

STUDI KELAYAKAN UNTUK PENGEMBANGAN BISNIS POSSO BELENZO

Tarina Anggraeni

Fakultas Manajemen dan Bisnis, Universitas Ciputra, Surabaya
E-mail: tarinaang.ta@gmail.com

Abstract: This study aims to determine the feasibility of Posso Belenzo business development in terms of market and marketing aspects, legal aspects, technical and technological aspects, aspects of management and human resources, and financial aspects with a projection over the next 3 years. Market and marketing aspect are viewed from STP, marketing mix, and strategy determination of SWOT analysis. The use of STP and marketing mix in order to determine strategy on SWOT analysis. Legal aspect are viewed from the company readiness in preparing licensing documents and brand registration in projection 3 years ahead. The required documents are NPWP, SIUP, TDP, and Company Establishment Deed. Technical and technological aspect are viewed from the making of company SOP, have a website that has been accessible and can make planning showroom for 3 years ahead. Website that has been accessible referred although in minimum requirements, at least if the website is accessible, company can more develop the website to be better. Aspects of management and human resources are viewed from analyze job description, job specifications, compensation and amount of labour required in Posso Belenzo company. Financial aspect are viewed from Payback Period calculation, Net Present Value, IRR and scenario analysis. Scenario analysis is seen from normal scenarios, optimistic scenarios and pessimistic scenarios. Companies are at least in the normal scenario or optimistic scenario. The conclusion of this research is Posso Belenzo company meets the eligibility criteria and the business is feasible to run. The conclusion of this research is the Posso Belenzo company meets the eligibility criteria and the business is feasible to run.

Keywords: Business Feasibility Study, Market and Marketing Aspects, Legal Aspects, technical and Technological Aspects, Aspects of Management and Human Resources, Financial Aspects

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa kelayakan pengembangan bisnis Posso Belenzo ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, dan aspek keuangan dengan proyeksi selama 3 tahun kedepan. Aspek pasar dan pemasaran ditinjau dari STP, marketing mix dan penentuan strategi dari analisis SWOT. Penggunaan STP dan marketing mix agar dapat menentukan strategi pada analisis SWOT. Aspek hukum ditinjau dari kesiapan perusahaan dalam mempersiapkan dokumen perizinan dan pendaftaran merk dalam proyeksi 3 tahun. Dokumen yang dibutuhkan adalah NPWP, SIUP, TDP dan Akte Pendirian Perusahaan. Aspek teknis dan teknologi ditinjau dari pembuatan SOP perusahaan, memiliki website yang sudah dapat diakses dan dapat membuat perencanaan showroom dalam proyeksi 3 tahun ke depan. Website yang sudah dapat diakses dimaksud syarat minimal, karena dengan website tersebut dapat diakses maka perusahaan dapat mengembangkan website itu lebih baik lagi. Aspek manajemen dan sumber daya manusia ditinjau dari dapat menganalisa deskripsi pekerjaan, spesifikasi pekerjaan, kompensasi dan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan untuk perusahaan Posso Belenzo. Aspek keuangan ditinjau dari perhitungan Payback Period, Net Present Value, IRR dan analisis skenario. Analisis skenario dilihat dari skenario normal, skenario optimis dan skenario pesimis. Perusahaan minimal berada di skenario normal atau skenario optimis. Kesimpulan dari penelitian ini adalah perusahaan Posso Belenzo memenuhi kriteria kelayakan dan bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Studi Kelayakan Bisnis, Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Hukum, Aspek Teknis dan Teknologi, Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia, Aspek Keuangan

