ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA ROSTER DITINJAU SECARA ASPEK PASAR DAN PEMASARAN, ASPEK TEKNIS DAN ASPEK FINANSIAL PADA CV. CENTRAL LOSTER ROSTER SEMARANG

LAPORAN TUGAS AKHIR

LAPORAN INI DISUSUN UNTUK MEMENUHI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR SARJANA STRATA SATU (S1) PADA PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG SEMARANG

DISUSUN OLEH :

SCHATZI HAWA EZA LEILLUNA

NIM 31602100057

PROGRAM STUDI S1 TEKNIK INDUSTRI

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI

UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG

SEMARANG

2025

FINAL PROJECT

FEASIBILITY ANALYSIS OF ROSTER BUSINESS DEVELOPMENT REVIEWED FROM THE MARKET AND MARKETING ASPECT TECHNICAL AND FINANCIAL ASPECTS AT CV. CENTRAL ROSTER LOSTER OF SEMARANG

THIS REPORT WAS MADE IN ORDER TO FULFILL ONE OF THE REQUIREMENTS FOR OBTAINING A BACHELOR'S DEGREE (S1) INDUSTRIAL ENGINEERING STUDY PROGRAM FACULTY OF INDUSTRIAL TECHNOLOGY SULTAN AGUNG ISLAMIC UNIVERSITY SEMARANG

Arranged By :

SCHATZI HAWA EZA LEILLUNA

NIM 31602100057

DEPARTMENT OF INDUSTRIAL ENGINEERING

FACULTY OF INDUSTRIAL TECHNOLOGY

UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG

SEMARANG

2025

LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

Laporan Tugas Akhir dengan judul **"ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA ROSTER DITIINJAU SECARA ASPEK PASAR DAN PEMASARAN, ASPEK TEKNIS DAN ASPEK FINANSIAL PADA CV. CENTRAL LOSTER ROSTER SEMARANG"** ini disusun oleh :

Nama : Schatzi Hawa Eza Leilluna

NIM : 31602100057

Program Studi : Teknik Industri

Telah disahkan oleh dosen pembimbing pada :

Hari :

Tanggal :

Pembimbing

Dr. Ir. Sukarno Budi Utomo. MT

NIDN. 0619076401

Mengetahui,

Ketua Program Studi Teknik Industri

Wiwiek Fatmawati, ST.,M.Eng

NIDN. 0622107401

Dipindai dengan CamScanner

LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Laporan Tugas Akhir dengan judul **"ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA ROSTER DITIINJAU SECARA ASPEK PASAR DAN PEMASARAN, ASPEK TEKNIS DAN ASPEK FINANSIAL PADA CV. CENTRAL LOSTER ROSTER SEMARANG"** ini telah dipertahankan didepan dosen penguji Tugas Akhir pada :

Hari :

Tanggal :

Tim Penguji

Anggota 1	Anggota 2
Akhmad Syakhroni, ST.,M.Eng	**Ir. Eli Mas'idah, M.T**
NIDN. 0616037601	**NIDN. 0615066601**

Dipindai dengan CamScanner

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	:	Schatzi Hawa Eza Leilluna
NIM	:	31602100057
Program Studi	:	Teknik Industri
Judul Tugas Akhir	:	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Roster Ditinjau Secara Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Teknis, dan Aspek Finansial pada CV. Central Loster Roster Semarang

Dengan ini Saya menyatakan bahwa judul dan isi Tugas Akhir yang Saya buat dalam rangka menyelesaikan pendidikan tersebut adalah **ASLI** dan belum pernah diangkat, ditulis ataupun dipublikasikan oleh siapapun baik keseluruhan maupun sebagian,

Dan apabila dikemudian hari ternyata terbukti bahwa judul Tugas Akhir yang Saya buat pernah diangkat, ditulis ataupun dipublikasikan, maka Saya bersedia dikenakan sanksi akademik sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini Saya buat dengan sadar dan penuh tangung jawab.

Semarang, Maret 2025

Yang menyatakan

Schatzi Hawa Eza Leilluna

NIM. 31602100057

Dipindai dengan CamScanner

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Schatzi Hawa Eza Leilluna

NIM : 31602100057

Program Studi : Teknik Industri

Fakultas : Teknologi Industri

Dengan ini menyatakan Karya Ilmiah berupa Tugas Akhir dengan judul :

ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA ROSTER DITINJAU SECARA ASPEK PASAR DAN PEMASARAN, ASPEK TEKNIS, DAN ASPEK FINANSIAL PADA CV. CENTRAL LOSTER ROSTER SEMARANG

Menyetujui menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan hak bebas royalty non eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dan pangkalan data dan dipublikasikan di internet dan media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai pemilik hak cipta. Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila kemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk melibatkan Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 4 Maret 2025

Yang Menyatakan

Schatzi Hawa Eza Leilluna

Dipindai dengan CamScanner

ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA ROSTER DITINJAU SECARA ASPEK PASAR DAN PEMASARAN, ASPEK TEKNIS DAN ASPEK FINANSIAL PADA CV. CENTRAL LOSTER ROSTER SEMARANG

LAPORAN TUGAS AKHIR

LAPORAN INI DISUSUN UNTUK MEMENUHI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR SARJANA STRATA SATU (S1) PADA PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG SEMARANG

DISUSUN OLEH :

SCHATZI HAWA EZA LEILLUNA

NIM 31602100057

PROGRAM STUDI S1 TEKNIK INDUSTRI

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI

UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG

SEMARANG

2025

FINAL PROJECT

FEASIBILITY ANALYSIS OF ROSTER BUSINESS DEVELOPMENT REVIEWED FROM THE MARKET AND MARKETING ASPECT TECHNICAL AND FINANCIAL ASPECTS AT CV. CENTRAL ROSTER LOSTER OF SEMARANG

THIS REPORT WAS MADE IN ORDER TO FULFILL ONE OF THE REQUIREMENTS FOR OBTAINING A BACHELOR'S DEGREE (S1) INDUSTRIAL ENGINEERING STUDY PROGRAM FACULTY OF INDUSTRIAL TECHNOLOGY SULTAN AGUNG ISLAMIC UNIVERSITY SEMARANG

Arranged By :

SCHATZI HAWA EZA LEILLUNA

NIM 31602100057

DEPARTMENT OF INDUSTRIAL ENGINEERING

FACULTY OF INDUSTRIAL TECHNOLOGY

UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG

SEMARANG

2025

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	:	Schatzi Hawa Eza Leilluna
NIM		31602100057
Judul Tugas Akhir	:	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Roster Ditiinjau Secara Aspek Pasar Dan Pemasaran, Aspek Teknis Dan Aspek Finansial Pada Cv. Central Loster Roster Semarang.

Dengan bahwa ini saya menyatakan bahwa judul dan isi Tugas Akhir yang saya buat dalam rangka menyelesaikan Pendidikan Strata Satu (S1) Teknik Industri tersebut adalah asli dan belum pernah diangkat, ditulis ataupun dipublikasikan oleh siapapun baik keseluruhan maupun sebagian, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka, dan apabila dikemudian hari ternyata terbukti bahwa judul Tugas Akhir tersebut pernah diangkat, ditulis ataupun dipublikasikan, maka saya bersedia dikenakan sanksi akademis. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sadar dan penuh tanggung jawab.

Semarang, Januari 2025

Yang Menyatakan

Schatzi Hawa Eza Leilluna

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	: Schatzi Hawa Eza Leilluna
NIM	31602100057
Program Studi	: Teknik Industri
Fakultas	: Teknologi Industri
Alamat Asal	: Desa Temuireng RT 24 RW 04 Kecamatan Petarukan Kabupaten Pemalang

Dengan ini menyatakan Karya Ilmiah berupa Tugas Akhir dengan Judul :

"ANALISA KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA ROSTER DITINJAU SECARA ASPEK PASAR DAN PEMASARAN, ASPEK TEKNIS DAN ASPEK FINANSIAL PADA CV. CENTRAL LOSTER ROSTER SEMARANG"

Menyetujui menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak bebas Royalti Non-Eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dan pangkalan data dan dipublikasikan di internet dan media lain untuk kepentingan akademis selama tetap menyantumkan nama penulis sebagai pemilik hak cipta. Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan Universitas Islam Sultan agung.

Semarang, 2025

Yang Menyatakan

Schatzi Hawa Eza Leilluna

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, kesehatan dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan sebaik-baiknya. Sholawat serta salam saya curahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW.

Tugas akhir saya yang berjudul "Analisa Kelayakan Pengembangan Usaha Roster Ditinjau Secara Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Teknis, dan Aspek Finansial Pada CV. Central Loster Roster Semarang" saya persembahkan kepada kedua orang tua dan keluarga tercinta. Mereka telah memberikan segala kasih sayang, dukungan, dan semangat yang tiada henti, sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan ini dengan baik. Saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas doa, harapan, dan dorongan yang luar biasa selama perjalanan pendidikan ini. Setiap langkah yang saya ambil tidak terlepas dari bimbingan dan pengorbanan mereka.

Segala pencapaian selama ini saya ucapkan kepada diri saya sendiri, karena sudah bertahan, bekerja keras untuk dapat menyelesaikan pendidikan ini dengan tepat waktu dan saya menyadari bahwa setiap langkah, setiap tantangan, dan setiap pengorbanan yang telah saya lakukan adalah bagian penting dari perjalanan ini.

Saya berharap, dengan menyelesaikan tugas akhir ini, saya dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi masyarakat dan industri, serta menjadi kebanggaan bagi keluarga. Semoga apa yang telah saya pelajari selama ini dapat bermanfaat dan menjadi langkah awal untuk mencapai cita-cita yang lebih tinggi.

Terima kasih kepada semua yang telah mendukung saya. Semoga perjalanan ini bukanlah akhir, tetapi awal dari kesuksesan.

HALAMAN MOTTO

"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya."
(Al Baqarah 286)

"Bukan ilmu yang seharusnya mendatangimu, tapi kamu yang seharusnya mendatangi ilmu." - Imam Malik

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya. Dengan izin-Nya, saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini yang berjudul "Analisa Kelayakan Pengembangan Usaha Roster Ditinjau dari Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Teknis, serta Aspek Finansial pada CV. Central Loster Roster Semarang." Sholawat serta salam senantiasa saya curahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, yang telah menjadi teladan bagi umatnya.

Laporan Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Universitas Islam Sultan Agung pada program studi Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri. Saya menyadari bahwa penulisan laporan tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, saya ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya selama proses menuntut ilmu dan pendidikan sehingga dapat selesai dengan tepat waktu.
2. Kedua orang tua saya serta keluarga saya yang merupakan pihak paling berjasa dalam hidup saya serta menjadi panutan dan motivasi dalam hidup dan telah memberikan do'a dan dukungan tiada henti dalam kehidupan saya.
3. Ibu Dr. Ir. Novi Marlyana, ST., MT., IPU., ASEAN.Eng., selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Univeristas Islam Sultan Agung.
4. Ibu Wiwiek Fatmawati, ST., M.Eng., selaku Kepala Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri Univeristas Islam Sultan Agung.
5. Dosen Pembimbing, Bapak Dr. Ir. Sukarno Budi Utomo M.T., yang telah membimbing saya dalam proses penyelesaian laporan tugas akhir.
6. Dosen Penguji 1, Bapak Akhmad Syakhroni, ST., M.Eng., yang telah memberikan arahan, kritik, maupun saran dalam penyelesaian tugas akhir ini.
7. Dosen Penguji 2, Ibu Ir. Eli Mas'idah M.T., yang telah memberikan arahan, kritik, maupun saran dalam penyelesaian tugas akhir ini.

8. Dosen dan laboran program studi Teknik Industri Unissula yang telah memberikan ilmu selama menjalani masa perkuliahan.
9. Pihak CV. Central Loster Roster yang telah mengizinkan dan membantu saya dalam melakukan penelitian tugas akhir.
10. Seseorang yang tidak kalah penting kehadirannya, Ryo Dharma Aji Pratama yang selalu memberikan semangat, selalu mendengarkan keluh kesah saya, selalu memberi saran, dan menemani saya dalam kondisi apapun.
11. Teman-teman saya yang selalu membersamai ketika berada dibangku perkuliahan, Viena Fahira, Nur Ela, Um Fitrotil Untsa, Sri Lestari, Putri Ananda Pratama, Nila Ikrima Agustia.
12. Teman-teman Teknik Industri Angkatan 2021, yang telah menemani dalam proses perkuliahan.
13. Seluruh pihak yang telah memberikan bantuan dan motivasi dalam penyelesaian Tugas Akhir yang tidak dapat disebut satu persatu.
14. Teruntuk diri saya, Schatzi Hawa Eza Leilluna yang telah berjuang dan berproses dalam menjalani hidup, dan tidak pantang menyerah dalam menyelesaikan segala cobaan, dan dapat menjadi pribadi yang kuat dalam segala kondisi. Semoga selalu diberi kemudahan dan diberkahi oleh Allah SWT dalam setiap langkah, dan sukses di masa yang akan datang.

Saya menyadari masih banyak kekurangan dan kekeliruan dalam penyusunan laporan Tugas Akhir. Hal ini mungkin disebabkan oleh keterbatasan waktu dan pengalaman saya dalam melakukan penelitian. Oleh karena itu, saya sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dan memperbaiki diri agar dapat menghasilkan karya yang lebih baik di masa yang akan datang.

Semarang, 2025

Penulis

DAFTAR ISI

LAPORAN TUGAS AKHIR ..... **i**
FINAL PROJECT ..... **ii**
LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING ..... **iii**
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI ..... **iv**
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR ..... **v**
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH ..... **vi**
HALAMAN PERSEMBAHAN ..... **vii**
HALAMAN MOTTO ..... **viii**
KATA PENGANTAR ..... **ix**
DAFTAR ISI ..... **xi**
DAFTAR TABEL ..... **xiv**
DAFTAR GAMBAR ..... **xvi**
ABSTRAK ..... **xvii**
ABSTRACT ..... **xvii**
BAB I PENDAHULUAN **20**
1.1 Latar Belakang 20
1.2 Perumusan Masalah 5
1.3 Pembatasan Masalah 6
1.4 Tujuan 6
1.5 Manfaat 6
1.6 Sistematika Penulisan 7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI **9**
2.1 Tinjauan Pustaka 9
2.2 Landasan Teori 30
2.2.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis 30
2.2.2 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis 31
2.2.3 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis 32
2.2.4 Tahapan Studi Kelayakan Bisnis 33
2.2.5 Aspek-Aspek Studi Kelayakan 35

2.2.6 Pengertian Investasi 40
2.2.7 Perbedaan Aspek Investasi dan Aspek Pengembangan 41
2.3 Hipotesis dan Kerangka Teoritis 46
2.3.1 Hipotesa 46
2.3.2 Kerangka Teoritis 47
BAB III METODE PENELITIAN 49
3.1 Pengumpulan Data 49
3.1.1 Obyek Penelitian 50
3.2 Teknik Pengumpulan Data 50
3.3 Pengujian Hipotesa 50
3.4 Metode Analisis 51
3.5 Pembahasan 51
3.6 Penarikan Kesimpulan 52
3.7 Diagram Alir 52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 56
4.1 Pengumpulan Data 56
4.1.1 Aspek Pasar dan Pemasaran 56
4.1.2 Aspek Teknis 58
4.1.3 Aspek Finansial 62
4.2 Pengolahan Data 62
4.2.1 Aspek Pasar 62
4.2.2 Aspek Teknis 74
4.2.3 Aspek Finansial 86
4.3 Analisa dan Interpretasi 94
4.3.1 Aspek Pasar dan Pemasaran 94
4.3.2 Aspek Teknis 96
4.3.3 Aspek Finansial 97
4.4 Pembuktian Hipotesa 98
BAB V PENUTUP 101
5.1 Kesimpulan 101
5.2 Saran 102

