



# **LAPORAN PENELITIAN**

## **STUDI KELAYAKAN BISNIS SKYMO APPAREL SANCANG BOGOR**

**Oleh:**

**Ketua : Iman Hernawan, SIP, MM**  
**Anggota : 1. Alfiansyah**

**PENELITIAN INI DILAKSANAKAN ATAS BIAYA ANGGARAN  
PENDAPATAN DAN BELANJA STIE GICI TAHUN AKADEMIK  
2023/2024. NOMOR KONTRAK: 275/LPPM-GBS/X/2023**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI “GICI”  
2023**

---

---

## **SURAT PERJANJIAN KONTRAK PENELITIAN**

### **Nomor : 275/LPPM-GBS/X/2023**

Pada hari ini, Senin, tanggal Sembilan bulan Oktober tahun Dua Ribu Dua Puluh Tiga (09-10-2023), kami yang bertanda tangan di bawah ini:

- 1) Herman Susilo, SE, MM.  
Selaku Ketua LPPM STIE “GICI” untuk Program Pasca Sarjana Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi “GICI”, selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**;
- 2) Iman Hernawan, SIP, MM  
Selaku Peneliti, selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**; menyatakan bersepakat untuk membuat perjanjian kontrak penelitian sebagai berikut.

#### Pasal 1 JUDUL PENELITIAN

**PIHAK PERTAMA** dalam jabatannya tersebut di atas, memberikan tugas kepada **PIHAK KEDUA** untuk melaksanakan penelitian yang berjudul: “**Studi Kelayakan Bisnis Skymo Apparel Sancang Bogor**”

#### Pasal 2 WAKTU DAN BIAYA PENELITIAN

- 1) Waktu penelitian adalah 6 bulan, dari 9 Oktober 2023 sampai dengan 25 Maret 2024.
- 2) Biaya pelaksanaan penelitian ini dibebankan pada pos Anggaran Pendapatan dan Belanja (APB) Jurusan Peneliti bersangkutan tahun 2023/2024 dengan nilai kontrak sebesar **Rp. 2.000.000 (Dua Juta Rupiah)**.

#### Pasal 3 PERSONALIA PENELITIAN

Susunan personalia penelitian ini sebagai berikut :

Ketua : Iman Hernawan, SIP, MM  
Anggota : 1. Alfiansyah

#### Pasal 4 CARA PEMBAYARAN

Pembayaran biaya penelitian diberikan sesuai dengan aturan dan tata cara yang telah ditetapkan dalam Pedoman Penelitian STIE “GICI”, yaitu:

- 1) Tahap I sebesar 70% dari nilai kontrak yang diterimakan paling cepat dua minggu setelah surat perjanjian kontrak penelitian ini ditandatangani oleh kedua belah pihak melalui Bendahara STIE “GICI”.
- 2) Tahap II sebesar 30% dari nilai kontrak yang diterimakan setelah **PIHAK KEDUA** menyelesaikan seluruh kewajiban pekerjaan penelitian

## Pasal 5

### KEASLIAN PENELITIAN DAN KEBEBAS-IKATAN DENGAN PIHAK LAIN

- 1) **PIHAK KEDUA** bertanggung jawab atas keaslian judul penelitian sebagaimana disebutkan dalam pasal 1 Surat Perjanjian Kontrak Penelitian ini (bukan duplikat/jiplakan/plagiat) dari penelitian orang lain.
- 2) **PIHAK KEDUA** menjamin bahwa judul penelitian tersebut bebas dari ikatan dengan pihak lain atau tidak sedang didanai oleh pihak lain.
- 3) **PIHAK KEDUA** menjamin bahwa judul penelitian tersebut bukan merupakan penelitian yang SEDANG ATAU SUDAH selesai dikerjakan, baik didanai oleh pihak lain maupun oleh sendiri.
- 4) Apabila di kemudian hari diketahui ketidak benaran pernyataan ini, maka kontrak penelitian dinyatakan batal, dan **PIHAK KEDUA** wajib mengembalikan dana yang telah diterima.

## PASAL 6

### PEMBIMBING/KONSULTAN PENELITIAN LATIHAN

- 1) Setiap Peneliti Latihan harus menunjuk seorang Pembimbing/Konsultan yang bertugas membimbing pelaksanaan penelitiannya.
- 2) Peneliti Latihan diharuskan berkonsultasi dengan pembimbingnya berkaitan dengan penelitian yang akan dilaksanakan serta laporan hasil penelitiannya.
- 3) *Honorarium* Pembimbing/Konsultan (untuk peneliti dari mahasiswa) ditanggung oleh institusi STIE "GICI" di luar nilai kontrak penelitian sesuai ketentuan yang berlaku, dan akan dibayarkan setelah laporan hasil penelitian beserta kelengkapannya diserahkan ke LPPM melalui Bendahara STIE "GICI".

## Pasal 7

### MONITORING PENELITIAN

- (1) **PIHAK PERTAMA** berhak untuk:
  - a) Melakukan pengawasan administrasi, monitoring, dan evaluasi terhadap pelaksanaan penelitian.
  - b) Memberikan sanksi jika dalam pelaksanaan penelitian terjadi pelanggaran terhadap isi perjanjian oleh Peneliti.
  - c) Bentuk sanksi disesuaikan dengan tingkat pelanggaran yang dilakukan.
- (2) Pemantauan kemajuan penelitian dilakukan oleh **PIHAK PERTAMA** bersama dengan *Reviewer*, dan Pembimbing Penelitian untuk Penelitian Latihan.
- (3) **PIHAK KEDUA** diharuskan membuat dan menyampaikan Laporan Kemajuan atas pelaksanaan penelitiannya kepada **PIHAK PERTAMA** sebanyak 2 (dua) eksemplar.
- (4) Pelaksanaan kemajuan penelitian dijadwalkan pada bulan ke-3 setelah Kontrak Penelitian ditanda tangani (Desember 2023).
- (5) Format Laporan Kemajuan dan Teknis pelaksanaannya akan diatur kemudian.

## Pasal 8

### LAPORAN SEMENTARA DAN SEMINAR HASIL PENELITIAN

- 1) **PIHAK KEDUA** wajib menyerahkan laporan hasil penelitian sementara kepada **PIHAK PERTAMA** paling lambat pada 30 Maret 2024 sebanyak 2 (dua) eksemplar.
- 2) Laporan sementara itu digunakan sebagai bahan seminar hasil penelitian yang penyelenggaraannya menjadi tanggung jawab **PIHAK PERTAMA**.
- 3) Ketua Peneliti diwajibkan hadir untuk mempresentasikan hasil penelitiannya pada seminar hasil penelitian.
- 4) Pelaksanaan teknis seminar hasil penelitian akan diatur tersendiri oleh **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 9  
LAPORAN AKHIR PENELITIAN

- 1) Setelah seminar hasil penelitian sebagaimana dimaksud pada pasal 8 Perjanjian ini, **PIHAK KEDUA** wajib menyerahkan revisi laporan penelitiannya dalam waktu paling lambat dua minggu.
- 2) Revisi laporan penelitian yang sudah diseminarkan harus mendapat pengesahan dari *reviewer* dan dijilid dalam satu kesatuan dengan laporan.
- 3) Berkas-berkas laporan meliputi:
  - (a) Laporan lengkap penelitian terdiri dari: (A) Laporan Hasil Penelitian, (B) Naskah Publikasi, dan (C) Sinopsis Penelitian Lanjutan (jika ada kelanjutan).
  - (b) Laporan akhir penelitian rangkap 4 (empat) dengan perincian 1 eks. Untuk LPPM, 1 eks. Untuk Perpustakaan STIE “GICI”, 1 eks. Untuk Jurusan.
  - (c) Naskah publikasi dalam bentuk *feature* sebanyak 2 eksemplar yang terpisah dari laporan akhir hasil penelitian. Naskah *feature* (dalam bentuk *hardcopy* dan *softcopy*) ini disiapkan untuk publikasi di media massa.
  - (d) Disket atau CD berisi *file* laporan lengkap dan naskah publikasi bentuk *feature* sebanyak 1 keping.
- 4) Format laporan hasil penelitian sesuai dengan aturan-aturan yang berlaku dan telah ditetapkan dalam Pedoman Penelitian STIE “GICI” dan suplemen ralatnya baik dalam hal warna sampul, tata tulis maupun urutan masing-masing komponen.
- 5) Pada sampul bagian tengah dituliskan nama Peneliti atau Tim Peneliti lengkap dengan gelar masing-masing, sedangkan pada bagian bawah dari laporan tersebut harus dituliskan pernyataan yang berbunyi:

**PENELITIAN INI DILAKSANAKAN ATAS BIAYA  
ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA STIE “GICI”  
TAHUN AKADEMIK 2023/2024  
Nomor Kontrak : 275/LPPM-GBS/X/2023**

Pasal 10  
HAK KEPEMILIKAN ATAS BARANG/PERALATAN PENELITIAN

Segala barang atau alat yang dibeli atas biaya penelitian menjadi milik Jurusan Peneliti yang bersangkutan. Pengaturan kepemilikannya sebagai berikut :

- 1) Barang atau alat berupa *catridge*, *printer*, alat perekam, akses internet, dan sejenisnya selama masih dapat menggunakan fasilitas STIE “GICI” pada dasarnya tidak dianggarkan dalam biaya penelitian.
- 2) Kamera, alat perekam, dan semacamnya yang dapat dipakai ulang, Buku, Jurnal, CD, VCD, DVD, *cassete*, dan sejenisnya yang merupakan *software*, program, alat atau referensi penelitian yang didapatkan (dibeli) dari anggaran penelitian menjadi milik Jurusan Peneliti.
- 3) Pemindahan hak kepemilikan barang atau alat sebagaimana tersebut dilakukan melalui **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 11  
*INSTITUSIONAL FEE*

Dalam rangka penyeragaman dan efisiensi administrasi pelaporan penelitian, **PIHAK PERTAMA** melakukan pemotongan terhadap dana penelitian yang telah disetujui sebesar 5% dengan alokasi pemanfaatan antara lain untuk :

- 1) Penggandaan laporan akhir penelitian sebanyak 4 eksemplar.
- 2) Kegiatan penunjang penelitian bagi dosen/pengusul penelitian.

Pasal 12  
SANKSI

Segala kelalaian baik disengaja maupun tidak, sehingga menyebabkan keterlambatan menyerahkan laporan hasil penelitian dengan batas waktu yang telah ditentukan sebagaimana dimaksud dalam pasal 8 Perjanjian ini akan mendapatkan sanksi sebagai berikut :

- 1) Diberhentikannya bantuan keuangan, dan **PIHAK KEDUA** diwajibkan mengembalikan dana yang sudah diterima kepada STIE “GICI” melalui **PIHAK PERTAMA**, atau
- 2) tidak diperbolehkan mengajukan usulan penelitian pada periode tahun anggaran tersebut bagi Ketua dan Anggota Peneliti.

Pasal 13  
PENUTUP

Perjanjian ini berlaku sejak ditanda tangani dan disetujui oleh **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA**.

Depok, 09 Oktober 2023,

**PIHAK PERTAMA,**

**PIHAK KEDUA,**



**Herman Susilo, SE, MM**

Ketua LPPM

**Iman Hernawan, SIP, MM**

Peneliti

**HALAMAN PENGESAHAN  
PENELITIAN DOSEN STIE “GICI”**

Judul Penelitian : Studi Kelayakan Bisnis Skymo Apparel Sancang Bogor  
Ketua Peneliti  
a. Nama Lengkap : Iman Hernawan, SIP, MM  
b. Jenis Kelamin : Laki - Laki  
c. NIDN : 0419057905  
d. Jabatan Fungsional : Asisten ahli  
e. Jurusan : Manajemen  
f. Nomor Handphone : 081911166170  
g. Alamat E-mail : [iman.hernawan79@gmail.com](mailto:iman.hernawan79@gmail.com)

Anggota Tim

a. Nama Anggota 1/Jurusan : Alfiansyah  
b. Nama Anggota 2/Jurusan :

Lokasi Penelitian : Skymo Apparel  
Alamat : Bogor  
Lama Penelitian : 6 (Enam) Bulan  
Biaya yang diperlukan : Rp. 2.000.000  
Sumber Pendanaan : LPPM GICI  
Sumber Lain :

Depok, 25 Maret 2024

Mengetahui:  
Ketua Jurusan,

Ketua Peneliti

**Drs. Henky Hendrawan, MM, M.Si**

NIDN: 0416076506

**Iman Hernawan, SIP, MM**

NIDN: 0419057905

Menyetujui,  
Ketua LPPM STIE GICI



**LPPM**  
GICI BUSINESS SCHOOL  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

**Herman Susilo, SE, MM**

NIDN: 0401128604

## **ABSTRAK**

Judul Penelitian : Studi Kelayakan Bisnis Skymo Apparel Sancang Bogor  
Ketua Peneliti : Iman Hernawan, SIP, MM  
Anggota : 1. Alfiansyah  
Kata Kunci : Study Kelayakan Bisnis, Pengembangan Usaha, Aspek Hukum, Pasar dan Pemasaran, Manajemen, Finansial

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis aspek kelayakan usaha Skymo Apparel Sancang Bogor. Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode yang digunakan yaitu aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, dan manajemen sumber daya manusia serta aspek finansial dengan perhitungan kelayakan berupa Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan Profitability Index (PI). Dari aspek finansial tersebut yang digunakan menunjukkan bahwa usaha Skymo Apparel layak untuk dikembangkan dan dari aspek hukum, pemasaran, teknis dan sumber daya manusia juga memberikan gambaran potensi yang baik. Hasil penelitian menunjukkan setiap aspek dalam penelitian ini dinyatakan layak, salah satunya dalam aspek keuangan. Dalam laporan keuangan memberikan nilai yang positif dengan hasil PP 1 bulan 3 hari, dinyatakan layak karena lebih cepat dari umur ekonomis, NPV Rp. 840.851.405 layak karena bernilai positif atau lebih dari nol, IRR nya pun lebih dari 38% dengan nilai 38,93%, dan PI dianggap layak dengan angka lebih dari 1 yaitu 18.