PENDAHULUAN

Posso Belenzo adalah bisnis yang bergerak di bidang jasa. Jasa yang ditawarkan Posso Belenzo adalah penyewaan gaun, dress dan kebaya. Posso Belenzo berdiri sejak Februari 2017. Banyak hal yang membuat Posso Belenzo berani menjalani bisnis ini, yaitu dari besarnya peluang di dunia E-commerce, banyaknya kebutuhan pasar dan potensi pasar yang luas. Indonesia merupakan negara ke-4 dengan jumlah penduduk terbanyak di dunia dengan jumlah kurang lebih sekitar 259,1 juta penduduk. Hasil dari total jumlah

penduduk tersebut sebanyak 88,1 juta penduduk yang menggunakan internet dan sekitar 79 juta penduduk yang aktif menggunakan sosial media (Kinasih, 2016). Dapat disimpulkan bahwa pangsa pasar dalam dunia E-commerce sangat besar di Indonesia. Hal ini membuat Posso Belenzo ingin menggapai pangsa pasar tersebut di salah satu kota di Indonesia yaitu Kota Surabaya. Kota Surabaya sebagai ibu kota Jawa Timur memiliki peran yang besar dalam perkembangan E-commerce di Indonesia. Menurut survei terkait “Surabaya berjejaring Sosial lewat Smartphone” bahwa masyarakat Surabaya rata-rata menghabiskan waktu paling sedikit 5 jam per hari untuk menggunakan internet lewat smartphonennya (Amaliapranata, 2014). Hal ini juga memperkuat bahwa pasar e-commerce di Surabaya cukup besar di berbagai bidang, termasuk pada bidang jasa.

Setiap tahunnya para *designer* menyadari adanya peluang dalam bisnis ini. Hal tersebut didukung oleh data dari Badan Pusat Statistik Surabaya yang menyatakan, bahwa jumlah penduduk wanita di Surabaya meningkat pada tahun 2014 sebanyak 1.422.676 jiwa. Hal tersebut menyebabkan persaingan bisnis rental fesyen *online* semakin ketat, maka Posso Belenzo menyadari akan pentingnya pelayanan ekstra kepada para pelanggan untuk bersaing di bisnis rental fesyen *online*, dan Posso Belenzo memiliki tujuan untuk mengembangkan bisnis ini, bahkan kedepannya Posso Belenzo dimungkinkan membuka toko *offline* sebagai sarana tambahan untuk bisnis fesyen online tersebut. Salah satu caranya yaitu dengan melakukan studi kelayakan untuk pengembangan bisnis Posso Belenzo. Aspek-aspek yang digunakan dalam pengembangan bisnis Posso Belenzo yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia dan aspek keuangan.

Aspek pasar dan pemasaran ditinjau dari marketing mix dan penentuan strategi dari analisis SWOT. Aspek hukum ditinjau dari kesiapan perusahaan dalam mempersiapkan dokumen perizinan dan pendaftaran merk dalam proyeksi 3 tahun. Aspek teknis dan teknologi ditinjau dari pembuatan SOP perusahaan, memiliki website yang sudah dapat diakses dan dapat membuat perencanaan showroom dalam proyeksi 3 tahun ke depan. Aspek manajemen dan sumber daya manusia ditinjau dari dapat menganalisa deskripsi pekerjaan, spesifikasi pekerjaan, kompensasi dan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan. Aspek keuangan ditinjau dari perhitungan Payback Period, Net Present Value, IRR dan analisis skenario.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa layaknya bisnis Posso Belenzo agar dapat berkelanjutan dan bersaing dengan kompetitornya ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek teknis, aspek manajemen dan sumber daya manusia, dan aspek keuangan. Kasmir dan Jakfar (2012:7) mengatakan pengertian dari Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Mempelajari secara mendalam artinya meneliti sungguh-sungguh data dan informasi yang ada, kemudian diukur, dihitung, dan dianalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan metode-metode tertentu. Penelitian yang dilakukan terhadap usaha yang akan dijalankan dengan ukuran tertentu, sehingga diperoleh hasil maksimal dari penelitian tersebut.