DAFTAR PUSTAKA 103

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jenis Produk 20
Tabel 1.2 Lanjutan Jenis Produk..... 2
Tabel 1.3 Data Permintaan Roster Januari 2024 sampai Desember 2024..... 2
Tabel 1.4 Jumlah Kapasitas Maksimal Produksi Roster Perbulan..... 3
Tabel 2.1 Rekapitulasi Tinjauan Pustaka.....19
Tabel 2.2 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka..... 20
Tabel 2.3 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka..... 21
Tabel 2.4 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka..... 22
Tabel 2.5 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka..... 23
Tabel 2.6 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka..... 24
Tabel 2.7 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka..... 25
Tabel 2.8 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka..... 26
Tabel 2.9 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka..... 27
Tabel 2.10 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka..... 28
Tabel 4.1 Data Permintaan Roster Januari 2024 sampai Desember 2024.....56
Tabel 4.2 Jumlah Kapasitas Maksimal Produksi Roster Perbulan..... 57
Tabel 4.3 Kebutuhan Alat Produksi Roster..... 61
Tabel 4.4 Harga Kebutuhan dan Peralatan..... 62
Tabel 4.5 Jumlah Permintaan Roster..... 63
Tabel 4.6 Jumlah Produksi Roster 63
Tabel 4.7 Nilai *MSE, MAD, MAPE* Pada Permintaan Roster..... 65
Tabel 4.8 Nilai *MSE, MAD, MAPE* Pada Permintaan Roster..... 65
Tabel 4.9 Hasil Peramalan Permintaan (*Forecasting*) 66
Tabel 4.10 Hasil Peramalan Produksi (*Forecasting*) 66
Tabel 4.11 Rencana Penambahan Produksi..... 67
Tabel 4.12 *Segmentation* Demografis 69
Tabel 4.13 *Segmentation* Geografis 69
Tabel 4.14 *Segmentation* Psikografis 70
Tabel 4.15 *Segmentation* Perilaku..... 70
Tabel 4.16 *Segmentation* Positioning..... 71

Tabel 4.17 Atribut Produk 71
Tabel 4.18 Harga Roster Perusahaan 72
Tabel 4.19 Perbandingan Alat Cetakan 80
Tabel 4.20 Perbandingan Rak Pengering dan Oven Pengering 81
Tabel 4.21 Perbandingan Alat Pengaduk Manual Dan Mesin Pegaduk Semen 82
Tabel 4.22 Perbandingan Gerobak Sorong dan Trolley Pengangkut Barang 83
Tabel 4.23 Kebutuhan Alat Produksi Roster 83
Tabel 4.24 Kebutuhan Alat Produksi Roster 84
Tabel 4.25 Data *Overload* 84
Tabel 4.26 Rencana Anggaran Biaya 85
Tabel 4.27 Kebutuhan Produksi Roster 87
Tabel 4.28 Rencana Produksi Bahan Baku 88
Tabel 4.29 Rekapitulasi Nilai Depresiasi 89
Tabel 4.30 Rekapitulasi Nilai Sisa 89
Tabel 4.31 *Net Present Value* 92
Tabel 4.32 *Internal Rate Of Return* (10%) 93
Tabel 4.33 *Internal Rate Of Return* (11%) 93
Tabel 4.34 *Payback Period* 94

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 (A) Roster Abu-Abu (B) Roster Putih (C) Roster Merah 3
Gambar 2.1 Kerangka Teoritis 48
Gambar 3.1 Diagram Alir 53
Gambar 3.2 Diagram Alir Lanjutan 54
Gambar 3.3 Diagram Alir Lanjutan 55
Gambar 4. 1 Wawancara Pemasaran Roster 57
Gambar 4.2 Peta Lokasi CV. Central Loster Roster 58
Gambar 4. 3 Proses Pembuatan Roster 59
Gambar 4. 4 Pola Stasioner Permintaan Roster Abu-Abu (M1) 64
Gambar 4.5 Pola Stasioner Permintaan Roster Merah (M2) 64
Gambar 4. 6 Pola Stasioner Permintaan Roster Putih (M3) 64
Gambar 4.7 Hasil Wawancara 68
Gambar 4.8 *Operation Process Chart* 75
Gambar 4.9 *Flow Process Chart* 76
Gambar 4. 10 Lanjutan *Flow Process Chart* 77
Gambar 4. 11 Cetakan Roster Besi 80
Gambar 4. 12 Oven Pengering 81
Gambar 4. 13 Alat Pengaduk Beton 82
Gambar 4. 14 *Trolley* Pengangkut 83
Gambar 4. 15 *Layout* 86

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Makalah Tugas Akhir
Lampiran 2 Hasil Turn It In
Lampiran 3 Log Book Bimbingan
Lampiran 4 Lembar Revisi

ABSTRAK

CV. Central Loster Roster merupakan suatu usaha yang bergerak pada bidang produksi beton. Perusahaan ini memproduksi beton seperti roster, paving block, umpak bendera, bis beton, dan yang lainnya. Pesanan yang paling banyak diterima adalah produksi roster untuk kebutuhan konstruksi. Pesanan setiap bulannya melebihi kapasitas produksi yang tersedia, karena produksi untuk membuat roster setiap bulannya mencapai 7.200 per bulan. Keterbatasan tenaga kerha, peralatan kerja yang masih manual dan pesaing pasar yang cukup luas memerlukan pengembangan usaha pada produksi roster. Berdasarkan permasalahan yang telah disebutkan, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan pengembangan yang akan dilakukan oleh CV. Central Loster Roster. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis berdasarkan aspek-aspek studi kelayakan usaha, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, dan aspek finansial. Hasil analisis pada masing-masing aspek pengembangan menunjukan bahwa : (1) Pengembangan usaha layak dari segi aspek pasar dan pemasaran dengan mempertimbangkan hasil peramalan (*Forecasting*) yang dilakukan dan dengan metode STP dan 4P dimana hal ini menunjukan pemasaran mempunyai segmentasi pasar yang terarah, (2) Pengembanga usaha layak dari segi teknis dengan mempertimbangkan proses produksi, lokasi usaha, dan usulan teknologi yang digunakan, (3) Pengembangan usaha layak dari aspek finansial dengan menghasilkan kriteria investasi berupa NPV sebesar Rp 10,510,337, IRR sebesar 11,23 %, PI sebesar 1,11, PBP selama 1 tahun 11. Hasil analisis masing-masing aspek diatas menunjukan hasil yang positif yang menyatakan bahwa Pengembangan Usaha yang akan dilakukan oleh CV. Central Loster layak untuk dijalankan. Simpulan dari penelitian ini adalah pengembangan usaha yang akan dilakukan oleh CV. Central Loster layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Teknis, Aspek Finansial

ABSTRACT

CV. Central Loster Roster is a business engaged in concrete production. The company manufactures concrete products such as roster blocks, paving blocks, flagpole bases, concrete pipes, and others. The most frequently received orders are for roster blocks used in construction. Monthly orders exceed the available production capacity, as the production of roster blocks reaches 7,200 units per month. Limitations in workforce, manual work equipment, and a highly competitive market require business development in roster production. Based on these issues, the objective of this study is to assess the feasibility of the planned business expansion for CV. Central Loster Roster. The research method used is an analysis based on business feasibility study aspects, including market and marketing aspects, technical aspects, and financial aspects. The analysis results for each development aspect indicate that business expansion is feasible from a market and marketing perspective, considering the forecasting results and using the STP and 4P methods, which indicate a well-targeted market segmentation. From a technical perspective, expansion is feasible by considering the production process, business location, and proposed technology. Financially, the expansion is also viable, as shown by investment criteria with an NPV of Rp 10,510,337, an IRR of 11.23%, a PI of 1.11, and a PBP of 1 year and 11 months. The results of the analysis for each aspect show positive outcomes, confirming that the business expansion planned by CV. Central Loster Roster is feasible. The conclusion of this study is that the planned business expansion is viable and should be implemented.

.

***Keywords**: Market and Marketing Aspects, Technical Aspects, Financial Aspects*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era yang terus berkembang dan meningkat, tentunya kebutuhan akan infrastruktur serta produk bangunan menjadi sangat penting. Peningkatan aktivitas ini tidak hanya terjadi di wilayah perkotaan, tetapi juga merambah ke kawasan pedesaan dan wilayah. Seiring pertumbuhan ekonomi yang pesat, kebutuhan terhadap material bangunan yang fungsional dan mudah diaplikasikan juga terus meningkat. Dalam konteks ini, bahan bangunan memegang peranan yang penting dalam memenuhi permintaan pasar yang secara terus menerus. Produksi material bangunan yang berkualitas dan sesuai dengan standar tidak hanya menjadi kebutuhan, tetapi juga peluang bisnis yang menjanjikan. Usaha di bidang ini mempunyai potensi cukup besar untuk tumbuh dan berkembang.

CV. Central Loster Roster terletak di Jalan Medoho Raya I No. 40, Kalicari, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang. CV. Central Loster Roster merupakan bentuk usaha yang bergerak dibidang produksi berbagai jenis beton , seperti bis beton, saluran, u ditch, batako, roster, paving block, kanstin, paving rumput, botolan pagar, umpak bendera, dan lain sebagainya. Berikut ini merupakan produk yang disajikan pada tabel 1.1 yang diproduksi oleh CV. Central Loster Roster Semarang.

Tabel 1. 1 Jenis Produk

No	Jenis Produk	Jumlah Produksi Perhari (Buah)
1.	Bis Beton	200 Buah
2.	Saluran	200 Buah
3.	U Ditch	200 Buah
4.	Bataco	200 Buah
5.	Roster	200-300 Buah
6.	Paving Block	200 Buah
7.	Paving Rumput	200 Buah

Tabel 1. 2 Lanjutan Jenis Produk

No	Jenis Produk	Jumlah Produksi Perhari (Buah)
8.	Umpak Bendera	200 Buah
9.	Kanstin	200 Buah
10.	Botolan Pagar	200 Buah

Maksud dari tabel diatas adalah mengetahui data-data jenis produk yang diproduksi pada CV. Central Loster Roster. Berdasarkan daftar produk di atas, produksi yang paling banyak adalah Roster dengan jumlah produksi rata-rata 200 s/d 300 perharinya, karena ukurannya serta warna juga bermacam-macam, harga yang terjangkau, serta bentuk yang bervariasi sehingga menarik konsumen. Pada perusahaan tersebut roster merupakan salah satu produk yang mempunyai kemampuan untuk terus dikembangkan karena antara jumlah produksi lebih banyak permintaan, dan Perusahaan ini hanya mampu memproduksi warna abu-abu saja. Dalam hal ini pengembangan roster harus melakukan pengembangan untuk mendapatkan keuntungan yang banyak. Berikut ini merupakan tabel yang dapat menjelaskan data permintaan pada roster di tahun 2024.

Tabel 1. 3 Data Permintaan Roster Januari 2024 sampai Desember 2024

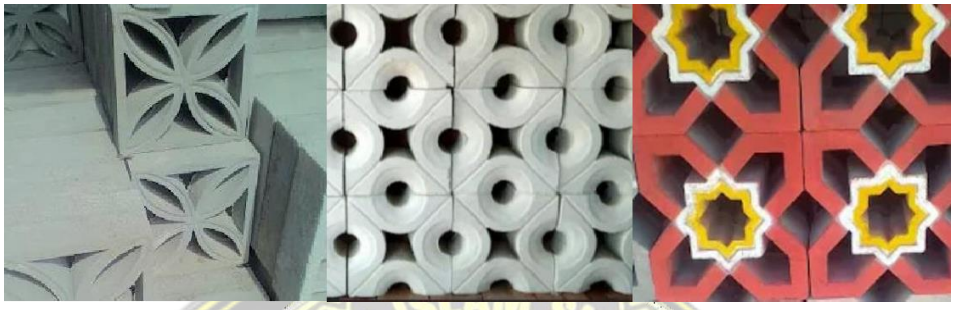
Bulan	Data Permintaan 2024		
	Abu-abu (Buah)	Merah (Buah)	Putih (Buah)
Januari	4.500	3.100	2.600
Februari	4.850	2.950	2.450
Maret	4.900	2.400	3.500
April	5.500	3.800	2.900
Mei	4.000	3.000	3.400
Juni	4.990	3.780	1.700
Juli	4.700	2.600	2.800
Agustus	5.200	900	3.800
September	5.700	3.500	1.800
Oktober	4.300	3.000	2.700
November	5.800	2.900	3.000
Desember	4.550	990	4.700
Jumlah	**58.990**	**32.920**	**35.350**
Rata-rata	**4915,83**	**2743,33**	**2945,83**

Dari tabel diatas dapat diketahui jumlah permintaan roster relatif lebih tinggi dengan dibandingan kapasitas produksi yang hanya 9.600 buah perbulan dari produksi roster yang mampu diproduksi oleh CV. Central Loster Roster Semarang.

Tabel 1. 4 Jumlah Kapasitas Maksimal Produksi Roster Perbulan

Jenis Roster	Kapasitas Maksimal (Unit/Bulan) (Buah)	Total Kapasitas Seluruh Roster (Unit/Bulan) (Buah)
Roster Abu-Abu	4.800	9.600
Roster Putih	2.400	
Roster Merah	2.400	

Pada tabel ini dapat dijelaskan mengenai kapasitas produksi yang ada di CV. Central Loster Roster Semarang. Dibawah ini juga dapat dilihat bentuk dari roster abu-abu, merah, dan putih yang dapat diproduksi pada perusahaan ini.



(A) (B) (C)

Gambar 1. 1 (A) Roster Abu-Abu (B) Roster Putih (C) Roster Merah

CV. Central Loster Roster memiliki kapasitas produksi harian sebesar 200 s/d 300 buah dengan hanya satu karyawan di bagian produksi. Produk roster yang dihasilkan memiliki beragam bentuk dan tersedia dalam tiga pilihan warna: abu-abu, putih, dan merah. Namun, perusahaan ini hanya mampu memproduksi roster warna abu-abu, karena warna tersebut paling banyak diminati, dan untuk roster warna putih dan merah, perusahaan membeli dari pihak lain. CV. Central Loster Roster menerima pesanan produk jadi dan dapat mengirimkan pada hari yang sama sesuai pesanan konsumen. Hal ini mengharuskan perusahaan untuk selalu menjaga *stock* dalam jumlah yang cukup, mengingat jumlah pemesanan harian sering kali tidak menentu. Selain itu, perusahaan memproduksi berbagai macam roster dengan ukuran berbeda, sehingga proses pencetakan manual menjadi tantangan tersendiri bagi karyawan. Untuk meningkatkan kapasitas produksi, perusahaan memerlukan tambahan tenaga kerja yang dapat membantu dalam proses produksi, mengingat metode yang digunakan masih manual. Berlokasi di daerah Medoho, perusahaan ini menghadapi persaingan dengan banyak usaha produksi beton lain yang jaraknya tidak terlalu jauh. Beberapa pesaing tersebut memiliki kualitas produk yang lebih

baik serta layanan yang lebih responsif, sehingga menjadi tantangan bagi CV. Central Loster Roster untuk terus meningkatkan kualitas dan efisiensi operasionalnya.