## ***ABSTRACT***

Judul Penelitian : *Business Feasibility Study of Skymo Apparel Sancang Bogor*  
Ketua Peneliti : Iman Hernawan, SIP, MM  
Anggota : 1. Alfiansyah  
Kata Kunci : *Business Feasibility Study Business, Business Development, Legal Aspects, Market and Marketing, Management, Finance*

*The purpose of this study is to analyze the business feasibility aspect of Skymo Apparel Sancang Bogor. In this study, data collection techniques in the form of interviews, observations, and documentation were used. The methods used are legal aspects, market and marketing aspects, technical aspects, and human resource management as well as financial aspects with feasibility calculations in the form of Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) and Profitability Index (PI). From the financial aspect used, it shows that Skymo Apparel's business is feasible to be developed and from the legal, marketing, technical and human resources aspects also provide a good picture of potential. The results of the study show that every aspect in this study is declared feasible, one of which is in the financial aspect. In the financial statement, it provides a positive value with the results of PP 1 month and 3 days, declared feasible because it is faster than the economic life, NPV of Rp. 840,851,405 is feasible because it has a positive value or more than zero, the IRR is also more than 38% with a value of 38.93%, and the PI is considered feasible with a number of more than 1, namely 18.*

## DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL .....	i
LEMBARAN PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN .....	ii
LEMBARAN SIDANG .....	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK .....	v
<i>ABSTRACT</i> .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Identifikasi Masalah .....	3
1.3. Pembatasan Masalah .....	4
1.4. Perumusan Masalah .....	4
1.5. Tujuan Penelitian .....	4
1.6. Manfaat Penelitian .....	5
1.7. Sistematika Penulisan .....	5
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Landasan Teori .....	7
2.1.1. Studi Kelayakan Bisnis .....	7
2.1.2. Karakteristik Kelayakan Bisnis .....	8
2.1.3. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis .....	8
2.1.4. Tahapan Studi Kelayakan Bisnis.....	9
2.1.5. Pihak Yang Berkepentingan Memerlukan Laporan Studi Kelayakan Bisnis .....	11
2.1.6. Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis.....	12
2.2. Penelitian Terdahulu .....	14
2.3. Kerangka Berpikir .....	15
<b>BAB III. METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1. Jenis Penelitian .....	17
3.2. Tempat dan Waktu Penelitian.....	17
3.3. Subjek dan Objek Penelitian .....	17
3.4. Teknik Pengumpulan Data .....	18
3.5. Alat Analisis Data.....	18
3.5.1. Aspek Hukum.....	19
3.5.2. Aspek Pasar dan Pemasaran .....	19
3.5.3. Aspek Teknis/Operasi .....	20
3.5.4. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia .....	21

3.5.5. Aspek Finansial .....	22
<b>BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. Hasil Penelitian.....	24
4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan .....	24
4.2. Aspek Non Finansial .....	25
4.2.1. Aspek Hukum.....	25
4.2.2. Aspek Pasar dan Pemasaran .....	27
4.2.3. Aspek Teknis/Operasi .....	35
4.2.4. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia .....	37
4.3. Aspek Finansial .....	39
4.3.1. Modal Investasi dan Modal Kerja .....	39
4.3.2. <i>Payback Period</i> (PP) .....	44
4.3.3. <i>Net Present Value</i> (NPV) .....	45
4.3.4. <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) .....	45
4.3.5. <i>Profitability Index</i> (PI) .....	46
<b>BAB V. SIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1. Simpulan .....	48
5.2. Saran .....	48
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>49</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>50</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Data Pendapatan SKYMO APPAREL Sancang Bogor Tahun 2021-2022 .....	2
Tabel 2.1.	Penelitian Terdahulu .....	14
Tabel 3.1.	Waktu Penelitian .....	17
Tabel 3.2.	Alat Analisis .....	19
Tabel 4.1.	Daftar Harga Produk SYMO APPAREL .....	31
Tabel 4.2.	Daftar Gaji .....	39
Tabel 4.3.	Modal Investasi.....	40
Tabel 4.4.	Biaya Operasional 2021 .....	41
Tabel 4.5.	Biaya Operasinaal 2022 .....	41
Tabel 4.6.	Investasi dan Rencana Investasi .....	42
Tabel 4.7.	Kebutuhan Modal Kerja.....	43
Tabel 4.8.	Proyeksi Arus Kas .....	43
Tabel 4.9.	Pendapatan SKYMO APPAREL.....	44
Tabel 4.10.	<i>Cash Flow</i> Selama Umur Ekonomis.....	44
Tabel 4.11.	<i>Cash Flow</i> .....	45
Tabel 4.12.	<i>Net Present Value</i> (NPV).....	45
Tabel 4.13.	<i>Profitability Index</i> (PI).....	46
Tabel 4.14.	Kelayakan Usaha SKYMO APPAREL .....	47

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	Kerangka Berpikir .....	16
Gambar 4.1.	Logo SKYMO APPAREL .....	24
Gambar 4.2.	Kartu Tanda Pengenal (KTP) Pemilik Usaha.....	25
Gambar 4.3.	Surat Pernyataan Kesanggupan Pengelolaan dan Pemantauan Lingkungan Hidup (SPPL) SKYMO APPAREL.....	26
Gambar 4.4.	<i>T-Shirt</i> SKYMO APPAREL.....	27
Gambar 4.5.	<i>Hoodie</i> SKYMO APPAREL .....	28
Gambar 4.6.	Kemeja SKYMO APPAREL .....	28
Gambar 4.7.	Topi SKYMO APPAREL .....	29
Gambar 4.8.	Tas SKYMO APPAREL .....	29
Gambar 4.9.	Celana Pendek SKYMO APPAREL .....	30
Gambar 4.10.	Celana Panjang SKYMO APPAREL.....	30
Gambar 4.11.	Map Lokasi Usaha SKYMO APPAREL Sancang Bogor .....	32
Gambar 4.12.	Brosur/Kupon SKYMO APPAREL .....	33
Gambar 4.13.	Lembaran/ <i>Flyer</i> SKYMO APPAREL.....	33
Gambar 4.14.	Lokasi Usaha SKYMO APPAREL Sancang Bogor .....	35
Gambar 4.15.	Tata Letak/ <i>Layout</i> Usaha SKYMO APPAREL .....	36
Gambar 4.16.	Proses Operasional Usaha SKYMO APPAREL .....	37
Gambar 4.17.	Struktur Organisasi .....	38

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.	Pertanyaan Wawancara .....	50
Lampiran 2.	Daftar Harga Produk .....	51
Lampiran 3.	Daftar Gaji Karyawan .....	52
Lampiran 4.	Arus Kas ( <i>Cash Flow</i> ) .....	53
Lampiran 5.	Tata Letak/ <i>Layout</i> Usaha .....	54
Lampiran 6.	Kartu Bimbingan Skripsi .....	56
Lampiran 7.	Surat Keterangan Penelitian .....	57
Lampiran 8.	Daftar Riwayat Hidup .....	58

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia bisnis saat ini yang terus terpengaruh oleh kemajuan ilmu, pengetahuan, dan juga faktor utama yaitu kemajuan teknologi menjadi pusat perhatian masyarakat secara luas disebabkan menimbulkan fenomena globalisasi yang mana kepentingan individu dan kelompok bahkan negara. Masyarakat di era modern ini digerakan oleh basis konsumsinya. Konsumsi bukan hanya didorong atas dasar kebutuhan semata, namun barang-barang tersebut menjelma sebagai objek konsumsi yang didalamnya menyimpan makna yang menuntun masyarakat untuk membeli atau tidak membelinya, contohnya adalah *fashion*. *Fashion* menjadi salah satu objek konsumsi penting dalam masyarakat modern.

*Fashion* di Indonesia kini semakin berkembang mengikuti arus modernisasi. Perkembangan ini menjadikan masyarakat sebagai masyarakat yang selektif di dalam menentukan gaya hidupnya. Gaya hidup sangat erat hubungannya dengan *fashion*, karena adanya *fashion* akan menunjang penampilan seseorang agar lebih menarik dan menjadi *trend center* di masyarakat. Produk *fashion* termasuk produk yang dapat dikonsumsi dalam jangka panjang, karena produk ini digunakan dengan pemakaian normal satu tahun. Produk *fashion* meliputi pakaian, sepatu, tas, aksesoris, dan lain sebagainya. *Fashion* tidak hanya identik dengan kaum wanita, namun juga dikalangan pria. Selain itu, *fashion* tidak sekedar untuk memenuhi kebutuhan dalam kehidupan sehari-hari namun juga menjadi salah satu gaya hidup.

Banyak gaya hidup yang dianut oleh manusia. Hal seperti ini tidak hanya terjadi pada kelompok tertentu saja, tetapi terjadi di hampir semua kalangan. Dari tingkat bawah sampai tingkat atas, manusia memiliki gaya hidup dalam berpakaian yang berbeda-beda seiring dengan kemauan, kemampuan, kebutuhan, status sosial, daya beli, dan lain-lain. Hal ini tidak terlepas dari pengaruh trend globalisasi yang melanda dunia yaitu suatu keadaan yang dipaksakan dari negara-negara maju kepada negara-negara berkembang untuk diikuti, khususnya di bisnis *fashion*.

Bisnis *fashion* saat ini memang semakin berkembang terutama di Indonesia. Hal ini, menjadi salah satu peluang dalam mendirikan usaha. Bisnis *fashion* memiliki daya tarik tersendiri bagi banyak orang karena sebagai salah satu kebutuhan utama manusia. Dengan demikian, bisnis *fashion* tentu saja tidak akan pernah sepi dari pembeli. Adanya peluang bisnis tersebut, kemudian dimanfaatkan oleh SKYMO APPAREL.

SKYMO APPAREL adalah *brand fashion* yang berdiri di Bogor sejak tahun 2008, telah menggeluti dunia *fashion* dan sudah mempunyai 3 outlet dan *reseller* di berbagai wilayah Indonesia. SKYMO APPAREL mengusung gaya yang unik dan eksklusif yang terdiri dari *t-shirt*, *hoodie*, kemeja, topi, tas, celana pendek, celana panjang. SKYMO APPAREL berfokus pada memproduksi pakaian dan aksesoris yang terinspirasi dari budaya pop dan urban seperti musik, seni, *skateboarding* dan *surfing*, dengan sentuhan grafis dan desain yang inovatif. Adapun data pendapatan SKYMO APPAREL periode tahun 2021-2022 dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 1.1. Data Pendapatan SKYMO APPAREL  
Sancang Bogor Tahun 2021-2022**

BULAN	TAHUN	
	2021	2022
Januari	Rp. 67.832.798	Rp. 55.527.350
Februari	Rp. 45.732.984	Rp. 44.994.250
Maret	Rp. 41.785.940	Rp. 43.081.600
April	Rp. 67.312.921	Rp. 320.295.890
Mei	Rp. 680.993.833	Rp. 395.638.759
Juni	Rp. 55.228.900	Rp. 55.021.130
Juli	Rp. 45.890.500	Rp. 55.350.100
Agustus	Rp. 58.937.655	Rp. 35.203.460
September	Rp. 55.707.402	Rp. 46.460.240
Oktober	Rp. 45.288.300	Rp. 42.595.352
November	Rp. 45.394.700	Rp. 42.813.736
Desember	Rp. 65.925.800	Rp. 58.130.610
<b>Total</b>	<b>Rp. 1.276.031.733</b>	<b>Rp. 1.195.112.477</b>

Sumber: SKYMO APPAREL (2023)

Tabel 1.1 menunjukkan data pendapatan SKYMO APPAREL sancang bogor pada tahun 2021-2022, menunjukkan adanya fluktuasi pendapatan setiap bulannya, dan dapat

dilihat pendapatan tertinggi terjadi pada bulan Mei dimana pada bulan tersebut bertepatan dengan Hari Raya Idul Fitri sehingga banyak pelanggan yang mendatangi SKYMO APPAREL untuk keperluan produk *fashion*. Karena masih banyaknya permintaan masyarakat akan produk *fashion* sehingga mendorong SKYMO APPAREL ini untuk terus mengembangkan usahanya.