LANDASAN TEORI

STUDI KELAYAKAN BISNIS

Aspek Pasar dan Pemasaran

Menurut Fahmi (2014:317) SWOT merupakan suatu penyempurnaan pemikiran dari berbagai kerangka kerja dan rencana strategi yang pernah diterapkan baik di medan tempur maupun bisnis. SWOT adalah dari singkatan *strengths, weakness, opportunities, dan threats*.

Menurut Kotler & Armstrong (2014:78) *marketing mix* adalah strategi marketing yang berbaur padu untuk menciptakan respon yang di inginkan dalam target masyarakat. Marketing mix mencakup semuanya yang dimana bisa mempengaruhi permintaan pada produk. Semuanya dapat dijadikan 4 grup bilangan – yang biasa disebut 4P.

Aspek Hukum

Kasmir dan jakfar (2012:24) mengidentifikasi analisis dalam aspek hukum difokuskan kepada kelengkapan serta sahnya dokumen yang dimiliki oleh perusahaan. Dokumen yang dimaksud adalah dokumen bentuk badan usaha serta perijinan lainnya. Pemenuhan dokumen secara lengkap dan sah berguna untuk mengantisipasi masalah dalam perusahaan dalam waktu yang akan datang. Menurut situs *startuphki.com* untuk mendaftarkan merek bisnis dan produk anda butuh sekitar 2-3 tahun untuk mendapatkan merk (berdasarkan UU Merek No.15 Tahun 2001).

Aspek Teknis dan Teknologi

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012:150) dalam aspek ini perlu diperhatikan adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak dan pemilihan teknologi. Menurut Purwana & Hidayat (2016:59) pemilihan teknologi ini mempertimbangkan seberapa jauh derajat mekanisasi yang diinginkan dan manfaat ekonomi yang dikerjakan. Jadi yang perlu diperhatikan dalam pemilihan teknologi adalah pertimbangan teknologi lanjutan, besarnya biaya investasi dan biaya pemeliharaan. Kelangsungan aspek teknis akan lancar jika penyusunan Standard Operating Procedure (SOP) sudah ada. Menurut Evita (2015:10) SOP Perusahaan harus dibuat dan dipergunakan sebagai pedoman seluruh karyawan dalam melaksanakan tugas kerja secara umum

Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012:167) aspek manajemen merupakan aspek yang cukup penting dianalisis untuk kelayakan suatu usaha. Karena walaupun suatu usaha telah dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen dan organisasi yang baik, bukan tidak mungkin akan mengalami kegagalan.

Selanjutnya perlu dianalisis adalah kesiapan perusahaan yang berkaitan dengan manajemen sumber daya manusia mulai dari pengadaan sampai pada penempatan nya di jabatan tertentu untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur dan praktik bagaimana mengatur orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Kasmir & Jakfar, 2012:172).

Aspek Keuangan

Menurut Sunyoto (2014:14), hasil perhitungan investasi merupakan indikator dari modal yang ditanamkan, yaitu perbandingan antara total manfaat yang diterima dengan total biaya yang dikeluarkan dalam bentuk nilai sekarang selama umur ekonomis usaha. Jika hasil perhitungan investasi menunjukkan layak, kemungkinan besar pelaksanaan gagasan usaha akan berhasil, dan sebaliknya. Ada empat kriteria dalam analisis aspek keuangan yaitu *Payback period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan Analisis Skenario.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif. Menurut Sudaryono (2017:82) penelitian deskriptif adalah metode penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek apa adanya. Penelitian ini sering disebut penelitian non-eksperimen karena peneliti tidak melakukan kontrol dan tidak memanipulasi variabel penelitian. Tujuan penelitian deskriptif adalah menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek yang diteliti secara tepat.

Data dan Sumber Data

Data yang digunakan adalah data kuisioner dari calon konsumen, data wawancara dengan para *Fashion Designer*, data wawancara dengan para pakar legalitas, data wawancara dengan perusahaan sejenis, perhitungan laporan keuangan perusahaan (berdasarkan PP NPV IRR analisis skenario) dan studi pustaka.