Berdasarkan permasalahan yang telah disebutkan, pengembangan usaha roster pada CV. Central Loster Roster menjadi hal yang sangat penting mengingat tingginya tingkat persaingan pasar, pengoperasian peralatan produksi yang masih dilakukan secara manual, serta kurangnya tenaga kerja dalam proses produksi roster. Oleh karena itu, diperlukan analisis kelayakan pengembangan usaha yang mencakup aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, serta aspek finansial untuk memastikan usaha ini dapat berkembang secara optimal. Analisis kelayakan ini difokuskan pada aspek pasar, teknis, dan finansial karena ketiga aspek tersebut berdampak langsung terhadap pertumbuhan usaha. Dengan memahami pasar, meningkatkan teknologi produksi, dan memastikan keuntungan finansial, CV. Central Loster Roster dapat berkembang secara optimal dan bersaing di industri. Aspek hukum, manajemen, serta ekonomi sosial dan lingkungan tetap penting, tetapi tidak menjadi fokus utama dalam penelitian ini karena tidak memiliki dampak yang signifikan terhadap keberhasilan pengembangan usaha dalam jangka pendek dan menengah. Alasan penguat lainnya karena pada aspek hukum CV. Central Loster Roster merupakan perusahaan yang sudah beroperasi dalam industri beton roster, sehingga aspek legalitas usaha sudah tidak menjadi kendala utama, karena perusahaan ini sudah berjalan lama. Pada aspek manajemen struktur organisasi dan manajemen dalam bisnis CV. Central Loster Roster umumnya lebih sederhana dan tidak terlalu kompleks. Pada aspek lingkungan industri roster beton memiliki dampak lingkungan yang relatif kecil dibandingkan industri manufaktur besar lainnya, sehingga tidak membutuhkan kajian mendalam tentang dampak lingkungan dalam skala pengembangan usaha ini, karena penelitian ini berfokus pada pengembangan usaha dari sisi produksi dan pemasaran, aspek ekonomi dan sosial tidak menjadi faktor utama dalam analisis kelayakan ini. Fokus utama tetap pada aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial yang lebih langsung berpengaruh terhadap pertumbuhan perusahaan.

Aspek non-finansial yang perlu diperhatikan meliputi aspek pasar dan pemasaran serta aspek teknis dan teknologi. Analisis pasar menjadi sangat penting untuk memahami dinamika kebutuhan dan preferensi konsumen. Dengan mengidentifikasi segmen pasar yang tepat, CV. Central Loster Roster dapat mengarahkan strategi pemasaran secara lebih efektif dan meningkatkan daya saing di tengah kompetisi. Dari sisi teknis, perusahaan perlu memahami proses produksi, teknologi yang digunakan, serta kualitas produk. Pembaruan teknologi produksi menjadi kebutuhan agar efisiensi dan kapasitas produksi meningkat, sekaligus dapat menghasilkan produk yang berkualitas baik. Selain itu, aspek finansial menjadi faktor utama dalam analisis kelayakan usaha. CV. Central Loster Roster perlu melakukan perencanaan keuangan yang matang, mencakup proyeksi arus kas, estimasi biaya operasional, dan analisis profitabilitas. Dengan demikian, perusahaan dapat mengetahui kebutuhan investasi untuk pengembangan usaha. Berdasarkan penjelasan di atas, penelitian ini mempunyai tujuan untuk menganalisis kelayakan pengembangan usaha roster pada CV. Central Loster Roster Semarang ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, serta aspek teknis. Penelitian ini diharap mampu memberi usulan strategis untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha di masa depan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka usaha roster dalam rangka mengembangkan produk roster perlu dilakukan penelitian mengenai aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan aspek finansial guna mendukung tujuan Perusahaan untuk mengembangkan produk roster. Peningkatan penjualan roster dapat dijadikan peluang oleh CV. Central Roster Loster untuk mengembangkan usahanya. Hal ini penting untuk memamhami prospek pengembangan usaha di masa depan. Studi kelayakan tersebut berfungsi sebagai acuan untuk menentukan apakah pengembangan usaha tersebut layak untuk dilaksanakan atau tidak.

Dalam rangka melihat prospek pengembangan usaha roster di CV. Central Loster Roster, dapat dirumuskan permasalahan pada penelitian ini yaitu bagaiman

kelayakan pengembahan usaha Roster CV. Central Loster Roster Semarang ditinjau dari aspek finansial, aspek teknis serta aspek pasar dan pemasaran?

1.3 Pembatasan Masalah

Agar masalah yang dibahas pada penelitian ini lebih terarah dan tidak meluas, maka diperlukan batasan masalah dan asumsi, sebagai berikut :

1. Penelitian ini dilaksanakan di CV. Central Loster Roster Semarang.
2. Penelitian ini dilakukan pada kurun waktu bulan Oktober - Desember tahun 2024.
3. Penelitian berfokus pada aspek-aspek yang mempengaruhi kelayakan pengembangan usaha Roster, yang dilihat dari aspek pasar, aspek teknis, aspek finansial.
4. Penelitian ini hanya untuk mengetahui layak atau tidak layaknya pengembangan dilakukan.

1.4 Tujuan

Penelitian ini bertujuan untuk menilai kelayakan pengembangan usaha roster di CV. Central Loster Roster Semarang. Analisis dilakukan untuk mengevaluasi berbagai aspek, meliputi aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial, guna memahami prospek pengembangan usaha di masa depan. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar pengambilan keputusan mengenai layak atau tidaknya usaha pengembangan tersebut untuk dijalankan.

1.5 Manfaat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

   Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memperluas pemahaman mengenai arti dan pentingnya studi kelayakan usaha serta menjadi referensi untuk penelitian di masa mendatang.

2. Manfaat Praktis

   a. Bagi Pengusaha

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan, evaluasi atau masukan terkait usaha, serta meningkatkan keyakinan untuk melanjutkan atau melakukan perbaikan pada usaha yang dijalankan.

b. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat berfungsi sebagai sarana untuk menerapkan teori studi kelayakan usaha yang telah dipelajari selama perkuliahan, memahami kondisi nyata perusahaan dan menyadari pentingnya melakukan analisis kelayakan usaha.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan digunakan untuk mempermudah pembahasan dengan cara membagi Tugas Akhir menjadi beberapa bab. Adapun sistematika penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bagian ini menguraikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika laporan akhir.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

Bagian ini menguraikan analisis kelayakan pengembangan usaha, termasuk teori-teori terkait analisis kelayakan usaha yang mencakup pengertian kelayakan usaha, manfaat dari analisis kelayakan usaha, tujuan kelayakan usaha, serta berbagai aspek yang mempengaruhi kelayakan usaha.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bagian ini menguraikan mengenai ruang lingkup penelitian, yang mencakup objek penelitian, jenis dan sumber data yang diperlukan, teknik pengumpulan data, serta metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menguraikan tentang profil CV. Central Loster Roster. Dalam bab ini akan dibahas hasil analisa kelayakan dari aspek pasar, aspek teknis, aspek finansial. Pada aspek finansial akan dilakukan perhitungan terhadap *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR), *Payback Period* (PBP), dan *Profitability Index* (PI).

BAB V PENUTUP

Bagian ini berisi tentang kesimpulan dan saran mengenai hasil analisa kelayakan pengembangan usaha roster pada CV. Central Loster Roster.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Pustaka

Pada tinjauan pustaka ini, akan disajikan ulasan mengenai penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, di mana terdapat beberapa studi yang relevan dengan penelitian yang akan dilaksanakan sebagai berikut.

Penelitian yang dilakukan oleh Ariela Novianisa, Kiki Syafitri, and M. Reynaldi Putra Efendi dengan judul "*Analysis of Business Feasibility Study on Tahu and Tempeh SMEs Sukses Jaya Mahato Tambusai Utara Village"* (2023). Produksi Tahu dan Tempeh "Sukses Jaya" di Desa Mahato masih terbatas, dengan produksi tahu 50 kg dan tempe 30 kg per hari, menunjukkan kurangnya peningkatan kapasitas. Tingginya turnover karyawan akibat sistem kontrak mempengaruhi konsistensi operasional, dan distribusi produk saat ini terbatas pada pasar lokal. Meskipun kualitas produk tinggi, bisnis ini memerlukan promosi dan strategi pemasaran yang lebih agresif untuk memperluas pangsa pasar. Studi kelayakan ini mengevaluasi efisiensi produksi, strategi pemasaran, dan kelayakan finansial. Hasil menunjukkan bahwa bisnis ini layak secara finansial, dengan *payback period* 6 bulan, NPV IDR 161.565.200, IRR 30%, dan *profitability index* 1,6, serta memiliki potensi untuk tumbuh berkat lokasi strategis dan aksesibilitas yang baik. (Ariela Novianisa, n.d.).

Penelitian yang dilakukan oleh Septihani Michella Wijaya, Patrice Febiyani Metty, Andi Wijaya, Chiara Rizka Yukianti (2023) dengan judul "*Business Feasibility Study Analysis of The Pianeta Ice Cream Dessert Business*". Pianeta Gelato menghadapi tantangan utama berupa persaingan ketat dengan merek gelato lain yang inovatif, serta kebutuhan untuk terus berinovasi dalam produk dan desain toko. Penelitian ini bertujuan untuk menilai kelayakan pendirian toko gelato yang menawarkan makanan penutup unik, dengan fokus pada identifikasi peluang pasar, evaluasi strategi kompetitif, dan pengembangan metode pemasaran digital. Metode yang digunakan meliputi analisis keuangan, seperti arus kas dan perhitungan *return*

on investment, serta strategi promosi untuk meningkatkan visibilitas merek. Hasil studi menunjukkan potensi positif untuk membuka toko gelato, terutama di iklim tropis Indonesia, dengan target pasar utama adalah milenial berusia 21-41 tahun. Dengan rasa khas dan desain toko yang estetis, Pianeta Gelato didukung oleh teknologi produksi modern, dan analisis finansial menunjukkan IRR sebesar 62,85% dan *payback period* sekitar 1,4 tahun, serta NPV IDR 174.646.865, menandakan potensi keuntungan besar jika strategi dilaksanakan dengan baik. (Wijaya et al., 2023).

Penelitian yang dilakukan oleh Septihani Michella Wijaya, Chiara Rizka Yukianti, Livia Johan, Andi Wijaya (2023) dengan judul "*Business Feasibility Study on Development of The Local Fashion Industry Through Technology Innovation Using Kita Lokal*". Kita Lokal memberdayakan penjahit lokal di Indonesia dengan aplikasi layanan pakaian tradisional yang menawarkan fitur pengiriman, mengatasi tantangan akses digital dan efisiensi pengiriman. Bertujuan mempromosikan mode lokal dan menciptakan komunitas *fashion* berkelanjutan. Metode yang digunakan meliputi analisis pasar, pengembangan aplikasi untuk menghubungkan konsumen dan penjahit, serta promosi digital untuk meningkatkan kesadaran akan produk lokal. Hasilnya, Kita Lokal berhasil meningkatkan kolaborasi antara konsumen dan penjahit lokal, memperkuat apresiasi terhadap produk lokal, dan mendorong inovasi di industri *fashion* lokal. Aplikasi ini juga membantu mengubah persepsi masyarakat, menjadikan produk lokal kompetitif dengan merek internasional (Michella Wijaya et al., 2023).

Penelitian yang dilakukan oleh Jeny Rachmad Fadila, Endang Chumaidiyah, Muhammad Al Maududi Pulungan dengan judul "Perancangan Bisnis Pembukaan Cabang Baru Pada CV. KMB Ditinjau Dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, Dan Aspek Finansial". CV. KMB mengalami fluktuasi pendapatan akibat kurangnya ruang penyimpanan dan display, yang menghambat pemenuhan permintaan konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan pada pembukaan cabang baru di lokasi dengan potensi pasar yang lebih baik, menggunakan metode deskriptif kuantitatif untuk analisis data pasar, teknis, dan finansial, serta observasi langsung. Analisis kelayakan dilakukan dengan

menghitung NPV, IRR, dan PBP. Hasilnya menunjukkan NPV sebesar IDR 8.110.680.197, IRR 35,88%, dan PBP 3,65 tahun, yang menandakan bahwa pembukaan cabang baru KMB layak untuk dilaksanakan. (Jeny Rachmad Fadila, n.d.)

Penelitian yang dilakukan oleh Siska Nurchofifa, Diah Nur Hayati, Sintyowati, Lukmanul Khotimah, Maritza Azhara, Ragil Aditiya Dharmawan, Oryza Ardhiarisca (2024) dengan judul "Analisis Kelayakan Usaha Pada Usaha Pabrik Kerupuk Barokah". Usaha Kerupuk Barokah menghadapi permasalahan legalitas yang belum lengkap dan tantangan pemasaran yang bergantung pada word of mouth. Penelitian ini mempunyai tujuan untuk menganalisis kelayakan usaha pabrik kerupuk dengan fokus pada aspek hukum, pasar, dan keuangan. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui observasi dan wawancara. Hasil analisis menunjukkan bahwa pabrik ini mampu memproduksi 96 kwintal kerupuk per bulan, dengan omset Rp192.000.000 dan keuntungan Rp38.400.000, serta *B/C Ratio* sebesar 1,25. Hal ini menandakan bahwa usaha ini layak untuk dilanjutkan, meskipun perlu perhatian lebih pada aspek legalitas. (Siska Nurchofifa et al., 2024).

Penelitian yang dilakukan oleh Fitriano Prasetyo, Gyska Indah Harya, Dita Atasa dengan judul "Analisis Kelayakan Usaha Ayam Ras Petelur (Studi Kasus Pada CV. Bumi Pratama Kecamatan Wungu Kabupaten Madiun)". Penelitian ini menganalisis kelayakan pada aspek finansial usaha peternakan ayam ras petelur di CV Bumi Pratama, yang menghadapi masalah biaya, penerimaan, dan pendapatan. Meskipun usaha ini telah berjalan lama, pemilik belum memiliki analisis kelayakan finansial yang komprehensif. Tujuan penelitian adalah untuk menghitung biaya operasional, penerimaan, dan pendapatan guna menentukan kelayakan usaha. Hasil menunjukkan bahwa usaha ini layak dilaksanakan dan dikembangkan, dengan total biaya selama 5 tahun sebesar Rp1.035.415.750, penerimaan total Rp1.672.200.000, dan pendapatan Rp829.275.750. Analisis finansial menunjukkan *Revenue/Cost ratio* (R/C) sebesar 1,77, *Net Present Value* (NPV) Rp121.292.238,10, *Internal Rate of Return* (IRR) 49%, dan *Payback Period* (PP) 2,87 tahun. Dengan hasil ini, usaha peternakan di CV Bumi Pratama dinyatakan layak untuk diteruskan dan dikembangkan lebih lanjut (Prasetyo et al., n.d.).

Penelitian yang dilakukan oleh Frena Fardillah Muhammad, Yushiy Zahrowain dengan judul “Studi Kelayakan Bisnis Umkm Kota Tangerang (Studi Kasus Usaha Soto Daging Sapi “Mbah Man” Kondang Rasa)”. Penelitian ini menganalisis kelayakan finansial dan teknis usaha Soto Daging Sapi "Mbah Man" Kondang Rasa untuk menilai apakah usaha tersebut pantas untuk dikembangkan. Dengan fokus pada pentingnya memastikan bahwa investasi tambahan menguntungkan, analisis dilakukan dengan menggunakan metode seperti *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI), serta evaluasi teknis terkait lokasi, tata letak, dan kebutuhan tenaga kerja. Hasil menunjukkan usaha ini pantas untuk dikembangkan, NPV sebesar Rp 1.285.373.578 yang menunjukkan keuntungan, PP 2 bulan 27 hari yang menandakan pengembalian modal yang cepat, IRR 7,68% yang lebih tinggi dari suku bunga 7%, dan PI 14,60 yang juga lebih dari 1. Dari segi teknis, usaha ini dinilai siap berdasarkan faktor-faktor yang dievaluasi. Dengan demikian, usaha Soto Daging Sapi "Mbah Man" Kondang Rasa layak untuk menerima tambahan modal investasi guna pengembangan lebih lanjut (Fardillah & Zahrowain, 2023).