Studi kelayakan bisnis sangat berkaitan dan tidak bisa lepas dengan aspek finansial, operasional, dan ekonomi. Dalam studi kasus ini untuk menilai kelayakan bisnis ini dinilai dari Aspek Non Finansial yang terdiri dari Aspek Hukum, Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Teknis/Operasi, Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia dan Aspek Finansial atau Aspek Keuangan yang terdiri dari *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

SKYMO APPAREL terus-menerus melakukan inovasi dan pengembangan karena SKYMO APPAREL masih didalam tahap pemulihan setelah meredanya pandemi Covid-19. Kegiatan usaha SKYMO APPAREL ini harus memancing minat pembelian masyarakat, apabila minat konsumen meningkat, maka laba usaha ini juga akan meningkat karena minat konsumen juga meningkat. Untuk mendirikan suatu usaha sangat penting adanya analisis studi kelayakan untuk mengetahui apakah usaha dapat diterima atau ditolak. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “STUDI KELAYAKAN BISNIS SKYMO APPAREL SANCANG BOGOR”.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Beberapa permasalahan yang muncul, dapat diidentifikasi oleh penulis sebagai berikut:

1. SKYMO APPAREL menghadapi ancaman dari pesaing yang menjalankan kegiatan usaha sejenis.
2. SKYMO APPAREL yang mengusung gaya yang unik dan eksklusif cenderung diminati oleh sebagian kalangan saja.
3. Pendapatan SKYMO APPAREL pada tahun 2021-2022 menunjukkan adanya fluktuasi setiap bulannya.

### **1.3. Pembatasan Masalah**

Hasil identifikasi masalah yang ada di SKYMO APPAREL menunjukkan bahwa permasalahan yang ada cukup banyak. Guna mencegah mengembangkannya penelitian, maka penulis membatasi masalah agar terperinci dan jelas. Pada penelitian ini hanya akan terbatas pada kajian yang terdiri dari Aspek Non-Finansial yang terdiri dari Aspek Hukum, Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Teknis/Operasi, Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia dan Aspek Finansial atau Aspek Keuangan yang terdiri dari *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

### **1.4. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah bisnis SKYMO APPAREL dapat dikategorikan layak berdasarkan aspek non finansial yaitu aspek hukum, aspek pemasaran, aspek teknis, serta aspek manajemen sumber daya manusia.
2. Apakah bisnis SKYMO APPAREL dapat dikategorikan layak berdasarkan aspek finansial yaitu aspek keuangan dengan berdasarkan kriteria investasi seperti *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

### **1.5. Tujuan Penelitian**

Melihat perumusan masalah di atas, maka tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis kelayakan pengembangan bisnis SKYMO APPAREL ditinjau dari aspek studi kelayakan bisnis. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis kelayakan bisnis SKYMO APPAREL dilihat dari aspek non finansial yaitu aspek hukum, aspek pemasaran, aspek teknis, serta aspek manajemen sumber daya manusia.

2. Untuk menganalisis kelayakan bisnis SKYMO APPAREL dilihat dari aspek finansial berdasarkan kriteria investasi seperti *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

### **1.6. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini akan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi atau masukan dari keberlangsungan bisnis SKYMO APPAREL untuk kedepannya.
2. Menjadi kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan memahami tentang aspek-aspek apa saja yang harus di perhatikan dalam melakukan sebuah bisnis.
3. Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi penulis khususnya yang berkaitan dengan ilmu di bidang pengembangan bisnis atau studi kelayakan bisnis.

### **1.7. Sistematika Penulisan**

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan skripsi ini dikelompokkan menjadi beberapa subbab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Berisi tentang latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian.

#### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisikan tentang jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data, dan alat analisis data.

#### BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

#### BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian.

#### DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian ini.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Landasan Teori**

##### **2.1.1. Studi Kelayakan Bisnis**

Sebelum melakukan atau menjalankan sebuah bisnis, maka seorang pengusaha seharusnya mengetahui atau mempelajari bisnis yang akan dijalankan layak atau tidak layak untuk dilaksanakan. Maka dibuatlah sebuah studi kelayakan bisnis atau yang sering disebut studi kelayakan proyek, yang bertujuan untuk mengetahui, apakah usaha yang akan dijalankan atau usaha yang telah dijalankan dapat berjalan atau bertahan atau bertahan serta dikembangkan.

Menurut Agustin (2016:12) studi kelayakan bisnis adalah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) usulan suatu usaha bisnis dalam rangka rencana investasi perusahaan. Tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis adalah untuk menghindari keterlanjutan penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan. Kemungkinan terjadinya kegagalan proyek atau bisnis bisa bersumber dari kekeliruan dalam memperkirakan permintaan, kesalahan perhitungan dana, dan lain-lain.

Kasmir dan Jakfar (2020:6) menjelaskan bahwa kelayakan bisnis ialah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Juga dijelaskan bahwa kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah usaha atau bidang yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan.

Analisis studi kelayakan bisnis merupakan penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Salah satu tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis adalah untuk mencari jalan keluar agar dapat meminimalkan hambatan dan risiko yang mungkin timbul dimasa yang akan datang. Mengapa hal ini dilakukan karena dimasa yang akan datang penuh dengan ketidakpastian. Dengan kata lain, studi kelayakan bisnis akan memperhitungkan hal-hal

yang akan menghambat atau peluang dari investasi yang akan dijalankan. Jadi dengan adanya studi kelayakan bisnis minimal dapat memberikan pedoman atau arahan kepada usaha yang akan dijalankan nantiya (Kasmir dan Jakfar, 2020: 2-3).

Analisis kelayakan finansial berguna untuk melihat usaha yang akan dijalankan atau dikembangkan dapat memberikan profit keuntungan atau tidak mendapatkan keuntungan serta apakah layak secara ekonomi. Pengkajian tentang aspek finansial berupa perhitungan berapa besarnya biaya yang dibutuhkan untuk merealisasikan usaha, penentuan jumlah modal yang diperlukan dan penentuan penggunaan modal secara efisien dengan harapan untuk mendapatkan keuntungan yang optimal. Analisis kelayakan finansial untuk mengetahui gambaran usaha ke depan dan menjaga keuntungan yang bisa diperoleh.

Bisnis merupakan usaha yang tujuan utamanya adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba. Keuntungan yang dituju adalah keuntungan finansial. Jumingan (2018:3) mengemukakan studi kelayakan bisnis, yang juga sering disebut studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Agustin (2016: viii) mengemukakan bahwa studi kelayakan bisnis adalah salah satu teknik analisis yang dapat digunakan oleh manajemen dalam memutuskan suatu usulan usaha bisnis yang menguntungkan.

### **2.1.2. Karakteristik Kelayakan Bisnis**

Agustin (2016:24) menyatakan bahwa karakteristik sebuah bisnis dikatakan layak sebagai berikut:

1. Susunan pembaruan dimulai dengan menganalisis peluang.
2. Pembaruan adalah perpaduan antara konsepsi dan persepsi.
3. Pembaruan itu efektif, simple, dan dipusatkan pada sesuatu.
4. Pembaruan yang efektif dimulai dari kecil.
5. Keberhasilan tujuan pembaruan terletak pada kepemimpinan.

### **2.1.3. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis**

Pihak-pihak yang berkepentingan dengan analisis proyek dalam kaitan dengan pembuatan studi kelayakan bisnis bisa dikelompokkan menjadi tiga, yaitu investor,

kreditor, dan pemerintah. Pihak-pihak yang berkepentingan dalam hal ini adalah pihak-pihak yang bisa memanfaatkan studi kelayakan bisnis. Jumingan (2018:277) menyatakan bahwa manfaat dari adanya studi kelayakan bisnis adalah:

1. Manfaat bagi investor

Investor yang sebagai pemilik bisnis nantinya atau sebagai pemegang saham) akan lebih memperhatikan prospek usaha tersebut. Pengertian prospek di sini adalah tingkat keuntungan yang diharapkan akan diperoleh dari investasi tersebut beserta risiko investasinya. Ada hubungan yang positif antara tingkat keuntungan dengan risiko investasi. Semakin tinggi risiko investasi, semakin tinggi pula tingkat keuntungan yang diminta oleh para investor tersebut.

2. Manfaat bagi kreditor

Kreditor memerlukan studi kelayakan proyek karena ia harus menilai prospek proyek guna menentukan akan memberikan pinjaman pembiayaan atau tidak. Kreditor asing, misalnya Bank Dunia, perlu mengadakan penilaian proyek yang diajukan untuk mendapatkan bantuan keuangan, guna memutuskan pemberian pinjaman atau tidak.

3. Manfaat bagi pemerintah

Pemerintah lebih berkepentingan dengan manfaat proyek bagi perekonomian nasional, yaitu apakah proyek membantu menghemat devisa, menambah devisa, atau memperluas kesempatan kerja. Manfaat tersebut terutama dikaitkan dengan penanggulangan masalah-masalah yang sedang dihadapi negara bersangkutan. Pemerintah mengadakan penilaian proyek untuk membantu pengambilan keputusan pemberian kemudahan fasilitas terhadap proyek. Misalnya memberikan keringanan pembebanan pajak, subsidi, jaminan, dan insentif lainnya.

#### **2.1.4. Tahapan Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis merupakan metode ilmiah. Salah satu syarat metode ilmiah adalah sistematis. Penyusunan studi kelayakan bisnis sebagai salah satu metode ilmiah pada umumnya meliputi beberapa langkah kegiatan, yaitu (Sulastri, 2016:20-22):

1. Penemuan ide

Agar dapat menghasilkan ide proyek yang dapat menghasilkan produk laku untuk dijual dan menguntungkan diperlukan penelitian yang terorganisasi dengan baik serta dukungan sumber daya yang memadai. Jika ide proyek lebih dari satu, dipilih dengan memperhatikan:

- a. Ide proyek sesuai dengan kata hatinya.
- b. Pengambil keputusan mampu melibatkan diri dalam hal-hal yang sifatnya teknis.
- c. Keyakinan akan kemampuan proyek menghasilkan laba.

2. Tahap penelitian

Setelah ide proyek terpilih, dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan metode ilmiah:

- a. Mengumpulkan data.
- b. Mengolah data.
- c. Menganalisis dan menginterpretasikan hasil pengolahan data.
- d. Menyimpulkan hasil.
- e. Membuat laporan hasil

3. Tahap evaluasi

Evaluasi yaitu membandingkan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria yang bersifat kuantitatif atau kualitatif. Ada 3 macam evaluasi:

- a. Mengevaluasi usaha proyek yang akan didirikan.
- b. Mengevaluasi proyek yang akan dibangun.
- c. Mengevaluasi bisnis yang sudah dioperasikan secara rutin.

Dalam evaluasi bisnis yang akan dibandingkan adalah seluruh ongkos yang akan ditimbulkan oleh usulan bisnis serta manfaat atau benefit yang akan diperkirakan akan diperoleh.

4. Tahap pengurutan usulan yang layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan rencana bisnis yang dianggap layak, perlu dilakukan pemilihan rencana bisnis yang mempunyai skor tertinggi jika dibanding usulan lain berdasar kriteria penilaian yang telah ditentukan.

5. Tahap rencana pelaksanaan

Setelah rencana bisnis dipilih perlu dibuat rencana kerjapelaksanaan pembangunan proyek. Mulai dari penentuan jenispekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga perencana, ketersediaandana dan sumber daya lain serta kesiapan manajemen.

6. Tahap pelaksanaan

Dalam realisasi pembangunan proyek diperlukan manajemenproyek. Setelah proyek selesai dikerjakan tahap selanjutnya adalahmelaksanakan operasional bisnis secara rutin. Agar selalu bekerjasecara efektif dan efisien dalam rangka meningkatkan labaperusahaan, dalam operasional perlu kajian-kajian untukmengevaluasi bisnis dari fungsi keuangan, pemasaran, produksi danoperasi

### **2.1.5. Pihak Yang Berkepentingan Memerlukan Laporan Studi Kelayakan Bisnis**

Adapun pihak-pihak yang berkepentingan yang memerlukan laporan studi kelayakan bisnis untuk pertimbangan sebelum usaha bisnis dilaksanakan adalah (Agustin, 2016:12):

1. Pihak investor

Pihak perlu mengkaji lebih mendalam laporan studi kelayakan bisnis dengan mempertimbangkan keuntungan dan kerugian dari usaha bisnis tersebut. Kesanggupan perusahaan dalam menangani apabila mengalami kerugian menjadi pertimbangan jumlah dana yang akan diberikan. Sedangkan keuntungan menjadi motivasi investor dalam memberikan kredit.

2. Pihak manajemen perusahaan

Pihak manajemen membuat laporan studi kelayakan bisnis merupakan suatu upaya dalam rangka merealisasikan pengembangan kinerja usaha perusahaan. Usulan studi kelayakan bisnis yang direalisasikan akan berdampak pada peningkatan kinerja usaha perusahaan yang mempengaruhi pada peningkatan keuntungan secara finansial dan non finansial seperti umur perusahaan, tanggung jawab sosial perusahaan, membuka lapangan kerja baru dan peningkatan pembangunan ekonomi.

3. Pihak pemerintah

Pihak pemerintah perlu mengkaji ulang laporan studi kelayakan bisnis dengan pertimbangan perundangan nasional dan peraturan pemerintah daerah tempat usaha bisnis tersebut dilaksanakan.