Metode Pengolahan Data

Data aspek pasar dan pemasaran didapat melalui kuisioner dan wawancara. Proses analisis data pasar dan pemasaran berasal untuk menganalisis *marketing mix* dan STP. Setelah menganalisis *marketing mix* dan STP kemudian dapat menganalisis SWOT perusahaan. Tujuan dari analisis SWOT sendiri untuk mengetahui posisi kuadran Posso Belenzo dan kemudian perusahaan dapat menentukan strategi yang cocok untuk

kedepannya. Proses analisis data aspek hukum dilakukan dengan cara melihat kemampuan perusahaan mempersiapkan dokumen-dokumen tersebut. Kemudian menganalisa hasil wawancara yang berkaitan dengan aspek hukum. Aspek hukum dinyatakan layak jika dapat mempersiapkan seluruh dokumen yang dibutuhkan. Proses analisis data dari aspek teknis dan teknologi adalah membuat SOP perusahaan melalui studi pustaka. Data wawancara dengan fashion designer diolah untuk arahan dalam perencanaan showroom Posso Belenzo. Proses pengolahan data aspek manajemen dan sumber daya manusia adalah menganalisis hasil wawancara dengan kompetitor. Posso Belenzo dinyatakan layak jika telah menentukan dan merencanakan kuantitas sumber daya manusia yang dibutuhkan. Proses analisis data dilakukan dengan memperhitungkan kelayakan perusahaan melalui kriteria penilaian kelayakan untuk melihat kelayakan investasi Posso Belenzo. Posso Belenzo akan dinyatakan layak dalam aspek keuangan jika semua kriteria yang diperlukan (PP, NPV, IRR, dan analisis skenario) memenuhi persyaratan kelayakan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Aspek Pasar dan Pemasaran

Marketing Mix

1. *Product*

Jasa yang dimiliki Posso Belenzo adalah penyewaan gaun, dress, kebaya dan make up artist. Seluruh produk tersebut memiliki standar masing-masing. Posso Belenzo bagi menjadi 3 bagian yaitu, *low*, *standart*, dan *high*. Pembagian ini ditentukan berdasarkan dari kualitas, desain dan harga. Alasan perusahaan membagi 3 bagian karena ingin menjangkau target pasar lebih luas.

2. *Price*

Harga ditentukan dari desainer yang bersangkutan. Langkah awal Posso Belenzo menaikkan harga 10-20% dari harga yang sudah ditentukan oleh desainer. Tujuannya untuk menunjang kepercayaan desainer terhadap Posso Belenzo bahwa Posso Belenzo memiliki pasar yang desainer butuhkan. Langkah selanjutnya Posso Belenzo akan meminta biaya 10% dari harga yang ditentukan sebagai tanda kerjasama yang permanen dan desainer mendapatkan fasilitas VIP yaitu Posso Belenzo akan menawarkan produknya terlebih dahulu dari desainer yang tidak berkerjasama secara permanen.

3. *Place*

Posso Belenzo tidak mememiliki tempat khusus seperti toko offline, namun Posso Belenzo memiliki website dan sosial media sebagai tempatnya (toko *online*). Namun dalam proyeksi 3 tahun ke depan Posso Belenzo memiliki rencana membuka *showroom* di Surabaya untuk lebih menunjang bisnis Posso Belenzo ke depannya.

4. *Promotion*

Promosi yang digunakan Posso Belenzo selama ini adalah *Online and Social Media Marketing*. Karena promosi di sosial media paling efektif dan efisien. Target pasar Posso Belenzo banyak yang menggunakan sosial media seperti contoh Instagram dan Facebook.

Para *fashion designer* pun menggunakan strategi yang sama karena perkembangan teknologi tidak dapat dilawan. Hasil dari kuisioner banyak dari calon konsumen menyukai *sales promotion*, karena banyak yang tertarik dengan promosi voucher/kupon diskon. Maka dari itu, Posso Belenzo selanjutnya akan menggunakan strategi promosi *online and social media* dan *sales promotion*.