Penelitian yang dilakukan oleh Putra Mahendra Afied, Herry Murnawan dengan judul “Analisis Kelayakan Investasi Usaha Peternakan Ayam Guna Memenuhi Kebutuhan Telur di UD. Hadhita Jaya Makmur”. Permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini adalah menilai kelayakan investasi usah pada peternakan ayam di UD. Hadhita Jaya Makmur untuk memenuhi kebutuhan telur. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis kelayakan usaha dari perspektif finansial dengan menggunakan berbagai metode, yaitu Rancangan Anggaran Biaya (RAB), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit-Cost Ratio* (NET B/C), dan *Payback Period* (PP). Pada hasil penelitian menunjukkan bahwa RAB untuk usaha ini mencapai Rp 1.470.669.000, dengan NPV sebesar Rp 347.561.231, IRR sebesar 43%, dan PP selama 2 tahun. Nilai NET B/C yang diperoleh sebesar 3 menunjukkan bahwa setiap rupiah yang diinvestasikan memberikan manfaat bersih yang signifikan. Dengan demikian, investasi pada usaha peternakan ayam ini dinyatakan layak dan menguntungkan secara finansial, serta memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut (Afied & Murnawan, 2024)

Penelitian yang dilakukan oleh Dimas Hamzah, Gio Sandro, Azriel Syafajar Bilnadzary, Jodhy Iqbal Kusuma Putra, Moh.Yuga Adi Wardana dengan judul "Analisis Kelayakan Finansial Perencanaan Usaha Milksix Menggunakan Metode NPV, *Payback period* dan ROR". Penelitian ini berfokus pada analisis kelayakan finansial perencanaan usaha milsix dalam menghadapi pesatnya pertumbuhan industry makanan dan minuman. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi kelayakan bisnis tersebut menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Rate of Return* (ROR), dan *Payback Period* (PP). Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Milksix mempunyai nilai MARR sebesar 4%, NPV sebesar Rp 949.246.575, ROR sebesar 24,37%, dan *Payback Period* selama 1 tahun 3 bulan 19 hari. Dengan hasil NPV dinyatakan positif, ROR lebih besar dari MARR, serta PP lebih pendek dari umur perencanaan usaha, maka perencanaan usaha Milksix dinyatakan layak secara finansial untuk dijalankan (Hamzah et al., 2024).

Penelitian yang dilakukan oleh R.M. Sugengriadi, Rifqi Jalu Pramudita, M. Aprilianto Tri Nurdiansyah dengan judul "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Salad Buah *Junika's Kitchen* Ditinjau dari Aspek Keuangan menggunakan Kriteria Penilaian Investasi *Payback Period, Net Present Value* dan *Internal Rate Of Return*". Permasalahan dalam penelitian ini adalah untuk mengevaluasi kelayakan bisnis salad buah *Junika's Kitchen* dari aspek finansial, dengan fokus pada kriteria investasi seperti *Payback Period, Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR). Tujuan penelitian ini adalah untuk menentukan apakah bisnis tersebut layak dijalankan berdasarkan analisis finansial yang komprehensif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis *Junika's Kitchen* memiliki laba bersih sebesar Rp. 1,075,953.76 per bulan, dengan *Payback Period* selama 1 tahun 6 bulan, NPV sebesar Rp. 18,505.17 yang positif, dan IRR sebesar 21.1%, yang menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dilanjutkan dan memenuhi kriteria investasi yang diharapkan (Hamzah et al., 2024).

Penelitian yang dilakukan oleh Desty Rahayu Ningrum, Iva Khoiril Mala, dan Sutantri dengan judul "Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Shinsekai Japanese". Permasalahan yang dibahas dalam jurnal ini adalah tantangan yang dihadapi Shinsekai Japanese *Food* dalam mengembangkan usaha kulinernya di

Indonesia, termasuk analisis pasar dan persaingan yang ketat. Tujuan dari penelitian ini merupakan untuk mengevaluasi kelayakan pengembangan usaha melalui analisis aspek pasar, pemasaran, dan teknis-operasional. Metode yang digunakan meliputi studi literatur dan penelitian kualitatif, yang mencakup wawancara mendalam dan observasi. Hasil studi menunjukkan adanya permintaan yang meningkat terhadap makanan Jepang di Indonesia dan mengidentifikasi strategi untuk meningkatkan daya saing Shinsekai, seperti pemilihan lokasi strategis dan penggunaan teknologi dalam operasional, sehingga diharapkan dapat mencapai kesuksesan yang berkelanjutan di pasar kuliner (Rahayu Ningrum et al., 2025).

Penelitian yang dilakukan oleh Wa Ode Hasna, Idrus Salam, dan Fahria Nadiryati dengan judul "Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Bawang Goreng Dz Khas Lande Di Desa Gerak Makmur Kecamatan Sampolawa Kabupaten Buton Selatan". Permasalahan yang diangkat merupakan kelayakan usaha bawang goreng dari aspek non-finansial dan finansial. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan aspek non-finansial (pasar, pemasaran, dan teknis) serta aspek finansial (NPV, Net B/C, IRR, PP, dan analisis sensitivitas) dari usaha tersebut. Metode yang digunakan adalah non-probability sampling dengan responden yang terdiri dari pemilik usaha dan karyawan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dikembangkan baik dari aspek non-finansial maupun finansial, dengan NPV sebesar Rp. 27,722,168 dan IRR sebesar 32.27%, serta masih tetap variabel meskipun ada perubahan biaya input dan harga *output* dalam batas tertentu (Oleo & Nadiryati, 2024).

Penelitian yang dilakukan oleh Wa Ode Hasna, Idrus Salam, dan Fahria Nadiryati dengan judul "Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis dalam Keputusan Ekspansi (Studi Kasus Batik Lochatara Kediri)". Kelayakan bisnis sebelum batik lochatara melaksanakan rencana ekspansi produk dan menghadapi pangsa pasar yang semakin kompetitif. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis berbagai aspek penting dalam studi kelayakan bisnis yang berkaitan dengan rencana ekspansi, sehingga perusahaan dapat memahami potensi dan risiko yang mungkin dihadapi. Metode yang digunakan adalah kualitatif deskriptif, di mana peneliti melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi

dengan pemilik serta karyawan Batik Lochtara. Hasil penelitian menunjukan bahwa setelah menganalisis aspek-aspek seperti hukum, pasar, keuangan, teknis, manajemen, dan dampak lingkungan, rencana ekspansi Batik Lochatara dinyatakan layak untuk dilaksanakan. Temuan ini tidak hanya memberikan dasar yang kuat bagi keputusan ekspansi, tetapi juga membantu pemilik Perusahaan dalam mengidentifikasi dan mengurangi potensi kendala serta risiko di masa depan (Agustin et al., n.d.).

Penelitian yang dilakukan oleh Isvan Taufik, Didik Purwanto, Mochamad Wary Wardhana, Resti Meliana Sari, dan Endang Kusnadi dengan judul "Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Tambak di Desa Mekarsari Kecamatan Panimbang Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten". Permasalahan yang diangkat adalah ketidakpastian tentang kelayakan finansial budidaya tambak udang di Desa Mekarsari. Tujuan dari penelitian ini untuk menilai secara komprehensif kelayakan finansial usaha tambak di desa tersebut. Metode yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, yang meliputi survei dan wawancara untuk mengumpulkan data primer dan sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha tambak layak dijalankan, dengan kriteria investasi seperti NPV sebesar Rp 11.577.527.255, IRR sebesar 37,57%, R/C *ratio* 1,28, Net B/C 1,85, dan *Payback Period* selama 8 tahun (Taufik et al., 2024).

Penelitian yang dilakukan oleh Isvan Taufik, Didik Purwanto, Mochamad Wary Wardhana, Resti Meliana Sari, dan Endang Kusnadi dengan judul "Analisis Kelayakan Pengembangan Pabrik CPO Mini di Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi". Permasalahan yang diangkat adalah kelayakan pengembangan pabrik CPO mini dari aspek finansial dan sosial di daerah tersebut. Tujuan penelitian ini adalah menilai kelayakan pabrik CPO mini dari kedua aspek tersebut. Metode yang digunakan adalah analisis kelayakan finansial dan sosial dengan melibatkan 100 petani kelapa sawit dan satu pabrik CPO mini untuk perbandingan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara finansial pabrik CPO mini layak untuk dikembangkan dengan nilai B/C >1, NPV positif, dan IRR sebesar 17%, sedangkan dari aspek sosial masih belum layak karena pengetahuan petani yang terbatas dan kurangnya dukungan untuk investasi (Rahman & Mara, n.d.).

Penelitian yang dilakukan oleh Puti Syifa Bugani, M Almaududi Pulungan, dan Nanang Suryana dengan judul "Analisis Kelayakan Pengembangan Instalasi Radioterapi Pada Rumah Sakit Bersubsidi XYZ". Permasalahan yang diangkat adalah kurangnya fasilitas radioterapi di Indonesia, khususnya di Rumah Sakit XYZ yang hanya memiliki satu mesin radioterapi yang beroperasi melebihi kapasitas. Tujuan penelitian ini adalah untuk melakukan studi kelayakan dari segi pasar, teknis, dan finansial untuk pengembangan Instalasi Radioterapi di rumah sakit tersebut. Metode yang digunakan mencakup analisis pasar, teknis, dan finansial, termasuk perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PBP). Hasil studi menunjukkan bahwa pengembangan Instalasi Radioterapi tidak layak secara finansial, dengan NPV sebesar -Rp. 31.539.067.503 dan IRR sebesar -13,93%, sehingga disarankan untuk mempertimbangkan skenario lain agar pengembangan menjadi feasible (Syifa Bugani et al., 2024).

Penelitian yang dilakukan oleh Ilham Eka Santang, Roban, dan Wienike Dinar Pratiwi dengan judul "Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Peternakan Sapi Perah". Permasalahan yang diangkat adalah potensi pengembangan usaha budidaya sapi perah di daerah Panjalu, Ciamis, dengan fokus pada analisis kelayakan usaha. Tujuannya adalah untuk menilai aspek pasar, teknis, sumber daya manusia, legalitas, lingkungan, dan finansial dari usaha tersebut. Metode yang digunakan mencakup analisis kelayakan bisnis melalui kriteria investasi seperti NPV, IRR, dan *payback period*. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha peternakan sapi perah layak untuk dikembangkan, dengan IRR sebesar 308,52% yang melebihi MARR 7,25%, serta estimasi *payback period* sekitar 1 tahun dan 4 bulan (Eka Santang et al., 2023).

Penelitian yang dilakukan oleh Indra Alfajri, Fitriani Latief, Andi Widiawati, dan Andi Ummul dengan judul "Analisis Kelayakan Usaha Minuman Daeng *Fruit's* di Makassar". Penelitian ini membahas perlunya analisis kelayakan investasi untuk pengembangan usaha Daeng Fruits, mengingat persaingan pasar yang semakin ketat dan kebutuhan inovasi produk. Tujuan penelitian adalah menganalisis kelayakan investasi dari sisi non-finansial dan finansial untuk membantu pemilik usaha dalam pengambilan keputusan. Metode yang digunakan

mencakup analisis kualitatif dan kuantitatif, dengan data primer dari survei dan wawancara, serta data sekunder dari literatur. Alat analisis meliputi indikator finansial seperti *Present Value, Net Present Value, Internal Rate of Return,* dan *Payback Period* untuk periode 2022 hingga 2026. Hasil menunjukkan bahwa investasi pada Daeng Fruits layak secara non-finansial karena memenuhi aspek hukum, sosial, ekonomi, serta pasar. Secara finansial, indikator kelayakan menunjukkan potensi keuntungan yang menjanjikan. Penelitian ini merekomendasikan untuk melanjutkan pengembangan usaha dan memperkuat strategi pemasaran yang ada. (Alfajri et al., 2023).

Penelitian yang dilakukan oleh Putri Wahyuni, Fajar Restuhadi, dan Vonny Setiaries Johan dengan judul "Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Nata De Coco pada CV Amarta Kecamatan Kempas Kabupaten Indragiri Hilir". Permasalahan yang diangkat adalah perlunya analisis kelayakan dalam pengembangan usaha nata de coco untuk menentukan potensi keberhasilan ide usaha tersebut. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan usaha dari segi finansial dan non-finansial. Metode yang digunakan mencakup analisis aspek non-finansial seperti pasar, teknis, manajemen, hukum, dan lingkungan, serta analisis finansial menggunakan kriteria investasi seperti BEP, NPV, IRR, B/C ratio, dan *payback period*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan usaha nata de coco di CV Amarta layak secara finansial dan non-finansial dengan BEP 528.176 unit, NPV Rp 166.216.342, IRR 16%, payback period 4,7 tahun, dan B/C ratio 1,10, sementara analisis sensitivitas menunjukkan bahwa usaha ini sensitif terhadap perubahan harga jual dan biaya variable (Wahyuni, 2022).

Penelitian yang dilakukan oleh dengan judul "Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tepung Sagu Pada CV. Podomoro Makassar. Permasalahan yang diangkat adalah tingginya potensi pasar sagu dan ketersediaan bahan baku yang melebihi kapasitas produksi di CV. Podomoro, sehingga perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan pasar. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan pengembangan usaha tepung sagu agar dapat meningkatkan kapasitas produksi. Metode yang digunakan mencakup analisis aspek pemasaran, teknis, manajemen, legal, dan aspek ekonomi serta finansial, dengan pendekatan

Multiplicative Decomposition untuk peramalan permintaan. Hasil analisis menunjukkan bahwa pengembangan usaha tepung sagu di CV. Podomoro layak dilakukan, dengan IRR sebesar 13% yang lebih tinggi dari MARR sebesar 4%, serta penambahan luas lantai produksi dari 21 m² menjadi 77 m² dan kebutuhan perizinan yang jelas, sehingga dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memenuhi permintaan pasar (Tunnisatasa et al., 2023).

Tabel 2. 1 Rekapitulasi Tinjauan Pustaka

No	Penulis (tahun)	Judul dan Sumber	Obyek	Masalah	Tujuan	Metode	Hasil
1	Ariela Novianisa, Kiki Syafitri, M. Reynaldi Putra Efendi (2023).	*Analysis of Business Feasibility Study on Tahu and Tempeh SMEs Sukses Jaya Mahato Tambusai Utara Village* Sumber : DOI : 10.5281/zenodo.10575341 Vol. 1, No. 1 (Des, 2023) Pp. 042-050.	*Sukses Jaya Mahato Tambusai Utara Village.*	Bisnis tahu dan tempe "Sukses Jaya" menghadapi masalah kapasitas produksi yang terbatas, turnover karyawan yang tinggi, distribusi yang hanya mencakup pasar lokal, dan promosi yang kurang agresif.	Tujuan penelitian ini merupakan untuk menilai efektivitas produksi, strategi pemasaran, serta Analisa kelayakan finansial menggunakan metrik seperti Payback Period, NPV, IRR, dan PI. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dikembangkan.	*Payback Period,* NPV, IRR, dan PI.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dikembangkan. Lokasi strategis, penggunaan teknologi dasar, dan harga produk yang terjangkau mendukung keberhasilan operasional dan pemasaran. Secara finansial, bisnis menunjukkan potensi besar dengan *payback period* 6 bulan, NPV sebesar IDR 161.565.200, IRR 30%, dan PI 1,6, menandakan peluang pertumbuhan dan keberlanjutan yang baik.
2	Septihani Michella Wijaya, Patrice Febiyani Metty, Andi Wijaya, Chiara Rizka Yukianti. (2023).	*Business Feasibility Study Analysis of The Pianeta Ice Cream Dessert Business* Sumber : Volume 1, Issue 1, 2023. ISSN: 2987-1972.	*The Pianeta Ice Cream Dessert.*	Pianeta Gelato menghadapi tantangan persaingan ketat, inovasi produk dan desain, promosi digital, serta logistik untuk menjaga kualitas produk.	Penelitian ini bertujuan mengevaluasi kelayakan pendirian toko gelato yang inovatif, mengidentifikasi peluang pasar, strategi pemasaran, dan kebutuhan operasional.	Arus kas, ROI, NPV, IRR.	Pianeta Gelato menargetkan milenial 21-41 tahun dan memanfaatkan teknologi modern untuk pelayanan cepat. Secara finansial, bisnis ini memiliki IRR 62,85%, *payback period* 1,4 tahun, dan NPV IDR 174.646.865, menunjukkan potensi sukses di pasar Indonesia dengan strategi dan sangat inovatif untuk dilakukan.