4. Pihak *stakeholder* (pemilik)

Pihak *stakeholder* perlu mengkaji ulang dalam hal kemampuan perusahaan baik bidang finansial maupun non finansial karena usaha bisnis akan mengalami kemungkinan memperoleh keuntungan dan kerugian.

### **2.1.6. Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis**

Ada beberapa hal yang perlu dibahas mengenai aspek yang berkaitan dengan studi kelayakan bisnis, terkait keputusan layak atau tidaknya dijalankan suatu bisnis tersebut. Aspek yang berkaitan selanjutnya dinilai, diukur dan diteliti sesuai dengan standar yang ditentukan serta peraturan yang disepakati serta disahkan. Hal mendalam perlu dilakukan pada beberapa aspek kelayakan bisnis yaitu (Purnomo, et. al., (2002:16-18):

1. Aspek hukum

Aspek hukum menganalisis kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan hukum dan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis di wilayah tertentu. Dengan menganalisis aspek hukum, kita dapat menganalisis kelayakan legalitas usaha yang dijalankan, ketepatan bentuk badan hukum dengan ide bisnis yang akan dilaksanakan, dan kemampuan bisnis yang akan diusulkan dalam memenuhi persyaratan perizinan.

2. Aspek lingkungan

Aspek lingkungan menganalisis kesesuaian lingkungan sekitar (baik lingkungan operasional, lingkungan dekat, dan lingkungan jauh) dengan ide bisnis yang akan dijalankan. Dalam aspek ini dampak bisnis bagi lingkungan juga dianalisis. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek lingkungan jika kondisi lingkungan sesuai dengan kebutuhan ide bisnis dan ide bisnis tersebut mampu memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dampak negativenya.

3. Aspek pasar dan pemasaran

Pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar dan hal ini juga memberikan manfaat untuk memudahkan dalam transaksi. Aspek pasar menganalisis potensi pasar, intensitas persaingan, *market share* yang dapat dicapai, serta menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk mencapai *market share* yang diharapkan. Dengan analisis ini, potensi ide bisnis dapat tersalurkan dan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasar.

4. Aspek teknis dan teknologi

Aspek teknis menganalisis kesiapan teknis dan ketersediaan teknologi yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Analisis aspek teknis dan teknologi menjadi sebuah keharusan untuk menghindari adanya kegagalan bisnis pada masa yang akan datang, sebagai akibat karena adanya masalah teknis.

5. Aspek manajemen sumber daya manusia

Aspek manajemen sumber daya manusia menganalisis tahap-tahap pelaksanaan bisnis dan kesiapan tenaga kerja, baik tenaga kerja kasar maupun tenaga kerja terampil yang diperlukan untuk menjalankan bisnis. Beberapa hal yang perlu dipahami dalam kaitannya dengan aspek teknis dan teknologi ialah penentuan lokasi bisnis, tata letak (*layout*) bisnis, pemilihan peralatan dan teknologi.

6. Aspek keuangan

Aspek keuangan menganalisis besarnya biaya investasi dan modal kerja serta tingkat pengembalian investasi dari bisnis yang akan dijalankan. Selain itu, dianalisis juga pada perihal darimana saja sumber investasi dan pembiayaan bisnis tersebut yang dihitung dengan rumusan penilaian investasi seperti Analisis *Payback Period*, *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, dan *Profitability Index*. Dengan penilaian tersebut, dapat memberikan gambaran yang jelas terhadap besaran biaya dan investasi dengan harapan pedoman penilaian tersebut dapat memberikan

penilaian yang menguntungkan, sehingga usahawan dapat lebih percaya diri dalam memulai bisnisnya.

## 2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang berhubungan dengan studi kelayakan bisnis relative banyak dilakukan. Namun demikian penelitian tersebut memiliki variasi yang berbeda seperti penggunaan variabel penelitian, lokasi penelitian, jumlah responden yang berbeda dan lain sebagainya. Beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan studi kelayakan bisnis dapat disajikan di bawah ini.

**Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu**

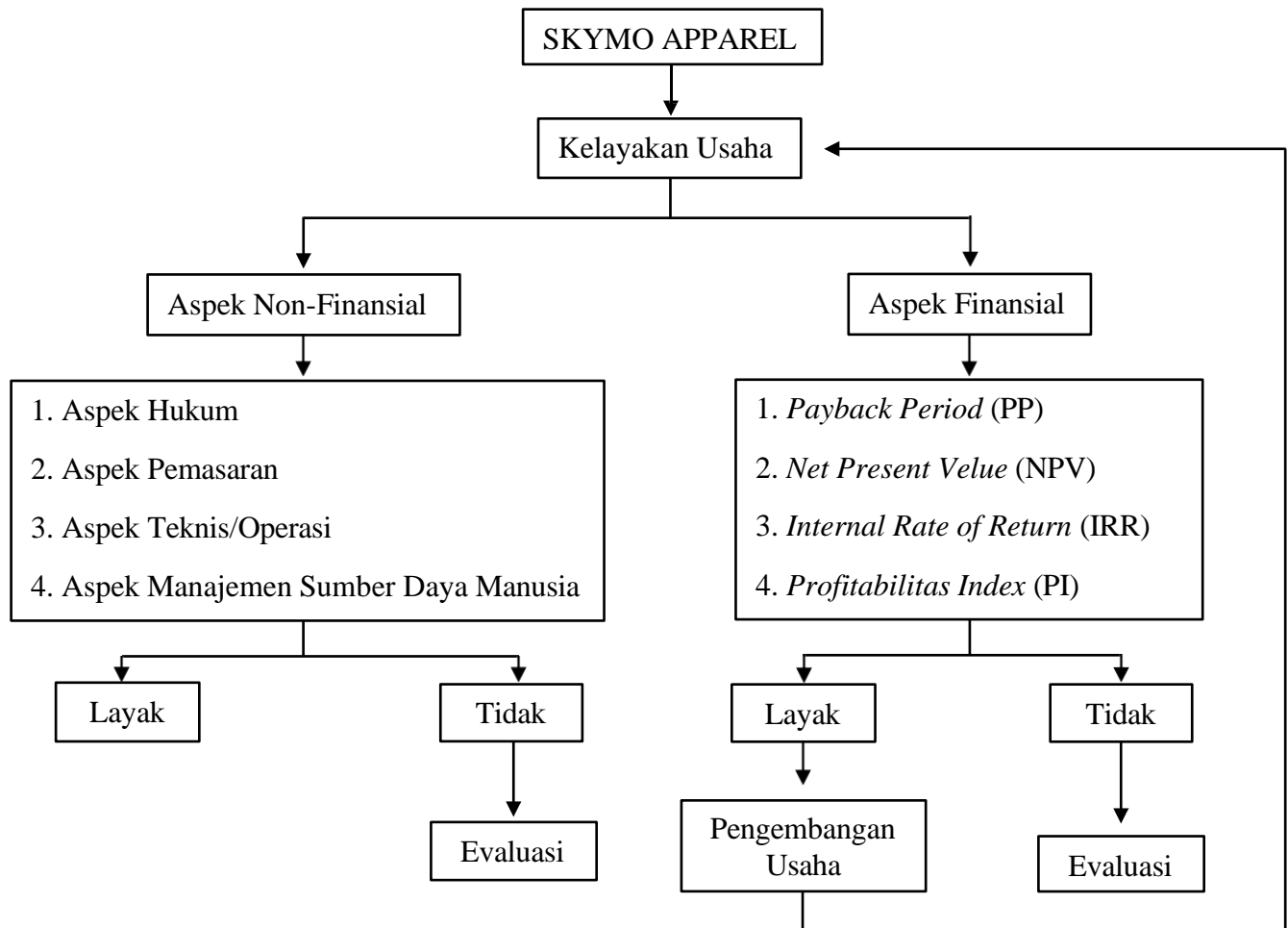
<b>PENELITI</b>	<b>JUDUL</b>	<b>HASIL</b>
Wati et. al. (2020)	Analisis Kelayakan Bisnis Pendirian Home Industry Zahelsaff Hijab & Fashion	Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk diteruskan meskipun pada aspek produksinya belum maksimal karena masih dalam tahap perintisan sehingga teknologi yang digunakan masih belum memadai. Namun pada aspek pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa selama satu bulan, permintaan produk setiap minggunya mengalami kenaikan, selain itu proses pemasaran telah menggunakan berbagai aplikasi media sosial untuk memperluas cakupan pemasaran produk dan untuk meminimalisir biaya pemasaran. Sedangkan pada aspek keuangannya, menunjukkan bahwa modal dan modal tersebut diperoleh dari pinjaman. Dari modal tersebut akan diperoleh laba bersih.

PENELITI	JUDUL	HASIL
Aliefah dan Nandasari (2022)	Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran Dan Keuangan Pada Kedai Olan'z Food Kebumen	Hasil analisis kelayakan bisnis dari aspek pemasaran dikatakan layak yaitu produk yang telah memiliki merek, nama yang menarik, dan menciptakan kemasan. Harga yang terjangkau, memiliki lokasi strategis dan kemudahan distribusi, serta promosi yang menarik. Analisis kelayakan bisnis dari aspek keuangan menghasilkan bahwa modal berasal dari modal pemilik dan menghasilkan <i>Payback Period</i> (PP) selama 2 bulan 7 minggu.
Herawati dan Purwoko (2022)	Studi Kelayakan Bisnis Industri Pakaian Anak Merek Bilbil Kids	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Bilbil kids sudah memiliki semua strategi SWOT yang menjadi acuan berjalannya usaha, tetapi masih ada yang perlu diperbaiki atau dikembangkan lagi, Bilbil kids perlu menambah beberapa aspek bisnis dalam mengembangkan usahanya kedepan seperti, menambah kuantiti penjualan produk, lebih inovasi lagi dalam desain produk, menentukan mitra usaha, pengembangan kualitas SDM, memperbanyak offline dengan mengikuti event, bazaar, pengaturan pengeluaran, dan penambahan segmentasi pasar.

Sumber: Kampus Terkait (2023)

### 2.3. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori hubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting (Sugiyono, 2010:60). Di bawah ini adalah gambaran kerangka konseptual yang digunakan dalam penelitian ini.



**Gambar 2.1. Kerangka Berpikir**  
 Sumber: Penulis (2023)

## BAB III METODOLOGI PENELITIAN

### 3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah eksploratif. Suatu jenis penelitian yang memiliki tujuan untuk melakukan eksplorasi atau memperdalam pengetahuan ataupun mencari ide-ide baru mengenai suatu hal tertentu, guna merumuskan permasalahan dengan secara lebih terperinci ataupun mengembangkan hipotesis dan bukanlah untuk menguji hipotesis.

### 3.2. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di SKYMO APPAREL, yang beralamat di Jl. Sancang No.7d, RT.02/RW.06, Babakan, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 16128 pada bulan Maret 2023 sampai dengan Agustus 2023, sesuai dengan jadwal penelitian yang tertera pada table di bawah ini.

**Tabel 3.1. Waktu Penelitian**

No	Kegiatan	Maret 2023				Apr-23				Mei 2023				Juni 2023				Juli 2023				Agustus 2023			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Observasi awal	■																							
2	Pengajuan izin penelitian		■																						
3	Persiapan Instrumen penelitian			■	■																				
4	Pengumpulan data					■	■	■	■					■											
5	Pengolahan data									■	■	■	■												
6	Analisis dan observasi													■	■	■	■								
7	Penulisan laporan																	■	■	■	■				
8	Seminar hasil penelitian																								■

Sumber: Penulis (2023)

### 3.3. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek yang diteliti dalam penelitian ini adalah pelaku usaha SKYMO APPAREL di Sancang Bogor. Objek penelitian ini adalah kelayakan usaha SKYMO APPAREL ditinjau dari aspek non finansial yang meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen sumber daya manusia, serta aspek finansial

yang dihitung dengan *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

### **3.4. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan teknik wawancara. Sedangkan data sekunder di peroleh dari dokumen – dokumen perusahaan yang diperlukan dalam penelitian. Menurut Sugiono (2011:37) dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan *Interview* (Wawancara), *Observasi* (Pengamatan), dan *Dokumentasi* adalah sebagai berikut:

1. *Interview* (Wawancara)

Wawancara adalah metode untuk mendapatkan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung. Hal tersebut digunakan untuk menggali informasi terkait dengan informasi berhubungan dengan laporan keuangan dan permasalahan di SKYMO APPAREL.

2. *Observasi* (Pengamatan)

Observasi adalah perolehan data yang didapatkan dengan pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti.

3. *Dokumentasi*

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari beerbagai laporan, dokumen, arsip, brosur majalah, internet dan data – data yang relavan yang ada kaitannya dengan permasalahan yang di angkat dalam penelitian.