Segmenting, Targeting and Positioning

1. *Segmenting*

Segmentasi konsumen yang dituju oleh posso belenzo dibagi menjadi 3 yaitu geografis, demografis, dan psikografis.

- Geografis : wilayah dan kepadatan penduduk.
- Demografis : gender, pendapatan, generasi, umur, serta status sosial.
- Psikografis : gaya hidup dan *benefits*

2. *Targeting*

Berdasarkan dari hasil segmentasi maka posso belenzo bisa menarget konsumen secara spesifik.

- Geografi. Wilayah yang menjadi target dari posso belenzo adalah Kota Surabaya dan sekitarnya. Namun kami menerima orderan dari luar kota tersebut.
- Demografi. Berdasarkan hasil segmentasi maka target konsumen posso belenzo adalah wanita dengan pendapatan antara 1 juta sampai 5 juta dari berumur 17 tahun hingga diatas 25 tahun. Target tersebut berdasarkan dari kuisioner yang sudah dilakukan peneliti. Sasaran Posso Belenzo adalah kelas menengah, karena pasar kelas menengah mendominasi di Surabaya.
- Psikografis. gaya hidup serba cepat dan ingin tampil maksimal. Selain itu menginginkan produk dengan kualitas yang baik. Kedua hal tersebut didasari bahwa konsumen di Indonesia telah terbiasa dengan E-Commerce untuk membeli pakaian. Selain itu konsumen khususnya wanita memperhatikan penampilan sehingga membutuhkan pakaian dengan kualitas yang baik.

3. *Positioning*

Positioning dari Posso Belenzo adalah menjadi tempat pembelian maupun custom dan penyewaan gaun serta atribut lain yang fleksibel, harga terjangkau dan namun tetap terlihat *glamour*. Hal tersebut didasari pada kesulitan klien dan designer untuk sehingga Posso Belenzo menjadi sebuah jembatan yang fleksibel bagi konsumen. Pengalaman yang sudah dirasakan oleh perusahaan adalah bahwa masyarakat kelas menengah memiliki gengsi yang cukup tinggi namun ingin mendapatkan harga sewa yang murah. Dengan demikian Posso belenzo akan dikenal sebagai sebuah tempat yang membuat wanita menjadi cantik dan *glamour* tanpa ribet dengan harga yang terjangkau.

SWOT Analysis

Hasil menjelaskan bahwa posisi perusahaan berada dalam kuadran 1 atau kuadran SO. Posisi ini menguntungkan untuk perusahaan karena memiliki kekuatan internal yang baik dan juga peluang dari eksternal juga masih terbuka. Strategi yang tepat untuk posisi ini adalah perusahaan sebaiknya fokus mengembangkan perusahaan karena peluang cukup terbuka sehingga memperkecil peluang bagi kompetitor untuk masuk dalam bisnis ini.

Aspek Hukum

“Kalau untuk sementara sih, eee.. apalagi untuk di rumah gitu atau ruko gitu ya, mungkin eee.. untuk awal-awalnya enggak perlu dulu, tapi ada itu juga.. misal di ruko dan harus pasang nama.. itu harus ada TDP SIUP tuh. Mau ndak mau harus bikin..” -(MJ)

Menurut *fashion designer* dan pakar aspek hukum izin usaha jasa dokumen yang dibutuhkan adalah NPWP, SIUP dan TDP. Untuk pembuatan SIUP dan TDP diperlukan Akte Pendirian Perusahaan yang dibuat oleh Notaris. Proyeksi penelitian ini adalah untuk 3 tahun ke depan, dalam 3 tahun kedepan Posso Belenzo mampu memenuhi untuk melengkapi dokumen-dokumen yang dibutuhkan dalam aspek hukum, karena pembuatan Akte Pendirian Perusahaan, SIUP dan TDP dapat diselesaikan kurang dari 3 tahun.