Tabel 2. 2 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka

No	Penulis (tahun)	Judul dan Sumber	Obyek	Masalah	Tujuan	Metode	Hasil
3	Septihani Michella Wijaya, Chiara Rizka Yukianti, Livia Johan, Andi Wijaya (2023)	*Business Feasibility Study on Development of The Local Fashion Industry Through Technology Innovation Using Kita Lokal* Sumber : Volume 1, Issue 2, 2023. ISSN: 2987-1972	Kita Lokal.	Kita Lokal memberdayakan penjahit lokal di Indonesia dengan aplikasi layanan pakaian tradisional yang menawarkan fitur pengiriman, mengatasi tantangan akses digital dan efisiensi pengiriman.	Bertujuan mempromosikan mode lokal dan menciptakan komunitas fesyen berkelanjutan.	Metode yang digunakan meliputi analisis pasar, pengembangan aplikasi untuk menghubungkan konsumen dan penjahit, serta promosi digital untuk meningkatkan kesadaran akan produk lokal.	Hasilnya, Kita Lokal berhasil meningkatkan kolaborasi antara konsumen dan penjahit lokal, memperkuat apresiasi terhadap produk lokal, dan mendorong inovasi di industri fesyen lokal. Aplikasi ini juga membantu mengubah persepsi masyarakat, menjadikan produk lokal kompetitif dengan merek internasional.
4	Jeny Rachmad Fadila, Endang Chumaidiyah, Muhammad Almaududi Pulungan. (2024)	Perancangan Bisnis Pembukaan Cabang Baru Pada CV. KMB Ditinjau Dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, Dan Aspek Finansial. Sumber : Jayapangus Press Metta: Jurnal Ilmu Multidisiplin Volume 4 Nomor 1 (2024)	CV. KMB	CV. KMB mengalami fluktuasi pendapatan yang disebabkan oleh kurangnya ruang penyimpanan dan display, sehingga tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. Tujuan penelitian ini adalah untuk menilai kelayakan ekspansi dengan membuka cabang baru di lokasi yang memiliki potensi pasar yang menjanjikan.	Tujuan penelitian ini merupakan untuk mengevaluasi kelayakan pembukaan cabang baru di lokasi dengan potensi pasar yang lebih baik.	NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), dan PBP (*Payback Period*).	Hasil analisis menunjukkan NPV sebesar IDR 8.110.680.197, IRR 35,88%, dan PBP 3,65 tahun, yang mengindikasikan bahwa pembukaan cabang baru KMB dianggap layak untuk dilaksanakan.

Tabel 2.3 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka

No	Penulis (tahun)	Judul dan Sumber	Obyek	Masalah	Tujuan	Metode	Hasil
5	Siska Nurchofifa, Diah Nur Hayati, Sintyowati, Lukmanul Khotimah, Maritza Azhara, Ragil Aditiya Dharmawan, Oryza Ardhiarisca. (2024)	Analisis Kelayakan Usaha Pada Usaha Pabrik Kerupuk Barokah. Sumber : Jurnal Ekonomi Bisnis dan Manajemen Vol.2, No.2 April 2024	Pabrik Kerupuk Barokah	Usaha Kerupuk Barokah menghadapi permasalahan terkait legalitas usaha yang belum lengkap, yang umum terjadi pada usaha kecil, serta tantangan dalam pemasaran yang sebagian besar dilakukan melalui word of mouth.	Tujuan dari penelitian ini merupakan untuk menganalisis kelayakan usaha pabrik kerupuk tersebut, dengan fokus pada aspek hukum, pasar, dan keuangan.	Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, mengumpulkan data melalui observasi dan wawancara.	Hasil analisis menunjukkan bahwa pabrik ini mampu memproduksi 96 kwintal kerupuk per bulan dengan omset sebesar Rp192.000.000 dan keuntungan sebesar Rp38.400.000, serta B/C Ratio sebesar 1,25, yang menandakan usaha ini layak untuk dilanjutkan meskipun perlu perhatian lebih pada aspek legalitas
6	Fitriano Prasetyo, Gyska Indah Harya, Dita Atasa (2024)	Analisis Kelayakan Usaha Ayam Ras Petelur (Studi Kasus Pada CV. Bumi Pratama Kecamatan Wungu Kabupaten Madiun). Sumber : Jurnal Ilmiah Respati Vol. 15p-ISSN : 1411-7126	CV. Bumi Pratama Kecamatan Wungu Kabupaten Madiun	Penelitian ini menilai biaya, penerimaan, dan pendapatan peternakan ayam ras petelur di CV Bumi Pratama, serta kelayakan finansialnya. Meskipun usaha ini sudah lama berjalan, pemilik belum melakukan analisis kelayakan yang penting untuk perkembangan dan profitabilitas berkelanjutan.	Untuk menganalisis biaya operasional, penerimaan, dan pendapatan, serta menghitung kelayakan finansial guna mengetahui apakah usaha peternakan ini layak untuk diteruskan dan dikembangkan lebih lanjut berdasarkan hasil dari analisis tersebut.	*Return/Cost Ratio* (R/C), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PP)	Usaha peternakan ayam ras petelur di CV Bumi Pratama layak dikembangkan dengan total biaya Rp 1.035.415.750 dan penerimaan Rp 1.672.200.000, menghasilkan pendapatan Rp 829.275.750. *Rasio Revenue/Cost* (R/C) sebesar 1,77 menunjukkan keuntungan, dengan NPV Rp 121.292.238,10 dan IRR 49%. *Payback Period* (PP) adalah 2,87 tahun. Dengan hasil ini, usaha ini dinyatakan layak untuk dilanjutkan.

Tabel 2.4 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka

No	Penulis (tahun)	Judul dan Sumber	Obyek	Masalah	Tujuan	Metode	Hasil
7	Frena Fardillah Muhammad, Yushiy Zahrowain (2023).	Studi Kelayakan Bisnis Umkm Kota Tangerang (Studi Kasus Usaha Soto Daging Sapi "Mbah Man" Kondang Rasa)". Sumber : Journal Industrial Manufacturing Vol. 8, No. 2, Agustus 2023, pp. 157 - 166 P-ISSN: 2502-4582, E-ISSN: 2580-3794	Usaha Soto Daging Sapi "Mbah Man" Kondang Rasa.	Penelitian ini mengidentifikasi perlunya analisis kelayakan finansial dan teknis untuk menentukan apakah usaha Soto Daging Sapi "Mbah Man" Kondang Rasa layak dikembangkan dan memastikan investasi tambahan menguntungkan.	Memberikan penilaian komprehensif mengenai apakah usaha ini layak untuk dikembangkan dari segi finansial maupun teknis.	*Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI),	Usaha Soto Daging Sapi "Mbah Man" Kondang Rasa layak dikembangkan, dengan NPV Rp 1.285.373.578, *Payback Period* 2 bulan 27 hari, IRR 7,68%, dan *Profitability Index* 14,60. Secara teknis, usaha ini memenuhi kriteria lokasi, mesin, dan tenaga kerja, sehingga siap menerima tambahan modal untuk pengembangan lebih lanjut.
8	Putra Mahendra Afied, Herry Murnawan (2024)	Analisis Kelayakan Investasi Usaha Peternakan Ayam Guna Memenuhi Kebutuhan Telur di UD. Hadhita Jaya Makmur. Sumber : Jurnal Teknik Industri Terintegrasi	UD. Hadhita Jaya Makmur.	Menentukan kelayakan investasi usaha peternakan ayam di UD. Hadhita Jaya Makmur untuk memenuhi kebutuhan telur	Tujuan penelitian ini adalah menganalisis kelayakan usaha dari perspektif finansial dengan menggunakan berbagai metode, yaitu Rancangan Anggaran Biaya (RAB), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit-Cost Ratio* (NET B/C), dan *Payback Period* (PP).	*Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit-Cost Ratio* (NET B/C), dan *Payback Period* (PP).	Hasil penelitian menunjukkan RAB usaha mencapai Rp 1.470.669.000, dengan NPV Rp 347.561.231, IRR 43%, dan *Payback Period* 2 tahun. Nilai NET B/C 3 menunjukkan investasi memberikan manfaat bersih signifikan. Oleh karena itu, investasi pada usaha peternakan ayam ini layak dan menguntungkan, serta berpotensi untuk dikembangkan lebih lanjut..

Tabel 2. 5 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka

No	Penulis (tahun)	Judul dan Sumber	Obyek	Masalah	Tujuan	Metode	Hasil
9	Dimas Hamzah, Gio Sandro, Azriel Syafajar Bilnadzary, Jodhy Iqbal Kusuma Putra, Moh.Yuga Adi Wardana (2024).	Analisis Kelayakan Finansial Perencanaan Usaha Milksix Menggunakan Metode NPV, Payback period dan ROR. Sumber : Prosiding Seminar Nasional Teknologi Industri Berkelanjutan IV (SENASTITAN IV) Surabaya, 2 Maret 2024	Usaha Milksix	Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana menilai kelayakan finansial dari perencanaan usaha milkshake "Milksix" di tengah pesatnya pertumbuhan industri makanan dan minuman.	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi kelayakan bisnis tersebut menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Rate of Return* (ROR), dan *Payback Period* (PP).	NPV, *Payback period* dan ROR.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Milksix memiliki nilai MARR sebesar 4%, NPV sebesar Rp 949.246.575, ROR sebesar 24,37%, dan Payback Period selama 1 tahun 3 bulan 19 hari. Dengan hasil NPV positif, ROR yang lebih tinggi dari MARR, serta PP yang lebih pendek dari umur perencanaan usaha, maka perencanaan usaha Milksix dinyatakan layak secara finansial untuk dijalankan.
10	R.M. Sugeng Riyadi, Rifqi Jalu Pramudita, M. Aprilianto Tri Nurdiansyah (2024).	Analisis Studi Kelayakan Bisnis Salad Buah Junika’s Kitchen Ditinjau dari Aspek Keuangan dengan Kriteria Penilaian Investasi Payback Period, Net Present Value dan Internal Rate Of Return. Sumber : Jurnal Infotex | e-ISSN: 2964-5352 DOI Vol. 3	Salad Buah Junika’s Kitchen.	Permasalahan dalam penelitian ini adalah untuk mengevaluasi kelayakan bisnis salad buah Junika's Kitchen dari aspek keuangan, dengan fokus pada kriteria investasi seperti *Payback Period*, *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR).	Tujuan penelitian ini adalah untuk menentukan apakah bisnis tersebut layak dijalankan berdasarkan analisis finansial yang komprehensif.	*Payback Period*, *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR).	Hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis Junika's Kitchen memiliki rata-rata laba bersih sebesar Rp. 1,075,953.76 per bulan, dengan *Payback Period selama 1 tahun 6 bulan*, *NPV* sebesar Rp. 18,505.17 yang positif, dan IRR sebesar 21.1%, yang menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dilanjutkan dan memenuhi kriteria investasi yang diharapkan.

Tabel 2. 6 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka

No	Penulis (tahun)	Judul dan Sumber	Obyek	Masalah	Tujuan	Metode	Hasil
11	Desty Rahayu Ningrum, Iva Khoiril Mala, Sutantri (2025).	Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Shinsekai Japanese. Sumber : Jurnal Multilingual, Vol. 5, No. 1(2025).	Shinsekai Japanese Food.	Studi ini mengidentifikasi tantangan Shinsekai Japanese Food dalam pengembangan usaha kuliner di Indonesia, seperti analisis pasar, persaingan ketat, dan keberlanjutan bisnis.	Studi ini bertujuan mengevaluasi kelayakan pengembangan Shinsekai Japanese Food melalui analisis pasar, pemasaran, dan teknis-operasional serta mengidentifikasi strategi untuk meningkatkan daya saing di pasar kuliner Indonesia.	Melakukan wawancara mendalam, diskusi kelompok terfokus (FGD), dan observasi langsung untuk menggali data yang lebih mendalam mengenai preferensi konsumen dan operasional usaha.	Studi menunjukkan peningkatan permintaan makanan Jepang di Indonesia, khususnya di kalangan generasi muda. Shinsekai dapat memanfaatkan peluang ini dengan menawarkan makanan berkualitas dan harga terjangkau. Keberhasilan usaha bergantung pada lokasi strategis, penggunaan teknologi, dan strategi pemasaran untuk meningkatkan brand awareness dan daya saing.
12	Wa Ode Hasna, Idrus Salam, Fahria Nadiryati (2024).	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Bawang Goreng Dz Khas Lande Di Desa Gerak Makmur Kecamatan Sampolawa Kabupaten Buton Selatan. Sumber : Jurnal Ilmiah Nusantara (JINU) Vol.1, No.3 Juli 2024.	Usaha Bawang Goreng Dz Khas Lande Di Desa Gerak Makmur Kecamatan Sampolawa Kabupaten Buton Selatan.	Permasalahan yang diangkat adalah kelayakan usaha bawang goreng dari aspek non-finansial dan finansial.	Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan aspek non-finansial (pasar, pemasaran, dan teknis) serta aspek finansial (NPV, Net B/C, IRR, PP, dan analisis sensitivitas) dari usaha tersebut.	Metode yang digunakan adalah non-probability sampling dengan responden yang terdiri dari pemilik usaha dan karyawan, NPV, Net B/C, IRR, PP, dan analisis sensitivitas.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dikembangkan baik dari aspek non-finansial maupun finansial, dengan NPV sebesar Rp. 27,722,168 dan IRR sebesar 32.27%, serta masih tetap *viable* meskipun ada perubahan biaya input dan harga output dalam batas tertentu.

Tabel 2.7 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka

No	Penulis (tahun)	Judul dan Sumber	Obyek	Masalah	Tujuan	Metode	Hasil
13	Isvan Taufik, Didik Purwanto, Mochamad Wary Wardhana, Resti Meliana Sari, dan Endang Kusnadi (2024).	Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Tambak di Desa Mekarsari Kecamatan Panimbang Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten. Sumber : Journal of Civil Engineering, Technology and Sciences Vol. 1, No. 1, Desember 2024	Usaha Tambak	Permasalahan yang diangkat adalah ketidakpastian mengenai kelayakan finansial budidaya tambak udang di Desa Mekarsari.	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menilai secara komprehensif kelayakan finansial usaha tambak di desa tersebut.	Metode yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, yang meliputi survei dan wawancara untuk mengumpulkan data primer dan sekunder.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha tambak layak dijalankan, dengan kriteria investasi seperti NPV sebesar Rp 11.577.527.255, IRR sebesar 37,57%, R/C ratio 1,28, Net B/C 1,85, dan *Payback Period* selama 8 tahun.
14	A Rahman, Armen Mara, dan Zakiah (2022).	Analisis Kelayakan Pengembangan Pabrik CPO Mini di Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi. Sumber : Seminar Nasional Fakultas Pertanian Universitas Jambi Tahun 2022 "Smart Technology for Sustainable Agripreneur".	Pabrik CPO Mini di Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi.	Kelayakan pengembangan pabrik CPO mini dari aspek finansial dan sosial di daerah tersebut.	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan pabrik CPO mini dari kedua aspek tersebut.	Metode yang digunakan adalah analisis kelayakan finansial dan sosial dengan melibatkan 100 petani kelapa sawit dan satu pabrik CPO mini sebagai perbandingan.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara finansial pabrik CPO mini layak untuk dikembangkan dengan nilai B/C >1, NPV positif, dan IRR sebesar 17%, sedangkan dari aspek sosial masih belum layak karena pengetahuan petani yang terbatas dan kurangnya dukungan untuk investasi.