### **3.5. Alat Analisis Data**

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini untuk menilai berdasarkan aspek non finansial yang meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis/operasi, aspek manajemen sumber daya manusia, serta aspek finansial yang dihitung dengan *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

**Tabel 3.2. Alat Analisis**

<b>ASPEK</b>	<b>SUB ASPEK</b>	<b>DATA YANG DIPERLUKAN</b>
Non Finansial	Hukum	1. Surat Izin Usaha
		2. Kartu Tanda Pengenal (KTP)
	Pasar dan Pemasaran	1. Marketing Mix 4P
		2. <i>Segmenting, Targeting, dan Positioning</i>
	Teknis/Operasi	1. Analisis Penentuan Lokasi
		2. Analisis Layout Usaha
		3. Analisis Proses Operasional
	Manajemen Sumber Daya Manusia	1. Analisis Jabatan
		2. <i>Job Description</i>
		3. Kompensasi
Finansial	<i>Payback Period (PP)</i>	1. Laporan keuangan atau pembukuan 1 tahun terakhir
	<i>Net Present Value (NPV)</i>	
	<i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	2. Laporan investasi
	<i>Profitability Index (PI)</i>	

### 3.5.1 Aspek Hukum

Dalam penelitian ini izin usaha penting dimiliki sebagai bukti legalitas bisnis agar menjalankan operasional usahanya menjadi aman dan nyaman. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen – dokumen yang dimiliki, karna hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila dikemudian hari timbul masalah. Kasmir dan Jakfar (2020:24)

### 3.5.2 Aspek Pasar dan Pemasaran

Pasar dan pemasaran merupakan aspek dasar yang diteliti dalam studi kelayakan Analisis yang dilakukan pada aspek ini akan menjawab pertanyaan apakah produk yang dihasilkan memiliki peluang pasar atau tidak. Untuk memasarkan sebuah produk, pemasar perlu merencanakan aktivitas-aktivitas pemasaran dan membentuk program pemasaran yang terintegrasi penuh untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menghantarkan nilai kepada pelanggan.

Kotler dan Amstrong (2012:75) mengklasifikasikan aktivitas-aktivitas ini sebagai sarana bauran pemasaran yang terdapat 4 (empat) komponen dalam strategi pemasaran yang disebut 4P, yaitu:

- a. Produk (*Product*) adalah suatu barang, jasa, atau gagasan yang dirancang dan ditawarkan perusahaan untuk kebutuhan konsumen tentang pelayanan kualitas dan jaminan
- b. Harga (*Price*) adalah jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk mendapatkan produk.
  - 1) Daftar harga
  - 2) Potongan harga
- c. Tempat (*Place*) adalah penempatan atau distribusi merupakan bagian yang sangat penting, perusahaan harus memposisikan dan mendistribusikan produk di tempat yang mudah diakses oleh pembeli potensial.
- d. Promosi (*Promotion*) adalah komponen pemasaran yang sangat penting karena dapat meningkatkan *brand recognition* dan penjualan, misalnya periklanan, promosi penjualan dan penjualan langsung.

### **3.5.3 Aspek Teknis/Operasi**

Penilaian kelayakan terhadap aspek teknis menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis suatu bisnis. Kajian aspek teknis mencakup analisis kesiapan perusahaan dalam menjalankan usahanya.

#### **1. *Layout* Usaha**

*Layout* adalah proses penentuan bentuk dan penentuan fasilitas yang dapat menentukan efisiensi produksi. *Layout* dirancang berkenaan dengan produk, proses, sumber daya manusia, dan lokasi sehingga dapat tercapai efisiensi operasi (Purwana dan Hidayat, 2016:49-50).

#### **2. Lokasi Usaha**

Metode kualitatif penilaian alternatif usaha merupakan metode penentuan lokasi bisnis yang didasarkan pada penilaian secara subjektif tim penilaian terhadap faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan lokasi bisnis dengan berdasarkan observasi di lapangan.

### 3. Proses Produksi Usaha

Proses produksi merupakan kegiatan operasional atau produksi secara singkat dapat dikatakan sebagai serangkaian kegiatan atau proses untuk mengubah input menjadi output (Daryanto, 2021:14).

#### 3.5.4 Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur dan praktik bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Manajemen sumber daya manusia dapat dijabarkan dalam fungsi manajerial yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan.

Dalam aspek manajemen sumber daya manusia yang akan dianalisis adalah:

1. *Job description*, yaitu uraian pekerjaan yang menjelaskan tentang pekerjaan teknis anggota organisasi yang menjabat pekerjaan tertentu.
2. Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:173) analisis jabatan dapat diartikan suatu proses yang sistematis untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menyintesis data jabatan. Uraian jabatan akan memuat hal-hal sebagai berikut:
  - a. Uraian tugas
  - b. Wewenang
  - c. Tanggung jawab
  - d. Bahan, alat, dan mesin yang digunakan

### 3. Kompensasi

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:177) pada umumnya kompensasi dapat berupa kompensasi finansial dan kompensasi non finansial. Kompensasi finansial terdiri dari upah, gaji, komisi, bonus dan asuransi. Kompensasi nonfinansial berupa rasa aman, pengembangan diri, fleksibilitas karir, peluang kenaikan penghasilan, simbol status, pujian dan pengakuan, kenyamanan tugas, dan persahabatan.

### 3.5.5 Aspek Finansial

Aspek finansial dianalisis untuk mengetahui jumlah modal yang diperlukan, sumber modal, dan kelayakan usaha keuntungan yang dihasilkan. Dalam penelitian aspek finansial dianalisis menggunakan 4 metode sebagai berikut:

#### 1. *Payback Period* (PP)

Merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Model perhitungan yang digunakan dalam menghitung pengembalian investasi ada dua, yaitu:

- a. Apabila kas bersih setiap tahun sama, maka *payback period* (PP) adalah:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

- b. Apabila kas bersih setiap tahun berbeda, maka *payback period* (PP) adalah:

$$PP = \frac{\text{Sisa Investasi}}{\text{Proses Tahun Berikutnya}} \times 1 \text{ tahun}$$

Untuk menilai apakah usaha layak diterima atau tidak dari segi *payback period*, maka hasil perhitungan tersebut harus sebagai berikut (Kasmir dan Jakfar, 2012:102) :

- 1) *Payback period* sekarang lebih kecil dari umur investasi
- 2) Membandingkan rata-rata industri unit usaha sejenis
- 3) Sesuai target perusahaan

#### 2. *Net Present Value* (NPV)

Merupakan perbandingan antara PV kas bersih (*PV of Proceed*) dengan PV investasi (*capital outlays*) selama umur investasi. Selisih antara nilai kedua PV yang kita kenal dengan *Net Present Value* (NPV)

Rumus yang biasa digunakan dalam menghitung NPV adalah sebagai berikut:

$$NPV = \frac{\text{Kas bersih 1}}{(1+r)} + \frac{\text{Kas bersih 2}}{(1+r)^2} + \frac{\text{Kas bersih n}}{(1+r)^n} - \text{investasi}$$

Kriteria keputusan adalah sebagai berikut:

- 1) NPV positif, maka investasi diterima
- 2) NPV negatif, sebaiknya investasi ditolak

### 3. *Internal Rate of Return (IRR)*

Merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil investasi. Rumus untuk menghitung IRR adalah sebagai berikut:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_1 - i_2)$$

Dimana:

$i_1$  = Tingkat bunga 1 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV 1)

$i_2$  = Tingkat bunga 2 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV 2)

$NPV_1$  = *Net Present Value 1*

$NPV_2$  = *Net Present Value 2*

Kesimpulan:

Jika IRR lebih besar (>) dari bunga pinjaman, maka diterima

Jika IRR lebih kecil (<) dari bunga pinjaman, maka ditolak

### 4. *Profitabilitas Index (PI)*

*Profitabilitas Index (PI)* atau *Benefit and Cost Ratio (B/C Ratio)* merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Rumus mencari PI adalah sebagai berikut:

$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

Kesimpulan:

Apabila PI lebih besar (>) dari 1 maka diterima

Apabila PI lebih kecil (<) dari 1 maka ditolak.

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Hasil Penelitian**

#### **4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan**

SKYMO APPAREL adalah *brand fashion* yang berdiri di Bogor sejak tahun 2008, telah menggeluti dunia *fashion* dan sudah mempunyai 3 *outlet* dan *reseller* di berbagai wilayah Indonesia. SKYMO APPAREL mengusung gaya yang unik dan eksklusif yang terdiri dari *t-shirt*, *hoodie*, kemeja, topi, tas, celana pendek, celana panjang. SKYMO APPAREL berfokus pada memproduksi pakaian dan aksesoris yang terinspirasi dari musik, *skateboarding*, dan *surfing*. SKYMO APPAREL SANCANG BOGOR beralamat di Jl. Sancang No.7D, RT.02/RW.06, Babakan, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat.

Logo SKYMO APPAREL ini ialah matahari terbenam atau bisa disebut *sunset* dan arti nama dari SKYMO APPAREL ini ialah diambil dari kata *sky motivation* yang memiliki arti motivasi tinggi.



**Gambar 4.1. Logo SKYMO APPAREL**  
Sumber: SKYMO APPAREL (2023)

## 4.2 Aspek Non Finansial

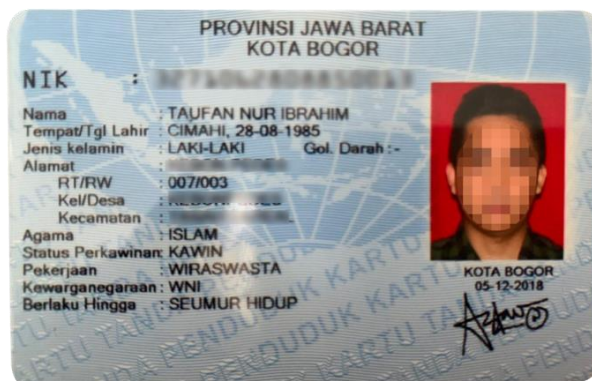
### 4.2.1 Aspek Hukum

Aspek hukum mengkaji ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha. Ketentuan hukum untuk setiap jenis usaha berbeda-beda, tergantung pada kompleksitas bisnis tersebut. Adanya otonomi daerah menyebabkan ketentuan hukum dan perizinan antara daerah yang satu dengan yang lain berbeda-beda. Oleh karena itu, pemahaman mengenai ketentuan hukum dan perizinan investasi untuk setiap daerah merupakan hal yang sangat penting untuk melakukan analisis kelayakan aspek hukum. Pemerintah menetapkan ketentuan hukum dan perizinan investasi dengan tujuan menjaga ketertiban masyarakat secara luas. Masyarakat di sekitar lokasi bisnis diharapkan akan mendapatkan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan dampak negatif dari adanya suatu investasi bisnis.

Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila di kemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat di peroleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.

#### 1. Kartu Tanda Pengenal (KTP)


Kartu tanda penduduk (KTP) adalah identitas resmi seorang penduduk sebagai bukti diri yang diterbitkan oleh instansi pelaksana yang berlaku di seluruh wilayah negara kesatuan republik indonesia.



**Gambar 4.2. Kartu Tanda Pengenal (KTP) Pemilik Usaha**  
Sumber: SKYMO APPAREL (2023)

## 2. Surat Pernyataan Kesanggupan Pengelolaan dan Pemantauan Lingkungan Hidup (SPPL)

SPPL merupakan dokumen yang membuat pernyataan kesanggupan dari penanggung jawab usaha atau kegiatan guna melakukan pengelolaan dan pemantauan lingkungan hidup. Surat SPPL yang diberikan oleh kementerian lingkungan atau pemerintah pusat, sebagai implikasi yang ditunjuk kepada pengusaha untuk perizinan berusaha sebagaimana diatur dalam PP 5 tahun 2021.

  
**PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA**  
SURAT PERNYATAAN KESANGGUPAN PENGELOLAAN DAN  
PEMANTAUAN LINGKUNGAN HIDUP (SPPL)


Kami yang menyatakan di bawah ini :

Nama : TAUFAN NUR IBRAHIM  
Nomor Induk Berusaha : 0220109641902  
Nomor Telepon : 08126644444

Selaku penanggung jawab atas pengelolaan lingkungan dari :

Nama Usaha : SKYMO  
Alamat : jl.sancang no.7d bogor  
Desa/Kelurahan : Babakan  
Kecamatan : Bogor Tengah  
Kabupaten/Kota : Kota Bogor  
Provinsi : Jawa Barat  
Kode>Nama KBLI : 47834 - Perdagangan Eceran Kaki Lima Dan Los Pasar  
Pelengkap Pakaian Dan Benang

Pada prinsipnya bersedia untuk dengan sungguh-sungguh untuk melaksanakan seluruh pengelolaan dan pemantauan dampak lingkungan yang terjadi akibat aktivitas usaha yang dilakukan dan bersedia untuk diawasi oleh instansi yang berwenang.

10 Juni 2020  
Yang Menyatakan,  
  
TAUFAN NUR IBRAHIM

Dokumen ini diterbitkan melalui Sistem OSS atas dasar data dari pelaku usaha. Kebenaran dan keabsahan atas data yang ditampilkan dalam dokumen ini dan data yang tersimpan dalam Sistem OSS menjadi tanggung jawab pelaku usaha sepenuhnya.

Dicetak tanggal : 10 Juni 2020

**Gambar 4.3. Surat Pernyataan Kesanggupan Pengelolaan dan Pemantauan Lingkungan Hidup (SPPL) SKYMO APPAREL**  
Sumber: SKYMO APPAREL (2023)

#### 4.2.2 Aspek Pasar dan Pemasaran

Dengan dilakukannya analisis aspek pasar dan pemasaran dalam usaha ini, maka peneliti melakukan identifikasi analisis 4P atau yang disebut bauran pemasaran. pemasaran suatu produk terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), lokasi (*place*) dan promosi (*promotion*)

##### a. Produk (*Product*)

- 1) Produk yang ditawarkan oleh SKYMO APPAREL adalah produk pakaian dan aksesoris yang terinspirasi dari musik, *skateboarding*, dan *surfing*, yang terdiri dari *t-shirt*, *hoodie*, kemeja, topi, tas, celana pendek, dan celana panjang.