Menurut pakar, pendaftaran merk langkah-langkahnya membuat akte pendirian perusahaan ke notaris, kemudian diurus ke Kementerian dan Ham. Prosesnya sekitar 2 tahun, hal ini menjelaskan bahwa Posso Belenzo mampu mendaftarkan merk-nya untuk proyeksi 3 tahun ke depan.

Aspek Teknis dan Teknologi

Menurut *fashion designer* SOP adalah hal penting untuk bisnis fesyen. Namun tidak perlu yang terlalu ribet, agar tidak membingungkan staff. Pemilik perusahaan harus turut serta dalam SOP. Pembuatan SOP bertujuan untuk meminimalisir kesalahanpahaman antara perusahaan dengan konsumen.

Menurut pakar fitur atau konten yang baik untuk website fesyen adalah konten edukasi tentang fesyen agar para konsumen lebih memahami dan lebih percaya dengan Posso Belenzo. Website yang baik untuk bisnis fesyen menurut pakar adalah website yang tidak terlalu ramai, supaya produk Posso Belenzo menjadi daya tarik untuk konsumen. Kriteria kelayakan yang dibutuhkan Posso Belenzo yaitu website yang sudah

dapat diakses, karena dengan begitu Posso Belenzo dapat mengembangkan websitenya dengan fitur-fitur yang diinginkan.

Menurut *fashion designer* lokasi itu tidak terlalu penting, yang terpenting adalah tempat *showroomnya* tidak sewa atau rumah sendiri dan bagaimana perusahaan dapat mempromosikan kepada konsumen. Penentuan tata letak showroom juga harus dipertimbangkan Posso Belenzo. Penetuan tata letak ini agar menunjang bisnis Posso Belenzo kedepannya.

Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Menurut *fashion designer* pegawai yang diperlukan tidak perlu banyak, hanya 2 juga sudah cukup untuk menjadi staff saat menjaga showroom. Tugas Staff yang sudah dijelaskan sebelumnya berdasarkan saran dari *fashion designer*.

Tabel 1 Spifikasi Jabatan untuk Pegawai Posso Belenzo

No	Jabatan	Jumlah	Pendidikan	Keterampilan	Pengalaman	Usia
1	Staff	1	Minimal SMA/SMK	Dapat menggunakan meteran badan	Fresh Graduate	Min 17 tahun

Sumber : Data Internal Posso Belenzo / 2017

Penentuan gaji didasarkan pada bobot keterampilan dan tanggung jawab setiap pekerjaan dengan tidak menegsampingkan UMK Surabaya Rp3.200.000. (Sumber : gajiumr.com).

Menurut kompetitor, bisnis penyewaan baju bagusnya buka setiap hari, namun jam kerjanya diatur. Hari senin sampai jumat buka dari jam 10 pagi hingga jam 5 sore. Sedangkan sabtu dan minggu buka lebih lama yaitu, buka dari jam 10 pagi hingga jam 7 malam. Alasannya karena hari sabtu dan minggu calon konsumen tidak terhambat waktu kerja, sekolah dan lain-lain. Maka dari itu Posso Belenzo juga menetapkan jam kerja yang sama.

Aspek Keuangan

Payback Period

Tabel 2 PP Optimis

TAHUN KE	ARUS KAS	AKUMULASI ARUS KAS
0	-22.950.000	-22.950.000
1	54.060.865	31.110.865
2	63.786.916	94.897.781
3	67.143.596	162.041.377

Sumber : Data diolah / 2017

$$PP = 22.950.000 / 54.060.865 \times 1 \text{ tahun}$$

$$PP = 0,42 \times 12 = 5,04 \text{ Bulan}$$

$$PP = 5 \text{ bulan}$$

Pada skenario normal payback period menghasilkan angka 5 bulan yang berarti investasi awal yang dikeluarkan perusahaan akan kembali setelah 5 bulan perusahaan berjalan dengan skenario optimis.