Tabel 2.8 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka

No	Penulis (tahun)	Judul dan Sumber	Obyek	Masalah	Tujuan	Metode	Hasil
15	Puti Syifa Bugani, M Almaududi Pulungan, dan Nanang Suryana (2024).	Analisis Kelayakan Pengembangan Instalasi Radioterapi Pada Rumah Sakit Bersubsidi XYZ Sumber : Jurnal Al-Azhar Indonesia Seri Sains Dan Teknologi	Rumah Sakit Bersubsidi XYZ.	Permasalahan yang diangkat adalah kurangnya fasilitas radioterapi di Indonesia, hanya memiliki satu mesin radioterapi yang beroperasi melebihi kapasitas.	Tujuan penelitian ini adalah untuk melakukan studi kelayakan dari segi pasar, teknis, dan finansial	Metode yang digunakan mencakup analisis pasar, teknis, dan finansial, termasuk perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PBP).	Hasil studi menunjukkan bahwa pengembangan Instalasi Radioterapi tidak layak secara finansial, dengan NPV sebesar -Rp. 31.539.067.503 dan IRR sebesar -13,93%, sehingga disarankan untuk mempertimbangkan skenario lain agar pengembangan menjadi *feasible*.
16	Ilham Eka Santang, Roban, dan Wienike Dinar Pratiwi (2023).	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Peternakan Sapi Perah. Sumber : Jurnal Media Teknologi E-ISSN 2829-337	Usaha Peternakan Sapi Perah.	Permasalahan yang diangkat adalah potensi pengembangan usaha budidaya sapi perah di daerah Panjalu, Ciamis, dengan fokus pada analisis kelayakan usaha.	Tujuannya adalah untuk menilai aspek pasar, teknis, sumber daya manusia, legalitas, lingkungan, dan finansial dari usaha tersebut.	Metode yang digunakan mencakup analisis kelayakan bisnis melalui kriteria investasi seperti NPV, IRR, dan *payback period.*	Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha peternakan sapi perah layak untuk dikembangkan, dengan IRR sebesar 308,52% yang melebihi MARR 7,25%, serta estimasi *payback period* sekitar 1 tahun dan 4 bulan.
17	Indra Alfajri, Fitriani Latief, Andi Widiawati, dan Andi Ummul (2023).	Analisis Kelayakan Usaha Minuman Daeng Fruit's di Makassar. Sumber : Jurnal Manajemen dan Akuntansi	Usaha Minuman Daeng Fruit's di Makassar.	Perlunya analisis kelayakan investasi untuk pengembangan usaha Daeng Fruits,	Untuk menganalisis kelayakan investasi dari sisi non-finansial dan finansial.	*Present Value, Net Present Value, Internal Rate of Return, dan Payback Period.*	Penelitian menunjukkan bahwa investasi Daeng Fruits layak secara non-finansial dan finansial, dengan potensi keuntungan yang menjanjikan

Tabel 2.9 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka

No	Penulis (tahun)	Judul dan Sumber	Obyek	Masalah	Tujuan	Metode	Hasil
18	Riska Agustin, Saqofa Nabilah Aini, Luqita Romaisyah, Sekar Rizky Margi Lestari (2024).	Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis dalam Keputusan Ekspansi (Studi Kasus Batik Lochatara Kediri) Sumber : Jurnal Maneksi Vol 13, No. 1, Maret 2024	Batik Lochatara Kediri	Melakukan analisis studi kelayakan bisnis untuk mengetahui rencana ekspansi tersebut layak atau tidak untuk dijalankan	Menganalisis aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis Batik Lochatara terkait dengan rencana ekspansi yang akan dilakukan.	Metode kualitatif deskriptif dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi terhadap pemilik dan karyawan Batik Lochatara dilakukan dalam metode penelitian ini.	Hasilnya menurut aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis atau operasi, aspek manajemen dan organisasi, aspek ekonomi dan sosial serta aspek dampak lingkungan hidup, usaha dan ekspansi yang direncanakan oleh Batik Lochatara dinyatakan layak untuk dijalankan. Hasil analisis ini juga dapat menjadi acuan oleh pemilik perusahaan untuk mengidentifikasi dan meminimalisir hambatan dan risiko yang muncul pada bisnis di masa yang akan datang.
19	Putri Wahyuni, Fajar Restuhadi, dan Vonny Setiaries Johan (2024).	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Nata De Coco Pada Cv Amarta Kecamatan Kempas Kabupaten Indragiri Hilir Sumber : Agroindustrial Technology Journal Vol.6 No.2 (2022)	Cv Amarta Kecamatan Kempas Kabupaten Indragiri Hilir.	Perlunya analisis kelayakan dalam pengembangan usaha nata de coco untuk menentukan potensi keberhasilan ide usaha tersebut.	Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan usaha dari segi finansial dan non-finansial.	BEP, NPV, IRR, B/C ratio, dan *payback period*.	Menunjukkan pengembangan usaha nata de coco di CV Amarta layak secara finansial dan non-finansial dengan BEP 528.176 unit, NPV Rp 166.216.342, IRR 16%, *payback period* 4,7 tahun, dan *B/C ratio* 1,10, sementara analisis sensitivitas menunjukkan bahwa usaha ini sensitif terhadap perubahan harga jual dan biaya *variable.*

Tabel 2.10 Lanjutan Rekapitulasi Tinjauan Pustaka

No	Penulis (tahun)	Judul dan Sumber	Obyek	Masalah	Tujuan	Metode	Hasil
20	Andi Aulia Tunnisatasa, Andi Pawennari, Nurhayati Rauf (2023).	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tepung Sagu Pada CV. Podomoro Makassar. Sumber : Jurnal Rekayasa Sistem Industri dan Manajemen.	CV. Podomoro Makassar.	Permasalahan yang diangkat adalah tingginya potensi pasar sagu dan ketersediaan bahan baku yang melebihi kapasitas produksi di CV. Podomoro, sehingga perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan pasar.	Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan pengembangan usaha tepung sagu agar dapat meningkatkan kapasitas produksi.	Metode yang digunakan mencakup analisis aspek pemasaran, teknis, manajemen, legal, dan aspek ekonomi serta finansial, dengan pendekatan *Multiplicative Decomposition* untuk peramalan permintaan.	Hasil analisis menunjukkan bahwa pengembangan usaha tepung sagu di CV. Podomoro layak dilakukan, dengan IRR sebesar 13% yang lebih tinggi dari MARR sebesar 4%, serta penambahan luas lantai produksi dari 21 m^2 menjadi 77 m^2 dan kebutuhan perizinan yang jelas, sehingga dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memenuhi permintaan pasar.

Berdasarkan tabel diatas dapat dianalisa terkait metode yang dapat menyelesaikan kausus analisa kelayakan pengembangan usaha dengan menggunakan beberapa metode, diantaranya :

1. *Net Present Value* (NPV)

   Menghitung selisih antara nilai sekarang arus kas masuk dan keluar, memberikan gambaran keuntungan bersih dalam nilai absolut, sehingga cocok untuk menilai nilai tambah proyek.

2. *Internal Rate of Return* (IRR)

   Mengukur tingkat pengembalian proyek dalam persentase, yang memudahkan perbandingan dengan biaya modal.

3. *Profitability Index* (PI)

   Mencerminkan efisiensi investasi dengan menunjukkan rasio antara nilai sekarang arus kas masuk terhadap investasi awal, berguna untuk membandingkan proyek dengan sumber daya terbatas.

4. *Payback Periode*

   Menilai waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi awal, memberikan pandangan tentang kecepatan pengembalian modal, meskipun tidak mempertimbangkan nilai waktu uang.

5. *Return On Investment* (ROI)

   Menunjukkan tingkat keuntungan relatif terhadap modal yang diinvestasikan dalam bentuk persentase, yang sederhana untuk dipahami dan dikomunikasikan.

6. *Net Benefit-Cost Ratio* (NET B/C) dan Rate Of Return (ROR)

   Dapat digunakan, tetapi sering kali kurang relevan dibandingkan NPV atau IRR dalam proyek besar karena keterbatasan dalam memperhitungkan nilai waktu uang atau arus kas jangka panjang.

7. *Return/Cost Ratio* (R/C)

   Meskipun sederhana, lebih cocok untuk analisis awal karena tidak memperhitungkan diskonto.

8. *Break Even Point* (BEP)

titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

Pemilihan metode NPV, IRR, *Payback Period* dan *Profitability Index* dianggap paling relevan untuk pengembangan usaha. Kombinasi ini memberikan analisis yang holistik, mencakup keuntungan bersih, efisiensi, serta perspektif keuntungan relatif, sehingga mendukung pengambilan keputusan yang lebih strategis.

2.2 Landasan Teori

Berikut ini adalah landasan teori dalam penelitian, yaitu sebagai berikut:

2.2.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Umar (2003), bisnis mencakup seluruh aktivitas yang terstruktur dan dijalankan oleh individu atau kelompok yang terlibat dalam dunia perdagangan, termasuk produsen, pedagang, konsumen, serta sektor industri tempat perusahaan beroperasi, dengan tujuan meningkatkan standar dan kualitas hidup mereka. (Setyawan & Wahyudi, n.d.).

Studi kelayakan bisnis adalah analisis terhadap suatu rencana usaha yang tidak hanya menilai apakah bisnis tersebut dapat didirikan, tetapi juga mengevaluasi kelayakannya dalam operasional sehari-hari guna mencapai keuntungan maksimal dalam jangka waktu yang tidak ditentukan, seperti dalam perencanaan peluncuran produk baru. (Retno et al., n.d.)

Usaha atau bisnis merupakan aktivitas yang memanfaatkan sumber daya yang tersedia untuk proses produksi guna menghasilkan barang atau jasa, yang kemudian dipasarkan kepada konsumen dengan tujuan memperoleh keuntungan atau pengembalian hasil. (Umar et al., n.d.).

Menurut Umar (2007), analisis kelayakan bisnis merupakan studi terhadap suatu rencana usaha yang tidak hanya menilai apakah bisnis dapat dijalankan, tetapi juga berfungsi untuk mengontrol operasional secara rutin guna mencapai tujuan dan keuntungan maksimal. Analisis ini sebaiknya dilakukan sebelum usaha benar-benar dijalankan, yaitu pada tahap awal perencanaan, karena memiliki peran penting

dalam pengambilan keputusan strategis. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu melakukan analisis kelayakan bisnis agar dapat meminimalkan risiko serta kemungkinan kegagalan, sekaligus memastikan pencapaian tujuan usaha dan perolehan keuntungan secara optimal. (Hafni Pardede et al., 2022).

2.2.2 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Hasil dari studi kelayakan bisnis berupa laporan tertulis yang berisi evaluasi mengenai kelayakan suatu rencana usaha untuk direalisasikan. Selain itu, laporan ini juga bermanfaat bagi berbagai pihak sebagai bahan pertimbangan dan pedoman dalam meninjau kembali keputusan mereka, baik untuk menyetujui maupun menolak kelayakan rencana tersebut sesuai dengan kepentingan masing-masing. Dalam beberapa kasus, meskipun sebuah rencana bisnis dinyatakan layak, realisasinya tetap bisa terhambat jika keputusan akhir ditolak akibat adanya tekanan dari pihak lain yang merasa kepentingannya tidak terpenuhi. (Yanto Rukmana & Daeng Siang, 2023). Pihak pihak yang membutuhkan laporan studi kelayakan bisnis yaitu :

a. Pihak Investor.

   Pendanaan proyek perusahaan dapat terpenuhi jika hasil studi kelayakan yang disusun menunjukkan bahwa proyek tersebut layak untuk direalisasikan. Sebagai contoh, calon investor yang berniat menanamkan modalnya akan terlebih dahulu menganalisis laporan studi kelayakan bisnis. Hal ini dikarenakan investor memiliki kepentingan langsung terhadap potensi keuntungan yang dapat diperoleh serta jaminan keamanan atas modal yang mereka investasikan.

b. Pihak Kreditor.

   Pendanaan proyek perusahaan dapat berasal dari pinjaman bank, namun pemberian pinjaman tersebut bergantung pada berbagai faktor. Bank akan menilai kelayakan bisnis dengan meninjau kembali studi kelayakan yang telah dibuat, menilai reputasi perusahaan, mengidentifikasi aset yang dimiliki, serta mengevaluasi jaminan yang diajukan sebelum memutuskan untuk menyetujui atau menolak pinjaman.

c. Pihak Manajemen Perusahaan.

Laporan studi kelayakan bisnis dapat disusun oleh pihak internal maupun eksternal perusahaan. Untuk merealisasikan ide proyek, diperlukan pembuatan proposal yang bertujuan meningkatkan usaha serta laba perusahaan. Sebagai bagian dari langkah manajemen, perusahaan perlu meninjau kembali studi kelayakan, khususnya dalam aspek pendanaan, termasuk alokasi modal sendiri, serta rencana pendanaan yang melibatkan investor dan kreditor.

d. Pihak Pemerintah dan Masyarakat.

Kebijakan yang ditetapkan oleh pemerintah, baik secara langsung maupun tidak langsung, berpengaruh terhadap penyusunan studi kelayakan bisnis. Misalnya, dalam sektor ekonomi, pemerintah dapat menerapkan kebijakan penghematan devisa, mendorong ekspor nonmigas, serta meningkatkan penggunaan tenaga kerja dalam jumlah besar. Proyek bisnis yang sejalan dengan kebijakan pemerintah sering kali mendapatkan prioritas dukungan, seperti pemberian subsidi untuk mendorong realisasinya.

e. Bagi Tujuan Pembangunan Ekonomi.

Dalam menyusun studi kelayakan bisnis, penting untuk mempertimbangkan kondisi perekonomian nasional yang berperan dalam pembangunan negara dengan menganalisis manfaat yang diperoleh serta biaya yang dikeluarkan. Analisis manfaat dan biaya ini dilakukan dengan merujuk pada Rencana Pembangunan Nasional, distribusi nilai tambah bagi masyarakat, nilai investasi per tenaga kerja, dampak sosial, serta evaluasi manfaat dan beban sosial yang ditimbulkan.

2.2.3 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan dari analisis kelayakan usaha adalah untuk menghindari resiko kegagalan bisnis. Menurut Kasmir dan Jakfar (2007) terdapat lima tujuan yang diharapkan dapat tercapai dalam melakukan analisis kelayakan bisnis (Aliefah et al., 2022), yaitu :

1. Menghindari Risiko Kerugian

   Situasi dan kondisi di masa depan tidak dapat dipastikan, analisis kelayakan bisnis menjadi penting untuk mengurangi risiko, baik yang dapat dikendalikan maupun yang berada di luar kendali.

2. Mempermudah Perencanaan

   Analisis kelayakan bisnis berfungsi untuk memproyeksikan kondisi di masa depan, sehingga dapat membantu dalam perencanaan bisnis untuk usaha yang akan dijalankan.

3. Mempermudah Pelaksanaan Pekerjaan

   Perencanaan yang telah disusun membantu pelaksanaan berjalan secara sistematis dan teratur sesuai dengan pedoman, sehingga tujuan bisnis dapat tercapai sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

4. Memudahkan Pengawasan

   Pengawasan bisnis menjadi lebih mudah dilakukan karena pelaksanaan telah sesuai dengan rencana yang ditetapkan. Pengawasan ini berfungsi untuk memastikan jalannya bisnis atau usaha tetap sejalan dengan perencanaan yang telah dirancang.