**Gambar 4.4. T-shirt SKYMO APPAREL**

Sumber: SKYMO APPAREL (2023)



**Gambar 4.5. Hoodie SKYMO APPAREL**  
 Sumber: SKYMO APPAREL (2023)



**Gambar 4.6. Kemeja SKYMO APPAREL**  
 Sumber: SKYMO APPAREL (2023)



**Gambar 4.7. Topi SKYMO APPAREL**  
Sumber: SKYMO APPAREL (2023)



**Gambar 4.8. Tas SKYMO APPAREL**  
Sumber: SKYMO APPAREL (2023)



**Gambar 4.9. Celana Pendek SKYMO APPAREL**  
 Sumber: SKYMO APPAREL (2023)



**Gambar 4.10. Celana Panjang SKYMO APPAREL**  
 Sumber: SKYMO APPAREL (2023)

- 2) Kualitas Produk pada SKYMO APPAREL ini terjamin, karna produk *t-shirt* memakai bahan kualitas premium *24s cotton combed*, untuk *hoodie* memakai bahan *cotton fleece* dengan gramasi 180, untuk kemeja memakai bahan *cotton poplin*, untuk topi memakai bahan *rafel washing*, untuk tas memakai *cordura sublim*, untuk celana pendek memakai *poly taslan*, dan celana panjang memakai bahan *twill cotton*, selain itu banyak varian, lalu desain pada gambar memiliki tampilan yang menarik dan tidak mudah pudar.
- 3) Jaminan produk pada SKYMO APPAREL berupa retur yaitu produk dapat ditukar apabila produk yang dibeli konsumen memiliki kerusakan atau cacat.

b. Harga (*Price*)

- 1) Daftar harga pada SKYMO APPAREL ini mulai dari harga pokok sampai dengan harga diskon atau harga jual. Diadakannya harga *barcode* atau pokok di bandrol unuk para *reseller* SKYMO APPAREL.

Berikut daftar harga pada SKYMO APPAREL:

**Tabel 4.1. Daftar Harga Produk SKYMO APPAREL**

No.	Jenis Produk	Harga Pokok / Awal	Harga Jual / Diskon
1.	<i>T-shirt</i>	Rp. 150.000	Rp. 90.000
2.	<i>Hoodie</i>	Rp. 350.000	Rp. 200.000
3.	Kemeja	Rp. 280.000	Rp. 150.000
4.	Topi	Rp. 150.000	Rp. 90.000
5.	Tas	Rp. 280.000	Rp. 150.000
6.	Celana Pendek	Rp. 150.000	Rp. 90.000
7.	Celana Panjang	Rp. 280.000	Rp. 150.000

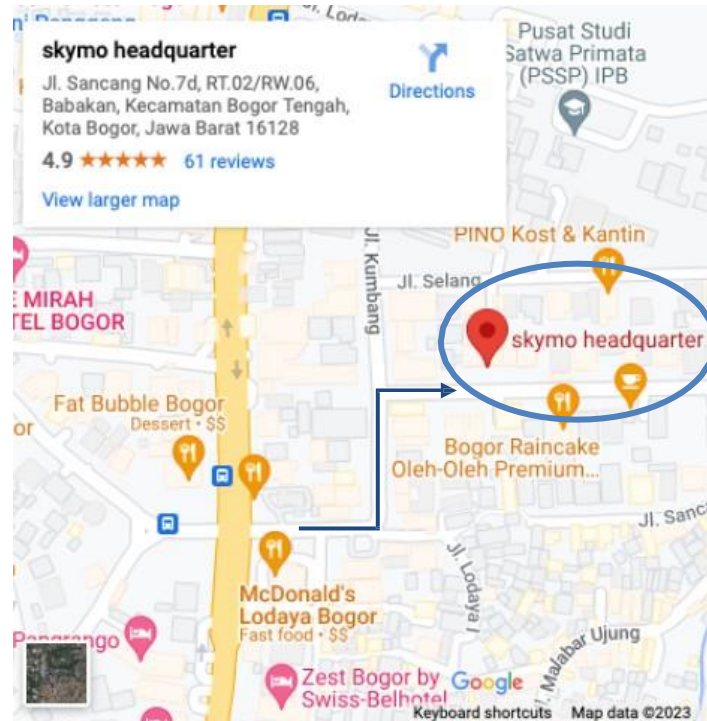
Sumber: SKYMO APPAREL (2023)

2) Potongan harga

Untuk setiap produk yang dipasarkan oleh SKYMO APPAREL mendapatkan diskon atau potongan harga sebesar 40% per item dari harga pokok atau harga awal.

c. Lokasi (*Place*)

SKYMO APPAREL terletak di Jl. Sancang No.7d, RT.02/RW.06, Babakan, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 16128. Terletak di pinggir jalan dan mudah diakses oleh kendaraan umum dengan patokan lokasi belakang Mcdonald's Lodaya atau bisa juga melalui google map seperti gambar dibawah ini.



**Gambar 4.11. Map Lokasi Usaha SKYMO APPAREL Sancang Bogor**  
Sumber: SKYMO APPAREL (2023)

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah salah satu kegiatan yang sangat penting dalam pemasaran suatu usaha, tanpa promosi, target pasar tidak akan mengetahui produk mana yang akan di beli. Promosi yang dilakukan oleh SKYMO APPAREL berupa brosur/kupon, *voucher*, *flyer*. yang di informasikan melalui media sosial untuk menjangkau seluruh indonesia dan melalui mulut ke mulut dengan cara dibagikan dimasing-masing depan toko kepada orang-orang yang berlalu lalang di jalan raya atau di wilayah toko SKYMO APPAREL. Berikut salah satu contoh gambar brosur dan lembaran yang di bagikan secara *online* maupun *offline*.



**Gambar 4.12. Brosur/Kupon SKYMO APPAREL**  
 Sumber: SKYMO APPAREL (2023)



**Gambar 4.13. Lembaran/Flyer SKYMO APPAREL**  
 Sumber: SKYMO APPAREL (2023)

Analisis STP (*segmenting, targeting, dan positioning*) penentuan target pasar ini sangat penting karena perusahaan tidak dapat melayani semua konsumen atau pembeli dipasar. Ada banyak pembeli dengan beragam kebutuhan dan keinginan, sehingga perusahaan harus mengidentifikasi bagian pasar mana yang akan dijadikan target pasar.

Ada tiga elemen dari strategi pemasaran yaitu, *segmenting*, *targeting*, *positioning*. Dengan menerapkan ketiga elemen tersebut, dapat meningkatkan penjualan dari usaha SKYMO APPAREL.

#### 1. *Segmenting* (Segmentasi)

Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda. Hal ini akan memudahkan untuk menerapkan strategi bauran pemasaran yang tepat. Adapun segmentasi pasar dari SKYMO APPAREL dilihat dari aspek geografis, demografis, dan psikografis yaitu:

- a. Segmentasi SKYMO APPAREL berdasarkan geografis adalah seluruh indonesia terutama wilayah di Kota Bogor mengingat SKYMO APPAREL sendiri berada di Kota Bogor. Selain itu, SKYMO APPAREL memiliki *reseller* di berbagai wilayah karna untuk join *reseller* itu sangatlah terbuka untuk umum dan diinfokan menggunakan media sosial SKYMO APPAREL.
- b. Segmentasi SKYMO APPAREL berdasarkan demografis yaitu berdasarkan umur, jenis kelamin, pekerjaan, dan pendidikan yaitu:
  - 1) Berdasarkan umur berkisar diantara Usia 15 – 25 tahun
  - 2) Berdasarkan jenis kelamin terdapat laki-laki dan perempuan
  - 3) Berdasarkan pekerjaan yaitu pelajar, pekerja, dan mahasiswa
  - 4) Berdasarkan pendidikan adalah SLTP (SMP/MTS), SLTA (SMA/SMK), dan sarjana
- c. Segmentasi SKYMO APPAREL berdasarkan psikografis, yaitu karakteristik kepribadian yang terinspirasi dari urban seperti musik, *skateboarding*, dan *surfing*.

#### 2. *Market Targetting* (Target Pasar)

##### a. Evaluasi Segmen

Berdasarkan hasil observasi di SKYMO APPAREL dan hasil wawancara dengan karyawan SKYMO APPAREL, mendapati data bahwa pembeli didominasi oleh pelajar.

b. Memilih Segmen

Berdasarkan evaluasi segmen diatas menunjukkan bahwa profitabilitas tertinggi adalah dari kalangan pelajar atau segmen pelajar dengan pemasaran yang menjual berbagai produk dengan beragam variasi.

3. Posisi Pasar (*Market Positioning*)

sebagai *outlet* yang menjual tidak hanya satu produk, dengan harga yang terjangkau. Memungkinkan pembeli memiliki alternatif atau pilihan ketika merasa bosan dengan satu produk yang sama. Selain itu, harga yang di tawarkanpun sangatlah terjangkau.

#### 4.2.3 Aspek Teknis/Operasi

Hal yang perlu diperhatikan dalam aspek ini adalah masalah penentuan lokasi, tata letak (*layout*) dan proses operasional SKYMO APPAREL.

a. Penentuan Lokasi

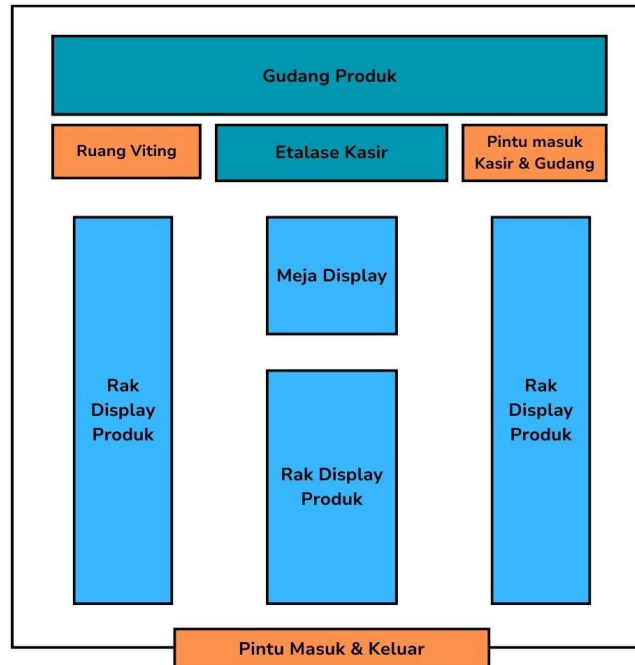
Lokasi SKYMO APPAREL berada di tengah kota bogor dan mudah dijangkau karna toko berada di pingir jalan yaitu di Jl. Sancang No.7d, RT.02/RW.06, Babakan, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat. atau dengan patokan di belakang McDonald's Lodaya



**Gambar 4.14. Lokasi Usaha SKYMO APPAREL Sancang Bogor**  
Sumber: Penulis (2023)

b. Tata Letak/*Layout* Usaha

Tata letak/*Layout* usaha SKYMO APPAREL terbilang cukup luas dan nyaman karena banyak sekali rak *display* yang membuat konsumen bisa memilih produk lebih dari satu dan sudah disediakan juga ruang pas atau *fitting room*, sehingga konsumen bisa mencocokkan produk dan menghindari salah ukuran pada produk. Dapat dilihat pada gambar berikut:



**Gambar 4.15. Tata Letak/*Layout* Usaha SKYMO APPAREL**  
Sumber: Penulis (2023)

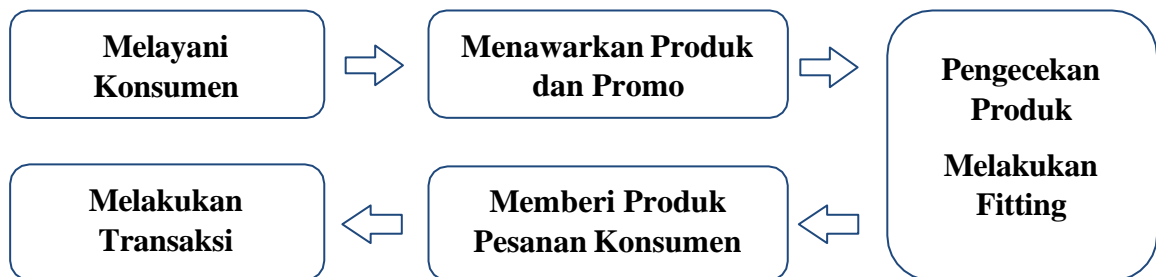
Keterangan

- 1) Pintu masuk dan keluar
- 2) Pintu masuk kasir dan gudang
- 3) Rak display produk *tshirt*, *hoodie*, kemeja, tas, celana panjang dan pendek.
- 4) Meja display topi
- 5) Etalase kasir
- 6) Ruang fitting
- 7) Gudang produk

c. Proses Operasional

Prosedur produksi SKYMO APPAREL terdiri dari melayani konsumen, menawarkan produk, memberi produk, mencocokkan produk, memberi produk, dan melakukan transaksi penjualan. Langkah-langkah pada saat menerima pesanan.