Net Present Value

Tabel 3 NPV Optimis

NPV	D.F	ARUS KAS	PV dari Arus Kas
TAHUN	0,1875	ARUS KAS	PV dari Arus Kas
2.017	0,842105263	-22.950.000	-19.326.316
2.018	0,709141274	54.060.865	38.336.790
2.019	0,597171599	63.786.916	38.091.735
2.020	0,502881347	67.143.596	33.765.262
Total			90.867.471
Investasi			22.950.000
Npv			67.917.471

Sumber : Data diolah / 2017

Perhitungan NPV diatas menjelaskan bahwa selama jangka waktu 3 tahun perusahaan berjalan Posso Belenko dapat mengembalikan modal yang dihabiskan untuk investasi tersebut. Investasi dalam kondisi skenario optimis layak dijalankan karena $NPV > 0$.

IRR

Tabel 4 IRR Optimis

TAHUN	ARUS KAS		r=0,76		r=0,77
2017	-22.950.000	0,568181818	13.039.773	0,564971751	-12.966.102
2018	54.060.865	0,322830579	17.452.500	0,31919308	17.255.854
2019	63.786.916	0,183426465	11.700.209	0,180335073	11.503.018
2020	67.143.596	0,104219582	6.997.678	0,101884222	6.840.873
Total			23.110.614		22.633.643
Investasi			22.950.000		22.950.000
NPV			160.614		-316.357

Sumber : Data diolah / 2017

Asumsi yang digunakan nilai r didapat dari metode *trial and error*.

P1 = 76%

P2 = 77%

C1 = Rp. 160.614

C2 = - Rp. 316.357

IRR = $P1-C1 \times P2-P1/C2-C1$

$IRR = 76 - (160.614) \times 177-76 / - 316.357 - (160.614)$

=75,3 %

Nilai IRR menunjukkan 75,3% sementara kriteria kelayakan untuk penelitian ini adalah 18,75% yang berdasarkan suku bunga kredit Mandiri. Hasil tersebut menunjukkan bahwa berdasarkan perhitungan IRR investasi yang dilakukan Posso Belenzo layak untuk dilaksanakan, karena IRR > Suku bunga bank.

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Penelitian ini dapat menyimpulkan bahwa bisnis Posso Belenzo layak untuk dijalankan dalam proyeksi 3 tahun kedepan yang ditinjau dari :

1. Aspek Pasar dan Pemasaran
Pada aspek ini harus memenuhi 5 syarat yang terlampir pada kriteria kelayakan aspek pasar dan pemasaran. Yang pertama adalah hasil analisis SWOT beserta matriks dan strateginya. Yang kedua dapat memposisikan perusahaan sesuai segmen yang dituju, produk yang sesuai, harga bersaing, lokasi yang sesuai dan promosi yang efektif. Berdasarkan analisis dan pembahasan, aspek pasar dan pemasaran dapat dipenuhi dalam proyeksi 3 tahun kedepan. Kesimpulan aspek pasar dan pemasaran adalah layak.
2. Aspek Teknis dan Teknologi
Aspek teknis dan teknologi memiliki 3 persyaratan yaitu Posso Belenzo dapat membuat SOP dan SOP tersebut dapat dijalankan untuk proyeksi 3 tahun ke depan. Kedua memiliki website yang sudah dapat diakses. Ketiga memiliki perencanaan showroom dengan dapat menentukan lokasi dan tata letaknya. Berdasarkan analisis dan pembahasan, aspek teknis dan teknologi dapat dipenuhi dalam proyeksi 3 tahun ke depan. Kesimpulan dari aspek teknis dan teknologi adalah layak.
3. Aspek Hukum
Perizinan yang diperoleh Posso Belenzo sudah memenuhi syarat untuk mendirikan usaha dan layak untuk melanjutkan pengembangannya. Posso Belenzo memiliki NPWP yang dapat didaftarkan untuk pembuatan akte pendirian perusahaan, SIUP, TDP kemudian untuk pendaftaran merk. Berdasarkan analisis dan pembahasan, aspek hukum dapat dipenuhi dalam proyeksi 3 tahun ke depan. Kesimpulan dari aspek hukum adalah layak.
4. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia
Pada aspek manajemen dan sumber daya manusia terdapat 3 syarat kriteria, yaitu pertama dapat menganalisa jabatan, memiliki perencanaan kuantitas sumber daya manusia yang dibutuhkan, dan dapat menentukan kompensasi yang akan diberikan kepada pegawai. Berdasarkan analisis dan pembahasan, aspek manajemen dan sumber daya manusia dapat dipenuhi dalam proyeksi 3 tahun ke depan. Kesimpulan dari aspek ini adalah layak.
5. Aspek Keuangan
Hasil analisis keuangan dengan menggunakan PP, NPV dan IRR menyatakan bahwa Posso Belenzo minimal dalam skenario optimis untuk memenuhi kriteria kelayakan penelitian ini serta layak untuk melanjutkan bisnis penyewaan bajunya. Berikut adalah hasil investasi skenario optimis :
NPV= Rp. 67.917.471, IRR= 75,3 %, PP= 5 bulan