5. Memudahkan Pengendalian

   Pengendalian berperan dalam memeriksa apakah terdapat penyimpangan dari rencana bisnis yang telah ditetapkan. Jika terjadi penyimpangan, maka dapat segera dikendalikan dan diperbaiki dengan lebih mudah.

2.2.4 Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Dalam menjalankan studi kelayakan bisnis, terdapat tahapan tahapan secara umum yang harus dikerjakan meliputi (Adriyanti Yang et al., 2023) :

a. Penemuan Ide.

   Produk yang dihasilkan harus memiliki daya jual tinggi dan memberikan keuntungan, sehingga diperlukan riset untuk mengidentifikasi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi serta jenis produk yang masih langka. Selain itu, perusahaan dapat menggantikan produk lama dengan produk baru yang memiliki nilai tambah. Hasil riset yang diharapkan adalah pemahaman mengenai kebutuhan pasar agar produk yang ditawarkan dapat terjual

dengan baik dalam jangka panjang. Dengan memahami kebutuhan pasar, perusahaan dapat menemukan ide-ide proyek baru yang kemudian dianalisis secara mendalam melalui penelitian yang matang serta sumber daya yang memadai. Jika terdapat beberapa ide proyek yang muncul, pengambil keputusan akan memilih dengan mempertimbangkan tiga faktor utama. Pertama, kesesuaian ide proyek dengan intuisi dan keyakinannya. Kedua, relevansi ide dengan aspek teknis. Ketiga, keyakinan bahwa proyek tersebut dapat memberikan keuntungan. Sebagai contoh, seorang pebisnis yang ingin menjalankan usaha di bidang pengadaan barang untuk instansi pemerintah dapat mempertimbangkan berbagai opsi, seperti pengadaan beras bantuan, bahan bangunan, atau interior. Dalam hal ini, pengambil keputusan harus melakukan kajian lebih lanjut untuk menentukan ide proyek yang paling sesuai dan berpotensi menguntungkan.

b. Tahap Penelitian.

Setelah ide proyek dipilih, langkah selanjutnya adalah melakukan penelitian yang lebih mendalam dengan menggunakan metode ilmiah. Proses penelitian ini mencakup beberapa tahapan, yaitu mengumpulkan data, mengolah data berdasarkan teori yang relevan, menganalisis serta menginterpretasikan hasil pengolahan data dengan alat analisis yang sesuai, kemudian menyusun kesimpulan, dan akhirnya membuat laporan hasil penelitian. Sebagai contoh, dari tiga ide proyek yang telah dipertimbangkan sebelumnya, dilakukan kajian secara menyeluruh untuk memperoleh data yang dapat digunakan sebagai bahan evaluasi guna menilai kelayakan masing-masing ide proyek tersebut.

c. Tahap Evaluasi.

Terdapat tiga jenis evaluasi dalam bisnis. Pertama, evaluasi terhadap usulan proyek yang akan dijalankan. Kedua, evaluasi proyek yang sedang dalam tahap pembangunan. Ketiga, evaluasi terhadap bisnis proyek yang sudah beroperasi secara rutin. Ketiga jenis evaluasi ini bertujuan untuk membandingkan suatu aspek dengan satu atau lebih standar yang dapat bersifat kuantitatif maupun kualitatif. Dalam evaluasi bisnis, aspek yang

dibandingkan meliputi biaya yang dikeluarkan untuk usulan proyek serta manfaat yang diharapkan.

d. Tahap Pengurutan Usulan yang Layak.

Jika beberapa ide proyek dinilai layak tetapi terdapat keterbatasan dalam manajemen untuk merealisasikannya, seperti keterbatasan dana, maka perlu dilakukan seleksi terhadap proyek yang paling diprioritaskan. Pemilihan ini didasarkan pada penilaian tertentu untuk menentukan proyek dengan nilai tertinggi dan potensi terbaik.

e. Tahap Rencana Pelaksanaan.

Setelah ide proyek dipilih untuk direalisasikan, langkah selanjutnya adalah menyusun rencana kerja untuk pelaksanaan proyek. Rencana ini mencakup jenis pekerjaan yang akan dilakukan, durasi waktu yang dibutuhkan, jumlah tenaga kerja yang terlibat, alokasi dana, ketersediaan sumber daya lain, serta kesiapan manajemen dalam mendukung proyek.

f. Tahap Pelaksanaan.

Setelah semua persiapan selesai, langkah berikutnya adalah merealisasikan pembangunan proyek. Setelah proyek selesai, manajemen mulai menjalankan operasional bisnis secara rutin. Dalam proses operasional, diperlukan analisis untuk mengevaluasi berbagai aspek bisnis, termasuk keuangan, pemasaran, produksi atau operasional, sumber daya manusia, serta kemampuan manajemen dalam mengelola bisnis secara efektif dan efisien guna meningkatkan profitabilitas perusahaan.

2.2.5 Aspek-Aspek Studi Kelayakan

Dalam tahap persiapan dan analisis kelayakan bisnis, perlu memperhitungkan berbagai aspek yang saling terkait. Menurut Nurmalina et al. (2009), secara umum, studi kelayakan bisnis harus mencakup beberapa aspek utama, seperti pasar, teknis, manajemen, hukum, sosial ekonomi, lingkungan, serta finansial. (Nurul Ichsan & dkk, 2019).

1. Aspek Pasar

Menurut Stanton yang dikutip oleh Umar (2003), pasar dapat diartikan sebagai sekelompok individu yang memiliki keinginan untuk memenuhi

kebutuhannya, memiliki sumber daya finansial untuk berbelanja, serta bersedia menggunakannya. Beberapa faktor yang perlu diperhatikan dan dianalisis dalam aspek ini meliputi :

a. Permintaan, baik secara keseluruhan maupun terperinci berdasarkan wilayah, jenis konsumen, dan perusahaan besar yang menjadi pengguna. Disini juga penting untuk memperkirakan proyeksi permintaan tersebut.
b. Penawaran, baik yang berasal dari dalam negeri, maupun dari impor. Perkembangan penawaran di masa lalu dan proyeksi untuk masa depan juga perlu dianalisis. Faktor yang dapat mempengaruhi penawaran, seperti jenis barang yang dapat bersaing, kebijakan pemerintah, dan lain-lain harus diperhatikan.
c. Harga, yang mencakup perbandingan dengan produk impor maupun produk dalam negeri lainnya. Penting untuk menganalisis kemungkinan perubahan harga serta pola pergerakannya.
d. Program pemasaran meliputi strategi yang akan diterapkan, termasuk bauran pemasaran (marketing mix). Selain itu, penting untuk mengidentifikasi siklus hidup produk (product life cycle) guna menentukan tahap produksi yang tepat.
e. Estimasi penjualan yang dapat diraih oleh perusahaan serta potensi pangsa pasar (market share) yang mampu dikuasai.

Kotler (2004) Pemasaran dapat didefinisikan sebagai suatu proses di mana individu maupun kelompok memperoleh kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan serta menukar produk dan nilai dengan pihak lain. Tujuan utama dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menawarkan nilai yang lebih baik serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan memberikan kepuasan. Sedangkan menurut Stanton dalam Umar (2007), pemasaran adalah keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan usaha, yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang atau jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli, baik yang aktual maupun yang potensial (Aulia Putri, n.d.).

Untuk berhasil di pasar yang memiliki tingkat persaingan yang cukup ketat, perusahaan perlu focus pada pelanggan, menarik pelanggan dari pesaing, serta mempertahankan dan mengembangkan hubungan dengan mereka melalui penawaran nilai yang lebih baik (Laila et al., 2024). Ada tiga langkah dalam proses merancang strategi untuk memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan, yaitu :

a. Segmentasi Pasar (*Segmentation*)

Ini adalah proses membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang berbeda berdasarkan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang mungkin memerlukan bauran produk atau bauran pemasaran yang berbeda. Konsumen dapat dikelompokkan dan dilayani dengan berbagai cara berdasarkan faktor geografis, demografis, psikografis, dan perilaku.

b. Membidik Pasar (*Targeting*)

Langkah ini mencakup daya tarik masing-masing segmen pasar dan pemilihan satu atau beberapa segmen untuk dimasuki. Perusahaan harus menargetkan segmen di mana mereka dapat memberikan nilai yang terbesar bagi pelanggan dan mempertahankannya dalam jangka waktu yang cukup lama.

c. Penetapan Posisi di Pasar (*Positioning*)

Ini adalah proses pengaturan agar suatu produk memiliki tempat yang jelas, terbedakan dan diinginkan dalam pikiran konsumen sasaran dibandingkan dengan produk pesaing.

2. Aspek Teknis

Analisis aspek teknis dalam studi kelayakan bertujuan untuk menentukan parameter teknis utama yang berkaitan dengan pelaksanaan fisik proyek. Aspek teknis ini memiliki hubungan yang erat dengan aspek-aspek lainnya, terutama finansial, ekonomi, dan pasar. Keterkaitan tersebut menunjukkan bahwa setiap aspek saling memberikan masukan, di mana keputusan dalam satu aspek dipengaruhi oleh dampaknya terhadap aspek lain. Dalam studi kelayakan, analisis teknis masih bersifat konseptual. Pada tahap berikutnya, konsep ini akan

dikembangkan lebih lanjut menjadi desain teknik yang lebih rinci dan akhirnya menjadi cetak biru proyek yang akan direalisasikan. (Ragapaty, n.d.)

Aspek teknis berkaitan dengan proses pembangunan bisnis secara teknis serta operasionalnya setelah bisnis tersebut mulai beroperasi. Evaluasi terhadap aspek ini sering kali tidak menghasilkan keputusan yang bersifat definitif, melainkan masih terdapat berbagai alternatif solusi yang dapat dipertimbangkan. Oleh karena itu, penting untuk memperhatikan pengalaman dari bisnis serupa di lokasi lain yang menerapkan teknologi yang sama. Keberhasilan penggunaan teknologi sejenis di tempat lain dapat menjadi acuan yang berharga dalam pengambilan keputusan akhir. (Suryani & Alfa, 2023)

Faktor-faktor yang perlu dijawab dalam aspek teknis ini meliputi :

a. Lokasi bisnis, yakni tempat di mana suatu bisnis akan dilaksanakan, baik untuk pertimbangan lokasi dan lahan pabrik maupun lokasi non-pabrik.
b. Skala operasi, yaitu seberapa luas produksi yang ditetapkan untuk mencapai tingkat skala ekonomis.
c. Kriteria pemilihan mesin dan peralatan utama, serta alat bantu mesin dan peralatan.
d. Proses produksi, termasuk bagaimana proses tersebut dilakukan dan layout pabrik yang dipilih, serta layout bangunan dan fasilitas lainnya.
e. Jenis teknologi yang diusulkan, apakah sudah sesuai dan tepat.

Sebelum mengidentifikasi seluruh faktor tersebut, terdapat beberapa aspek yang perlu dipahami terlebih dahulu, yaitu karakteristik produk yang dihasilkan. Hal ini mencakup standar kualitas, ukuran, warna, paten, merek dagang, lisensi, ketentuan penyimpanan, pengemasan, pengiriman, serta kemungkinan bahwa tidak semua komponen produk diproduksi secara mandiri. (Wahyu Artiningsih, n.d.)

3. Aspek Hukum

Aspek hukum adalah elemen-elemen dalam suatu kegiatan atau keputusan yang berkaitan dengan aturan, regulasi, dan hukum yang berlaku. Aspek hukum mencakup semua ketentuan yang harus dipatuhi, serta hak dan kewajiban yang harus dipenuhi dalam menjalankan aktivitas atau kegiatan tertentu. Dalam konteks bisnis, aspek hukum meliputi kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan,

lisensi, kontrak, perlindungan hak kekayaan intelektual, serta regulasi terkait tenaga kerja, lingkungan, dan keselamatan (Prayuti, 2024).

4. Aspek Manajemen

Aspek manajemen mencakup studi mengenai pengelolaan bisnis selama tahap pembangunan maupun saat operasional. Pada tahap pembangunan, analisis difokuskan pada siapa yang akan melaksanakan bisnis, jadwal penyelesaian proyek, serta pihak yang bertanggung jawab dalam menganalisis setiap aspek kelayakan bisnis, perlu dilakukan studi yang mendalam. Sementara itu, pada tahap operasional, aspek yang dievaluasi mencakup jenis organisasi atau badan usaha yang dipilih, struktur organisasi yang diterapkan, pembagian tugas untuk setiap posisi, jumlah tenaga kerja yang diperlukan, serta penetapan anggota direksi dan tenaga inti yang akan mengelola bisnis. (Priyatna, 2016).

5. Aspek Ekonomi dan Sosial

Aspek sosial dan ekonomi merupakan dua faktor utama yang memengaruhi dampak suatu proyek atau kegiatan terhadap masyarakat serta perekonomian. Aspek sosial menitikberatkan pada kesejahteraan masyarakat, termasuk peluang kerja yang tercipta, hubungan antar kelompok, serta penerimaan budaya terhadap proyek tersebut. (Kustina et al., 2023).

6. Aspek Lingkungan

Aspek ini menganalisis dampak suatu bisnis terhadap lingkungan, apakah kehadirannya memberikan perbaikan atau justru menimbulkan kerusakan. Mempertimbangkan keseimbangan ekosistem dan kualitas lingkungan dalam analisis bisnis sangat penting karena keberlanjutan bisnis itu sendiri bergantung pada hubungan yang harmonis dengan lingkungan. Tidak ada bisnis yang dapat bertahan lama jika tidak ramah lingkungan. Sementara itu, aspek ekonomi lebih menitikberatkan pada dampak finansial, seperti manfaat ekonomi, tingkat profitabilitas, serta kontribusi terhadap perekonomian melalui peningkatan produktivitas dan investasi. Kedua aspek ini berperan penting dalam memastikan proyek berjalan dengan lancar, diterima oleh masyarakat, dan memberikan manfaat ekonomi yang berkelanjutan.(Suparmoko, n.d.).

7. Aspek Finansial

Analisis aspek keuangan dalam studi kelayakan bisnis bertujuan untuk merancang rencana investasi dengan menghitung perkiraan biaya dan manfaat yang akan diperoleh. Proses ini mencakup analisis perbandingan Antara pemasukan dan pengeluaran, mencakup ketersediaan dana, biaya investasi, serta kemampuan bisnis dalam memenuhi kewajiban pembayaran sesuai dengan jangka waktu yang ditetapkan. Selain itu, analisis ini juga berfungsi untuk menilai potensi pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis di masa depan. (Sopia et al., n.d.)

Analisis keuangan mencakup perhitungan dana yang dibutuhkan untuk mendirikan dan mengoperasikan bisnis. Dana yang digunakan untuk mendirikan usaha disebut modal tetap, yang meliputi biaya pra-investasi, pembelian lahan, pembangunan gedung, pengadaan mesin dan peralatan, serta biaya lain yang terkait dengan proses pendirian bisnis. Sementara itu, dana yang diperlukan untuk menjalankan operasional bisnis setelah pembangunan selesai disebut modal kerja. (Leonandri, 2023)

Menurut Husnan dan Suwarsono (2000), hal-hal yang perlu dipelajari berkaitan dengan aspek finansial adalah :

1. Dana yang disalurkan untuk investasi baik untuk aktiva tetap maupun modal kerja.
2. Sumber-sumber pembelanjaan yang digunakan.
3. Taksiran penghasilan
4. Proyeksi keuangan
5. euntungan dan biaya dalam aspek finansial, termasuk *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Profitability Index* dan *Payback Period* (Sam et al., 2019).