- 1) Melayani konsumen yang datang ke toko. Memberi senyum, sapa, salam.
- 2) Menawarkan promo dan produk yang di inginkan oleh konsumen. Bisa dipilih – pilih produk yang diinginkan di rak *display*, lalu menawarkan promo untuk memberi informasi ada promo apa saja kepada konsumen agar konsumen bisa memilih produk lebih dari satu.
- 3) Konsumen melakukan fitting, apakah produk sudah sesuai atau belum sesuai
- 4) Memberi produk yang diinginkan konsumen, mengambil produk baru di gudang yang sesuai dengan pesanan konsumen yang diinginkan
- 5) Melakukan transaksi penjualan kepada konsumen.

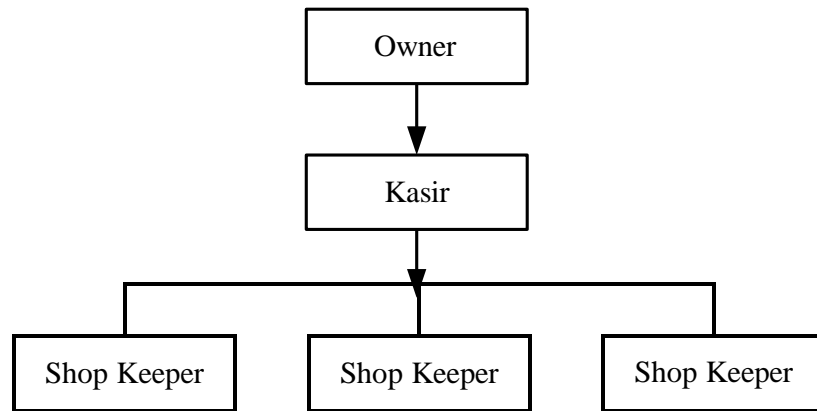


**Gambar 4.16. Proses Operasional Usaha SKYMO APPAREL**

Sumber: Penulis (2023)

#### 4.2.4 Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur dan praktik bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Manajemen sumber daya manusia dapat dijabarkan dalam fungsi manajerial yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan. Begitupun SKYMO APPAREL sancang bogor yang sudah memiliki struktur pengorganisasian sebagai berikut:



**Gambar 4.17. Struktur Organisasi**  
 Sumber: SKYMO APPAREL (2023)

Analisis aspek sumber daya manusia (MSDM) merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Dalam analisis ini metode yang digunakan menggunakan *job analysis*, *job description* dan kompensasi.

**a. Analisis Jabatan**

Berikut pekerjaan yang ada dalam SKYMO APPAREL

- 1) Owner sebagai pemilik sekaligus mengatur manajemen keuangan.
- 2) Kasir, menerima pembayaran.

**b. Job Description**

- 1) Pemilik SKYMO APPAREL
  - a) Bertanggung jawab secara penuh terhadap jalannya usaha.
  - b) Bertanggung jawab dalam bagian keuangan dan kebutuhan usaha secara keseluruhan.
  - c) Menjaga hubungan baik dengan konsumen
- 2) Kasir
  - a) Melakukan transaksi pembayaran.
  - b) Merekap transaksi penjualan.
  - c) Melaporkan hasil transaksi ke owner.

### 3) *Shopkeeper*

- a) Membantu menemukan barang yang diinginkan oleh konsumen.
- b) Mengelola *stock* barang.
- c) Bertanggung jawab untuk mengatur tampilan produk di toko.
- d) Membuka dan menutup toko.
- e) Menjaga keamanan dan kebersihan toko.

### c. Kompensasi

Berikut tabel kompensasi SKYMO APPAREL sancang bogor.

**Tabel 4.2 Daftar Gaji**

<b>Nama</b>	<b>Jabatan</b>	<b>Pokok</b>	<b>Tunjangan BPJS</b>	<b>Jumlah Karyawan</b>	<b>Total</b>
Kasir	Karyawan	Rp 2.900.000	Rp 100.000	1 Orang	Rp 3.000.000
<i>Shopkeeper</i>	Karyawan	Rp 2.900.000	Rp 100.000	3 Orang	Rp 9.000.000
<b>Total</b>		<b>Rp 12.000.000</b>			
		<b>DUA BELAS JUTA RUPIAH</b>			

Sumber: SKYMO APPAREL (2023)

### 4.3 Aspek Finansial

Pada aspek ini akan dibahas aspek finansial yang dibuat pada rencana bisnis ini guna mengetahui layak atau tidaknya usaha yang dijalankan. Pada aspek ini yang akan dibahas adalah analisis kebutuhan modal kerja dan investasi, proyeksi arus kas, metode *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

#### 4.3.1 Modal Investasi dan Modal Kerja

Modal investasi dan modal kerja memiliki perbedaan dari segi yang diberikan. Keduanya sama-sama berada dalam bisnis sebuah perusahaan atau bank dan ditujukan untuk hal yang tidak berbeda. Sebuah fasilitas yang penggunaannya menunjukkan untuk pembiayaan investasi sebuah perusahaan. Selain itu, untuk pengadaan barang modal yang tidak habis terpakai dalam siklus usaha.

## A. Modal Investasi

Investasi menjadi salah satu pembiayaan yang memberikan jasa untuk proses produksi dalam jangka waktu tertentu. Adapun barang yang SKYMO APPAREL sancang bogor gunakan yaitu yang tahan lama dengan jangka waktu lama pula.

**Tabel 4.3. Modal Investasi**

No	Jenis	Unit	Harga	Jumlah	Umur Ekonomis	Deper/Thn
	a	b	c	d = b x c	e	
1	Komputer	2	Rp 3.000.000	Rp 6.000.000	5	Rp 1.200.000
2	Rak display	7	Rp 2.000.000	Rp 14.000.000	5	Rp 2.800.000
3	Rak gudang	4	Rp 500.000	Rp 2.000.000	5	Rp 400.000
4	Meja	4	Rp 500.000	Rp 2.000.000	5	Rp 400.000
5	Kursi	4	Rp 250.000	Rp 1.000.000	5	Rp 200.000
6	Manekin	1	Rp 500.000	Rp 500.000	5	Rp 100.000
7	Gantungan baju	100	Rp 10.000	Rp 1.000.000	5	Rp 200.000
8	Poster-poster	15	Rp 100.000	Rp 1.500.000	5	Rp 300.000
9	Cermin	2	Rp 500.000	Rp 1.000.000	5	Rp 200.000
10	Custom lampu neon	2	Rp 2.000.000	Rp 4.000.000	5	Rp 800.000
11	Lampu display	2	Rp 1.000.000	Rp 2.000.000	5	Rp 400.000
12	Papan surfing	1	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	5	Rp 200.000
13	Jaringan listrik	1	Rp 750.000	Rp 750.000	5	Rp 150.000
14	Rollan	3	Rp 300.000	Rp 900.000	5	Rp 180.000
15	Mesin Barcode Scanner	1	Rp 500.000	Rp 500.000	5	Rp 100.000
16	Mesin Edisi	1	Rp 200.000	Rp 200.000	5	Rp 40.000
17	Alarm Sensor Gate	1	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	5	Rp 1.000.000
18	AC	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	3	Rp 1.000.000
19	Sound system	1	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	3	Rp 500.000
20	Tanaman hias	10	Rp 300.000	Rp 3.000.000	3	Rp 1.000.000
<b>TOTAL</b>				<b>Rp 50.850.000</b>		<b>Rp 11.170.000</b>

Pembelian produksi barang tersebut bertujuan untuk mendirikan sebuah perusahaan SKYMO APPAREL sancang bogor yang memiliki pasar kuat dalam satu wilayah akan memperluas usahanya pada wilayah lain.

## B. Biaya Operasional

**Tabel 4.4. Biaya Operasional 2021**

No	Uraian	Satuan	Jumlah Kebutuhan Perbulan	Harga Satuan	Total Perbulan	Total Pertahun
<b>A</b>	<b>BIAYA PRODUKSI</b>					
1	Tshirt	pcs	250	Rp 50.000	Rp 12.500.000	Rp 150.000.000
2	Hoodie	pcs	80	Rp 120.000	Rp 9.600.000	Rp 115.200.000
3	Kemeja	pcs	80	Rp 80.000	Rp 6.400.000	Rp 76.800.000
4	Topi	pcs	80	Rp 40.000	Rp 3.200.000	Rp 38.400.000
5	Tas	pcs	70	Rp 25.000	Rp 1.750.000	Rp 21.000.000
6	Celana Pendek	pcs	70	Rp 50.000	Rp 3.500.000	Rp 42.000.000
7	Celana Panjang	pcs	60	Rp 80.000	Rp 4.800.000	Rp 57.600.000
8	Sticker	pcs	300	Rp 3.000	Rp 900.000	Rp 10.800.000
9	Plastik Produk	pcs	500	Rp 3.000	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
10	Kantong Plastik	pcs	500	Rp 2.000	Rp 1.000.000	Rp 12.000.000
11	Hangtag	pcs	300	Rp 500	Rp 150.000	Rp 1.800.000
13	Kertas Thermal	roll	1	Rp 20.000	Rp 20.000	Rp 240.000
<b>Total Produksi</b>					<b>Rp 45.320.000</b>	<b>Rp 543.840.000</b>
<b>B</b>	<b>BIAYA TENAGA KERJA</b>					
1	Sewa Tempat	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000	12	Rp 18.000.000
2	Gaji Karyawan	Rp 3.000.000	4	Rp 12.000.000	12	Rp 144.000.000
3	Internet	Rp 500.000	1	Rp 500.000	12	Rp 6.000.000
4	Listrik	Rp 500.000	1	Rp 500.000	12	Rp 6.000.000
<b>Total Biaya Tenaga Kerja</b>				<b>Rp 14.500.000</b>		<b>Rp 174.000.000</b>
<b>Total Modal Kerja (A+B)</b>						<b>Rp 717.840.000</b>

**Tabel 4.5. Biaya Operasional 2022**

No	Uraian	Satuan	Jumlah Kebutuhan Perbulan	Harga Satuan	Total Perbulan	Total Pertahun
<b>A</b>	<b>BIAYA PRODUKSI</b>					
1	Tshirt	pcs	250	Rp. 50.000	Rp. 12.500.000	Rp. 150.000.000
2	Hoodie	pcs	70	Rp. 120.000	Rp. 8.400.000	Rp. 100.800.000
3	Kemeja	pcs	80	Rp. 80.000	Rp. 6.400.000	Rp. 76.800.000
4	Topi	pcs	80	Rp. 40.000	Rp. 3.200.000	Rp. 38.400.000
5	Tas	pcs	80	Rp. 25.000	Rp. 2.000.000	Rp. 24.000.000
6	Celana Pendek	pcs	70	Rp. 50.000	Rp. 3.500.000	Rp. 42.000.000
7	Celana Panjang	pcs	70	Rp. 80.000	Rp. 5.600.000	Rp. 67.200.000
8	Sticker	pcs	300	Rp. 3.000	Rp. 900.000	Rp. 10.800.000
9	Plastik Produk	pcs	500	Rp. 3.000	Rp. 1.500.000	Rp. 18.000.000
10	Kantong Plastik	pcs	500	Rp. 2.000	Rp. 1.000.000	Rp. 12.000.000
11	Hangtag	pcs	300	Rp. 500	Rp. 150.000	Rp. 1.800.000
12	Kertas Thermal	roll	1	Rp. 20.000	Rp. 20.000	Rp. 240.000
<b>Total Bahan Baku</b>					<b>Rp 45.170.000</b>	<b>Rp 542.040.000</b>

<b>B</b>	<b>BIAYA TENAGA KERJA</b>					
1	Sewa Tempat	Rp. 1.500.000	1	Rp 1.500.000	12	Rp. 18.000.000
2	Gaji Karyawan	Rp. 3.000.000	4	Rp. 12.000.000	12	Rp. 144.000.000
3	Internet	Rp. 500.000	1	Rp. 500.000	12	Rp. 6.000.000
4	Listrik	Rp. 500.000	1	Rp. 500.000	12	Rp. 6.000.000
<b>Total Biaya Tenaga Kerja</b>				<b>Rp. 14.500.000</b>		<b>Rp. 174.000.000</b>
<b>Total Modal Kerja (A+B)</b>						<b>Rp. 716.040.000</b>

### C. Analisis Proyeksi Arus Kas

**Tabel 4.6. Investasi dan Rencana Investasi**

<b>a. Investasi dan Rencana Investasi</b>			
<b>Uraian</b>	<b>Periode Susut</b>	<b>Harga Beli</b>	<b>Susut Tahunan</b>
Biaya Peralatan dan Perlengkapan Toko	5	Rp 43.350.000	Rp 8.670.000
	3	Rp 7.500.000	Rp 2.500.000
<b>Total</b>		<b>Rp 50.850.000</b>	<b>Rp 11.170.000</b>

Sumber Pembiayaan	Investasi	Modal Kerja tahun pertama	Jumlah	%
	Rp 50.850.000	Rp 717.840.000	Rp 768.690.000	100%
Jumlah			Rp 768.690.000	100%

Modal kerja adalah modal bersih. Ukuran likuiditas sebuah perusahaan, efisiensi operasional, dan kesehatan keuangan dalam jangka pendek. Hal ini tentu bertolak belakang dengan definisi modal investasi. Jika perusahaan memiliki pembiayaan yang besar, maka potensi untuk berinvestasi dan tumbuh cukup baik. Maka dengan itu berdasarkan table investasi dan rencana investasi, biaya peralatan dan perlengkapan toko sebesar Rp. 43.350.000 hasil tersebut diperoleh dari penjumlahan harga barang dengan umur ekonomis 5 tahun, dan biaya sebesar Rp. 7.500.000, hasil tersebut diperoleh dari penjumlahan harga barang dengan umur ekonomis 3 tahun, jika ditotalkan untuk biaya investasi sebesar Rp. 50.850.000 dan penjumlahan penyusutan sebesar Rp. 11.170.000.