Keterbatasan dan Saran

Berdasarkan kesimpulan yang didapat peneliti maka keterbatasan dan saran dalam penelitian ini adalah :

1. Bisnis dalam bidang fesyen memiliki potensi yang sangat baik. Karena bisnis fesyen tidak akan pernah mati. Perkembangan yang dapat dilakukan tidak hanya mengandalkan persewaan namun dengan menyediakan baju *ready to wear* agar brand Posso Belenzo dapat berkembang lebih besar lagi.
2. Diharapkan adanya penelitian lanjutan dengan menambahkan aspek sosial, aspek politik dan aspek ekonomi makro. Karena keterbatasan penelitian ini hanya sebatas 5 aspek saja yang diteliti yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek hukum, aspek manajemen dan sumber daya manusia dan aspek keuangan.
3. Keterbatasan penelitian ini hanya sebatas 5 aspek saja yang diteliti yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek hukum, aspek manajemen dan sumber daya manusia dan aspek keuangan.
4. Keterbatasan penelitian ini hanya sebatas perusahaan Posso Belenzo

5. Keterbatasan penelitian ini hanya sebatas Kota Surabaya
6. Keterbatasan penelitian ini hanya sebatas proyeksi 3 tahun

DAFTAR PUSTAKA

- Admin. (2015, Mei 10). Prosedur Pendaftaran Merek. Dipetik Agustus 31, 2017, dari Startup HKI : <https://startuphki.com/prosedur-pendaftaran-merek/>
- Amaliapranata. (2014, Agustus 3). Pengguna Internet Muda Surabaya. Diambil kembali dari Kaskus : <https://www.kaskus.co.id/thread/53a6d7e196bde2a7a8b46e2/pengguna-internet-muda-surabaya-infografik/>
- Fahmi, I. (2014). Studi Kelayakan Bisnis dan Kepatuhan Investasi. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Kasmir, & Jakfar. (2012). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta : Prenada Media Group.
- Kinasih, R. (2016, Juli 22). *A Quick Roadmap to The Evolution of Telcos in Indonesia*. Dipetik Agustus 18, 2017 dari E-commerec Iq Asia : <https://ecommerceiq.asia/telcos-in-Indonesia-e-commerce-evolution/>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2014) *Principles of Marketing*. Edinburgh : Pearson Education
- Purnasamar, E. (2015). Panduan Menyusun SOP. Yogyakarta : Kobis.
- Purwana, D. & Hidayat, N. (2016). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Sudaryono. (20170. Metodologi Penelitian. Depok : Raja Grafindo Persada.
- Sunyoto, D. (2014). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta : CAPS (*Center of Academic Publishing Service*).