggunakan metode *factor rating*, didapatkan hasil bahwa lokasi di wilayah TCI III adalah lokasi paling baik sebagai lokasi kantor Amezing yang dipertimbangkan dengan tiga aspek yang sudah diuraikan sebelumnya.

- Luas Bangunan Kantor

Luas bangunan dipilih karena kantor akan digunakan sebagai tempat administratif dan tempat penyimpanan barang yang membutuhkan tempat luas dan ruangan yang lumayan luas. Luas bangunan menentukan jumlah produk yang dapat disimpan mencakup seberapa banyak produk.

- Luas Tanah

Luas tanah juga menentukan lokasi yang akan dipilih karena menentukan luas bangunan yang berdiri diatas tanah tersebut.

- Layout

Setelah dilakukan penentuan lokasi kantor dengan menggunakan metode *factor rating*, maka perlu digambarkan layout untuk memperlihatkan bentuk bangunan serta menyesuaikan penempatan saran dan prasarana yang telah didefinisikan sebelumnya. Layout yang digambarkan adalah layout yang sesuai dengan keadaan bangunan yang akan disewa. Pembuatan layout disesuaikan dengan model proses bisnis yang ada, letak-letak tiap sarana dan prasarana disesuaikan dengan model alur proses bisnis.

4.3 Aspek Finansial

Pada aspek finansial menjelaskan semua proyeksi laporan keuangan seperti pemasukan dan pengeluaran selama 5 tahun mendatang. Selanjutnya akan didapatkan keputusan akhir apakah investasi yang dilakukan layak atau tidak layak. Kriteria investasi yaitu NPV, PBP dan IRR. Untuk mendapatkan nilai IRR yang lebih optimal dilakukan analisis lebih lanjut menggunakan analisis sensitivitas dan analisis risiko.

Tabel 3 Hasil NPV, IRR, dan PBP

<i>Interest Rate</i>	10,25%
NPV	Rp. 120.436.335
IRR	28,10%
PBP	3,4

Berdasarkan hasil tabel perhitungan Tabel 3 diatas menunjukkan bahwa dengan nilai MARR 10,25% diperoleh nilai NPV sebesar Rp. 120.436.335, nilai IRR sebesar 28,10% , dan PBP sebesar 3 tahun 4 bulan.

5. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas adalah metode yang digunakan untuk melihat efek yang terjadi terhadap perubahan suatu variabel. Hasil dari analisis sensitivitas adalah menjadi landasan pertimbangan perusahaan di masa yang akan datang mengenai kebijakan terhadap biaya. Pada penelitian ini biaya yang diubah untuk dilakukan analisis

sensitivitas adalah biaya bahan baku, biaya subkontrak, biaya operasional overhead, biaya operasional lainnya dan penurunan harga jual. Didapatkan hasil sensitivitas yang paling sensitif adalah pada penurunan harga yang sensitif pada 4% dengan IRR sebesar 7,87%.

Persentase	NPV	IRR	MARR
2%	Rp 69,035,197	16.20%	10.25%
3%	Rp 62,430,983	12.13%	
4%	Rp 55,826,770	7.87%	

6. Analisis Risiko

Analisis risiko menggunakan metode *Enterprise Risk Management* untuk melihat risiko mana yang lebih diprioritaskan. Dari risiko-risiko yang telah diidentifikasi, terdapat beberapa risiko yang diperkirakan terjadi di masa yang akan datang yaitu risiko pasar, risiko operasional, risiko finansial dan risiko teknologi. Risiko yang diidentifikasi lalu diukur dan ditentukan pengelolaan terhadap risiko-risiko tersebut. Didapatkan total persentase risiko sebesar 4% dengan risiko yang kemungkinan sangat berpengaruh yaitu risiko operasional. Maka dilakukan pengelolaan pada risiko tersebut. Dengan melakukan pengelolaan risiko tersebut diharapkan risiko yang akan terjadi dapat diminimumkan.

7. Kesimpulan

Data hasil tinjauan aspek pasar, aspek teknis dan finansial maka bisnis ini layak berdasarkan IRR yang sudah diperoleh pada perhitungan aspek finansial. Karena IRR pada penelitian ini mencapai 28,10% dan lebih dari MARR yaitu 10,25%. Tingkat pengembalian modal untuk bisnis Amezing adalah 3 tahun 4 bulan dengan nilai NPV Rp. 120.436.335.

Daftar Pustaka

- [1] H. Umar, Studi Kelayakan Bisnis, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum, 2003.
- [2] Kasmir dan Jakfar, Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi, Jakarta: Prenada Media Group, 2017.
- [3] S. Muhammad dan S. Husnan, Studi Kelayakan Proyek Edisi 4, Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2005.