**Tabel 4.7. Kebutuhan Modal Kerja**

<b>b. Kebutuhan Modal Kerja</b>				
Uraian	Periode (Bulan)	Unit	Rp/Unit	Jlh. RPPP
		(unit/bulan)		
A. Bahan Produksi	12			Rp 543.840.000
B. Modal Investasi	12			Rp 50.850.000
C. Biaya Operasional				
Gaji Karyawan	12	4	Rp 3.000.000	Rp 144.000.000
Sewa Tempat	12	1	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
Internet	12	1	Rp 500.000	Rp 6.000.000
Listrik	12	1	Rp 500.000	Rp 6.000.000
<b>Jumlah</b>				<b>Rp 768.690.000</b>
<b>Modal Sendiri</b>				<b>Rp 768.690.000</b>

Dari table diatas, jumlah modal yang dibutuhkan untuk membangun usaha SKYMO APPAREL sancang bogor dalam satu tahun sebesar Rp. 768.690.000 jumlah tersebut sudah termasuk gaji dan kebutuhan lainnya

**Tabel 4.8. Proyeksi Arus Kas**

Komponen	Tahun Periode		
	0	2021	2022
Kas Masuk			
Investasi	Rp 50.850.000	Rp -	Rp -
Pendapatan	Rp -	Rp1.276.031.733	Rp1.195.112.477
Total Kas Masuk	Rp 768.690.000	Rp1.276.031.733	Rp1.195.112.477
Kas Keluar			
Pembelian Aktiva Tetap	Rp 50.850.000	Rp -	Rp -
Biaya Modal Kerja	Rp 543.840.000	Rp 543.840.000	Rp 542.040.000
Gaji/Upah Karyawan	Rp 144.000.000	Rp 144.000.000	Rp 144.000.000
Sewa Tempat	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
Internet	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000
Listrik	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000
Penyusutan	Rp -	Rp 11.170.000	Rp 11.170.000
Total Kas Keluar	Rp 768.690.000	Rp 729.010.000	Rp 727.210.000
Surplus/Defisit	Rp -	Rp 547.021.733	Rp 467.902.477
Slido Awal Kas	Rp -		
Saldo Akhir Kas	Rp -	Rp 547.021.733	Rp1.014.924.210

#### 4.3.2 Payback Period (PP)

*Payback Period* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu atau periode pengembalian investasi suatu proyek atau usaha.

**Tabel 4.9. Pendapatan SKYMO APPAREL**

TABEL PENDAPATAN					
No	Tahun	Total Penjualan /Pemasukan		Pengeluaran	Laba
1	2021	Rp	1.276.031.733	Rp 729.010.000	Rp 547.021.733
2	2022	Rp	1.195.112.477	Rp 727.210.000	Rp 467.902.477

**Tabel 4.10. Cash Flow Selama Umur Ekonomis**

CASH FLOW SELAMA UMUR EKONOMIS							
No	Tahun	Laba		Penyusutan	Kas Bersih	DF 11%	PV Kas Bersih
1	2021	Rp	547.021.733	Rp 11.170.000	Rp 558.191.733	0,901	Rp 502.875.435
2	2022	Rp	467.902.477	Rp 11.170.000	Rp 479.072.477	0,812	Rp 388.825.969
Total PV Kas Bersih							Rp 891.701.405
Total PV Investasi							Rp 50.850.000

Berikut perhitungan *payback period* (PP) pada SKYMO APPAREL Sancang Bogor:

Investasi Awal = Rp. 50.850.000

Kas Bersih Tahun ke 1 = Rp. 558.191.733

PP =  $\frac{\text{Rp. 50.850.000}}{\text{Rp. 558.191.733}} \times 12 \text{ bulan}$   
= 1,093

Hari = 0,093 x 30 hari = 3 hari

PP = 1 bulan 3 hari

Analisis *payback period* ini dilakukan untuk melihat seberapa cepat pengembalian investasi terhadap modal usaha yang ditanamkan dapat kembali. Terlihat dari tabel 4.10 di atas waktu pengembalian investasi pada SKYMO APPAREL sancang bogor ini yaitu 1 bulan 3 hari sehingga usaha tersebut dapat dikatakan layak karena lebih cepat dari umur ekonomis.

#### 4.3.3 Net Present Value (NPV)

Merupakan perbandingan antara PV kas bersih (*PV of Proceed*) dengan PV investasi (*capital outlays*) selama umur investasi. Selisih antara nilai kedua PV yang kita kenal dengan *Net Present Value* (NPV)

**Tabel 4.11. Cash Flow**

CASH FLOW SELAMA UMUR EKONOMIS							
No	Tahun	Laba	Penyusutan	Kas Bersih	DF 11%	PV Kas Bersih	
1	2021	Rp 547.021.733	Rp 11.170.000	Rp 558.191.733	0,901	Rp 502.875.435	
2	2022	Rp 467.902.477	Rp 11.170.000	Rp 479.072.477	0,812	Rp 388.825.969	
Total PV Kas Bersih						Rp 891.701.405	
Total PV Investasi						Rp 50.850.000	

Berikut perhitungan *Net Present Value* (NPV) pada SKYMO APPAREL Sancang Bogor:

$$NPV 1 = \frac{Rp. 558.191.733}{(1+0,11)} + \frac{Rp. 479.072.477}{(1+0,11)^2} - Rp. 50.850.000$$

$$NPV 1 = \frac{Rp. 558.191.733}{1,11} + \frac{Rp. 479.072.477}{1,2321} - Rp. 50.850.000$$

$$NPV 1 = Rp. 502.875.435,135 + Rp. 388.825.969,482 - Rp. 50.850.000$$

$$NPV 1 = Rp. 840.851.404,617$$

NPV SKYMO APPAREL sebesar Rp. 840.851.405. Berdasarkan hasil pengurangan dari kas bersih dengan investasi dan tingkat suku bunga yang digunakan yaitu 11%, maka kriteria investasi NPV SKYMO APPAREL menguntungkan atau dengan kata lain usaha SKYMO APPAREL layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Nilai tersebut menunjukkan hasil yang positif atau lebih dari nol.

#### 4.3.4 Internal Rate of Return (IRR)

**Tabel 4.12. Net Present Valeu (NPV)**

Tahun	Kas Bersih	Bunga 38%		Bunga 39%	
		DF	PV Kas Bersih	DF	PV Kas Bersih
1	Rp 558.191.733	0,725	Rp 404.486.763	0,719	Rp 401.576.786
2	Rp 479.072.477	0,525	Rp 251.560.847	0,518	Rp 247.954.287
Total PV Kas Bersih			Rp 656.047.610		Rp 649.531.073
Total PV Investasi			Rp 50.850.000		Rp 50.850.000
NPV			C1 Rp 605.197.610	C2	Rp 598.681.073

$$\begin{aligned}
I_1 &= 38\% \\
I_2 &= 39\% \\
NPV_1 &= \text{Rp. } 605.197.610 \\
NPV_2 &= \text{Rp. } 598.681.073 \\
IRR &= 38\% + \frac{\text{Rp. } 605.197.610}{\text{Rp. } 605.197.610 - \text{Rp. } 598.681.073} (39\% - 38\%) \\
&= 38\% + \frac{\text{Rp. } 605.197.610}{\text{Rp. } 6.516.537} \times 1\% \\
&= 38\% + 0,93 \\
&= 38,93\%
\end{aligned}$$

IRR merupakan salah satu kriteria yang sangat penting untuk mengukur tingkat pengembalian hasil *intern*. Tingkat IRR yang dicapai oleh SKYMO APPAREL adalah 38,93%, sehingga usaha SKYMO APPAREL ini layak dijalankan.

#### 4.3.5 Profitability Index (PI)

*Profitability Index* (PI) atau *Benefit and Cost Ratio* (B/C Ratio) merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.

**Tabel 4.13. Profitability Index (PI).**

PI	
PV Kas Bersih	Rp 891.701.405
PV Investasi	Rp 50.850.000
<b>PI</b>	<b>17,5359</b>

Berikut perhitungan *Profitability Index* (PI) pada SKYMO APPAREL:

$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

$$PI = \frac{\text{Rp. } 891.701.405}{\text{Rp. } 50.850.000} \times 100\%$$

$$PI = 17,5359 \text{ dibulatkan menjadi } 18$$

$$PI = 18$$

Analisis ini dilakukan untuk melihat rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Nilai PI pada SKYMO APPAREL Sancang Bogor ini adalah 18 kali. Nilai dari PI tersebut lebih dari satu sehingga SKYMO APPAREL Sancang Bogor layak dijalankan.

**Tabel 4.14. Kelayakan Usaha SKYMO APPAREL**

No	Alat Ukur	Hasil Pengukuran	Keterangan	Hasil
1	<i>Payback Period</i>	1 Bulan 3 Hari	Lebih cepat dari umur ekonomis	Layak
2	<i>Net Present Value</i>	Rp. 840.851.405	NPV lebih dari nol	Layak
3	<i>Internal Rate Of Return</i>	38,93%	Lebih besar dari 38%	Layak
4	<i>Profitability Index</i>	18 kali	Lebih dari 1 kali	Layak

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Dari hasil analisis yang telah dilakukan pada usaha SKYMO APPAREL dari aspek non-finansial dan finansial maka dapat diambil kesimpulan:

1. Berdasarkan hasil studi kelayakan bisnis usaha SKYMO APPAREL layak dilakukan
2. Berdasarkan hasil analisis dari aspek non-finansial yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan aspek manajemen sumber daya manusia, usaha SKYMO APPAREL dapat dikategorikan layak.
3. Berdasarkan hasil dari aspek finansial usaha SKYMO APPAREL dapat dikategorikan layak hal ini terlihat dari *Payback Period* (PP) 1 bulan 3 hari lebih cepat dari umur ekonomis, *Net Present Value* (NPV) bernilai positif atau lebih dari nol yaitu sebesar Rp. 840.851.405, *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 38,93%, layak karna lebih dari 38%, dan PI bernilai 18, layak karna lebih besar dari 1, sehingga usaha SKYMO APPAREL dikategorikan layak.

#### **5.2 Saran**

Dari hasil penelitian analisis pengembangan usaha SKYMO APPAREL, maka penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Hasil dari analisis dengan menggunakan aspek finansial dan non-finansial menyatakan usaha SKYMO APPAREL layak untuk dikembangkan dengan mempertimbangkan beberapa hal yang berkaitan agar tidak terjadi kesalahan kedepannya.
2. Sebaiknya melakukan perhitungan yang lebih matang sebelum melakukan investasi agar tidak terjadi kerugian.
3. Meningkatkan promosi penjualan, tidak hanya melalui brosur, *flayer*, mulut ke mulut dan media sosial namun dengan memperluas pangsa pasar mengingat jumlah konsumen dari hari kehari terus meningkat, agar perusahaan bisa mendapatkan pendapatan yang terus meningkat setiap bulannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, H. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Depok: Rajawali Pers.
- Aliefah dan Nandasari. (2022). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Keuangan Pada Kedai Olan'z Food Kebumen. *LABATILA: Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, Volume 6, Nomor 1. *Jurnal Mudima*, Volume 2, No. 8.
- Amstrong, Gary & Philip, Kotler. (2012) *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jilid I, Alih Bahasa Alexander Sindoro dan Benyamin Molan. Jakarta: Penerbit Prenhalindo.
- Daryanto. (2021). *Manajemen Produksi*. Bandung: Yrama Widya.
- Herawati dan Purwoko. (2022). *Studi Kelayakan Bisnis Industri Pakaian Anak Merek Bilbil Kids*.
- Jumingan. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kasmir & Jakfar. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis*. Cetakan ke-14. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Purnomo, et. al. (2002). *Studi Kelayakan Bisnis*. Ponorogo: Unmuh Ponorogo Press.
- Purwana, Dedi, dan Nurdin Hidayat. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pres.
- Ramdan, Muhamad. (2022). *Studi Kelayakan Bisnis Tailor Diansa Atelier Bogor*. Skripsi. STIE GICI. Tidak Dipublikasikan.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulastri, L. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis Untuk Wirausaha*. Jakarta: LaGood's Publishing.
- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- Wati et. al. (2020). Analisis Kelayakan Bisnis Pendirian Home Industry Zahelsaff Hijab & Fashion. *Inovasi Manajemen dan Kebijakan Publik*, Volume 3 No.2.