2.2.6 Pengertian Investasi

Investasi atau penanaman modal di dalam perusahaan tidak lain adalah menyangkut penggunaan sumber-sumber yang diharapkan akan memberikan imbalan (pengembalian) yang menguntungkan dimasa yang akan datang (Damara et al., 2015). Berdasarkan jangka waktu penanamannya, investasi dapat

dikategorikan menjadi dua jenis, yaitu investasi jangka pendek dan investasi jangka panjang. Investasi jangka pendek umumnya berlangsung kurang dari satu tahun dan bersifat sementara, dengan tujuan mengoptimalkan penggunaan dana yang belum terpakai. Sementara itu, investasi jangka panjang merupakan jenis investasi dengan durasi lebih dari satu tahun. Karakteristik investasi akan dapat memberikan petunjuk untuk menggolongkan investasi ke dalam beberapa golongan antara lain :

1. Investasi yang tidak dapat diukur labanya.
2. Investasi yang tidak menghasilkan laba.
3. Investasi yang dapat diukur labanya.

2.2.7 Perbedaan Aspek Investasi dan Aspek Pengembangan

Aspek investasi berkaitan dengan pengeluaran dana saat ini, di mana manfaatnya baru akan diperoleh di masa mendatang. Oleh karena itu, investasi selalu menghadapi risiko, terutama terkait dengan nilai riil yang akan diterima di kemudian hari serta ketidakpastian mengenai kesesuaian jumlah dana yang diterima dengan perkiraan awal. Ketidakpastian dan risiko muncul karena hasil dari keputusan yang diambil saat ini belum dapat dipastikan di masa depan. Semakin lama rentang waktu antara pengambilan keputusan dan penerimaan manfaatnya, semakin tinggi tingkat risiko yang dihadapi. (Endriawati & Jutmi, 2022)

Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan. Hal ini pengembangan lebih ditekankan pada peningkatan untuk melakukan usaha pada masa yang akan datang. Pengembangan usaha juga memperhatikan aspek-aspek dalam mengembangkan usaha, pengembangan usaha terdiri dari aspek-aspek sebagai berikut (Syariah & Islam, 2017) :

1. Aspek Strategi

   Dalam aspek strategi meneliti jenis usaha dengan mengidentifikasi kesenjangan (yang ada atau yang diharapkan) oleh konsumen, menciptakan pasar baru, menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen.
2. Aspek manajemen pemasaran

   Dalam aspek manajemen pemasaran merupakan aspek yang menjelaskan dalam hal mengusai pangsa pasar, mengelola situasi atau peluang yang ada,

memasarkan produk dengan jaringan yang luas seperti ekspor dan impor, dan membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen dapat membeli produk, seperti memasang iklan, brosur, dan lain-lain.

3. Aspek Penjualan

Dalam aspek penjualan ini berisi mengenai saran suatu rancangan dalam melakukan penjualan, mengetahui banyaknya volume produk yang akan dijual, serta meningkatkan tingkat keamanan dalam proses penjualan barang dan menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik.

A. Analisis Penilaian Investasi

Setelah semua data keuangan disusun dibentuk aliran kas proyek, selanjutnya dilakukan analisis untuk menilai apakah dari aspek keuangan layak atau tidak. Di samping mendasarkan pada aliran kas, penilaian investasi harus mempertimbangkan konsep nilai waktu uang (*time value of money*). Untuk mengukur atau menilai kelayakan suatu proyek terdapat beberapa kriteria yang digunakan :

1. *Net Present Value* (NPV).

Yaitu nilai suatu proyek saat ini diperoleh dengan jalan mempresentasikan selisih antara jumlah kas dana yang masuk kedalam dana proyek tiap tahun dengan presentasi bunga yang telah ditentukan sebelumnya. Jangka waktu yang digunakan juga harus sama dengan umur ekonomis.

Untuk menghitung NPV yaitu :

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{Ct}{(1+r)n} - Co \quad \text{.....(1)}$$

Dimana :

NPV= *Net Present Value* (Nilai Sekarang)

Ct = aliran kas keluar tahun ke-t

n = Periode

r = tingkat diskonto pertahun

Co = Investasi awal atau arus kas keluar awal

Kriteria penilaian :

a. Jika NPV ≥ 0, usulan proyek layak dipertimbangkan

b. Jika NPV ≤ 0, usulan proyek ditolak

c. Jika NPV = 0, maka nilai perusahaan tetap, walau usulan proyek diterima/ditolak.

2. *Internal Rate of Return* (IRR)

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas, dengan mengeluarkan investasi awal. Rumus yang dipakai sebagai berikut :

$$\text{IRR}=it + [\frac{NPV1}{NPV1-NPV2}] (i1 - i2) \quad \text{.....(2)}$$

Dimana :

i1 = tingkat bunga ke- 1 yang menghasilkan NPV (+)

i2 = tingkat bunga ke- 2 yang menghasilkan

NPV (-) NPV1 (+) = merupakan hasil percobaan pertama untuk nilai positif MARR (+) yang baru digunakan.

NPV2 (-) = merupakan hasil percobaan kedua untuk nilai negatif MARR (-) yang baru digunakan.

Kriteria penilaian :

a. IRR ≥ tingkat pengembalian (i) yang diinginkan, usulan proyek layak dipertimbangkan.

b. IRR ≤ tingkat pengembalian (i) yang diinginkan, usulan proyek ditolak.

c. IRR = tingkat pengembalian (i) yang diinginkan, usulan proyek layak untuk dipertimbangkan.

3. *Profitability Index* (PI)

Untuk menghitung perbandingan antara nilai sekarang dari penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang dari investasi yang telah dilaksanakan. Jadi, PI dapat dihitung dengan membandingkan present value kas masuk dengan present value kas keluar.

$$PI = \frac{\text{Present Value Kas Masuk}}{\text{Present Value Investasi}} \quad \text{.....(3)}$$

Kriteria penilaian :

a. Jika PI ≥ 1, usulan proyek dikatakan layak untuk dipertimbangkan.

b. Jika PI ≤ 1, usulan proyek dikatakan tidak layak.

c. Jika PI = 1, nilai perusahaan tetap, walau usulan proyek diterima atau ditolak.

4. Payback Period

Yang dimaksud dengan *payback period* adalah suatu periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas (buka laba), dengan demikian payback period dari suatu investasi menggambarkan panjangnya waktu yang diperlukan agar dana yang ditanam dalam proses investasi dapat diperoleh kembali seluruhnya. Payback Period dapat dihitung menggubakan rumus sebagai berikut :

$$PP = n + (\frac{a-b}{c-b})\ x\ 1\ Tahun \quad \text{.....(4)}$$

Dimana :

n : Tahun sebelum investasi benar-benar kembali

a : Jumlah besaran investasi awal

b : Total kumulatif arus kas di periode tahun ke-n

c : Total kumulatif arus kas di periode tahun ke-n+1

B. Depresiasi (Penyusutan)

Depresiasi merupakan penurunan nilai aset—seperti alat atau properti yang terjadi seiring waktu dan pemakaian. Meskipun depresiasi tidak mencerminkan arus kas secara langsung, besaran dan durasinya berpengaruh terhadap jumlah pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan. (Leiwakabessy et al., n.d.). Depresiasi pada suatu properti atau aset umumnya disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain::

1. Kerusakan fisik akibat penggunaan
2. Munculnya kebutuhan akan teknologi atau kapasitas produksi yang lebih baru dan lebih besar.
3. Berkurangnya permintaan terhadap produksi atau jasa.
4. Keusangan aset akibat perkembangan teknologi.
5. Penemuan fasilitas-fasilitas yang bisa menghasilkan produk yang lebih baik dengan ongkos yang lebih rendah dan tingkat keselamatan yang lebih memadai.

Berikut ini merupakan metode-metode dalam melakukan perhitungan penyusutan :

a. Metode Garis Lurus atau *Straight Line Method* (SL)

Metode depresiasi garis lurus berasumsi bahwa penurunan nilai suatu aset terjadi secara linier atau proporsional seiring dengan waktu atau masa manfaat aset tersebut. Besarnya depresiasi tahunan dalam metode ini dihitung berdasarkan perhitungan tertentu :

$D_t = \frac{p - s}{N}$ ……(7)

Dimana :

Dt = besarnya depresiasi pada tahun ke-t

P = ongkos awal dari aset yang bersangkutan

S = nilai sisa dari aset tersebut

N = masa pakai (umur) dari aset tersebut dinyatakan dalam tahun.

b. Metode Keseimbangan Menurun atau *Declining Balance Method* (DB). Metode depresiasi saldo menurun mengalokasikan penurunan nilai aset dengan lebih besar pada tahun-tahun awal dan secara bertahap berkurang di tahun-tahun berikutnya. Metode ini dapat diterapkan jika aset memiliki masa manfaat lebih dari tiga tahun. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$Dt = d\,(1-d)^{t-1} \times P$.....(8)

Dimana :

Dt = besarnya depresiasi pada tahun ke-t

D = tingkat penyusutan yang ditetapkan

P = ongkos awal dari aset yang bersangkutan

Pajak adalah aliran kas, sedangkan pajak penghasilan adalah besarnya pajak yang dikenakan terhadap penghasilan yang diperoleh, oleh karena itu pajak harus dipertimbangkan seperti halnya ongkos-ongkos yang lain, fungsi pajak adalah (Fandy, 2015) :

1. Fungsi Penerimaan (*Budgetair*)

   Pajak berfungsi sebagai sumber dana yang diperuntukkan bagi pembiayaan pengeluaran-pengeluaran pemerintah.

2. Fungsi Mengatur (*Reguler*)

   Pajak berfungsi sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan di bidang sosial dan ekonomi.

C. Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga pokok produksi merupakan total biaya yang dikeluarkan dalam proses manufaktur atau produksi suatu barang, yang meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik. Harga pokok produksi berperan dalam menentukan harga jual produk sekaligus menetapkan tingkat keuntungan yang diharapkan. Oleh karena itu, perhitungan harga pokok produksi harus dilakukan dengan cermat, karena kesalahan dalam perhitungan dapat berakibat pada kerugian bagi perusahaan. (Afrizal et al., 2025).

2.3 Hipotesis dan Kerangka Teoritis

Hipotesis adalah pernyataan atau dugaan yang dapat diuji melalui penelitian. Ini merupakan asumsi yang dibuat berdasarkan pengetahuan awal yang berfungsi sebagai dasar untuk melakukan eksperimen atau studi. Sedangkan Kerangka teoritis adalah struktur yang memberikan dasar bagi penelitian atau studi. Ini berisi konsep-konsep, teori-teori, dan variabel yang relevan serta hubungan antara variabel-variabel tersebut yang akan diteliti. Adapun hipotesa dan kerangka teoritis dari penelitian ini adalah :

2.3.1 Hipotesa

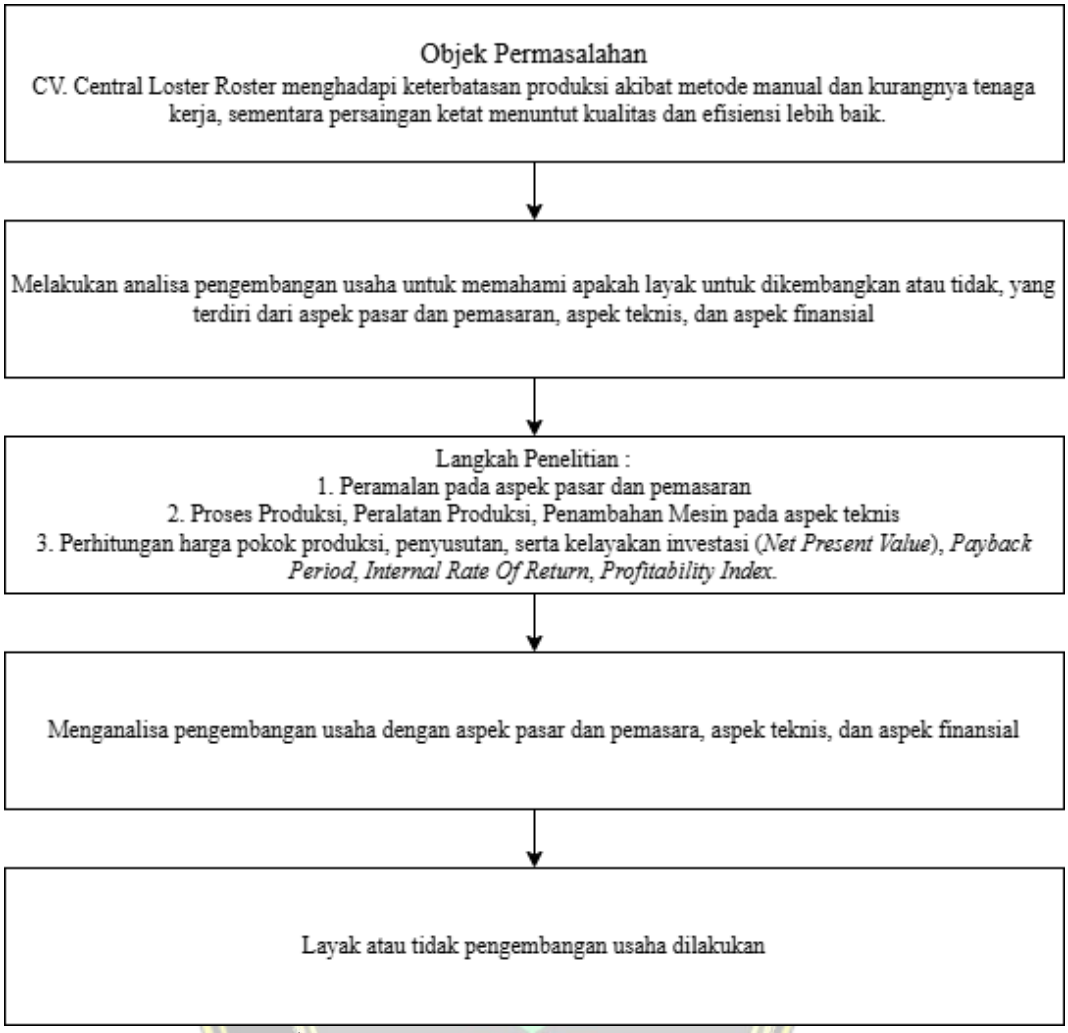
CV. Central Loster Roster Semarang menghadapi beberapa tantangan yang mengancam keberlangsungan usahanya. Pertama, persaingan di pasar sangat ketat dengan banyak pesaing yang menawarkan produk dan layanan berkualitas lebih baik. Hal ini membuat perusahaan sulit untuk mempertahankan pangsa pasar. Kedua, kapasitas produksi perusahaan terbatas, karena hanya memiliki satu karyawan di bagian produksi. Keadaan ini menyulitkan perusahaan untuk memenuhi permintaan yang sering berubah-ubah dan terkadang tinggi. Selain itu, metode produksi yang masih manual menyebabkan rendahnya efisiensi kerja dan meningkatkan risiko kesalahan dalam proses produksi. Perusahaan juga mengalami kekurangan tenaga kerja, yang menghambat kemampuan untuk meningkatkan kapasitas produksi. Fluktuasi harga bahan baku menjadi masalah tambahan, karena dapat mempengaruhi biaya produksi dan keuntungan. Keterbatasan dalam variasi produk juga menjadi kendala; fokus hanya pada produk roster membuat perusahaan

kehilangan peluang untuk mendapatkan pendapatan dari produk lain. Di samping itu, kurangnya strategi pemasaran yang efektif membuat perusahaan tidak terlihat oleh konsumen yang lebih luas, sehingga mengurangi daya saing.

Untuk mengatasi berbagai masalah ini, penelitian ini mengajukan hipotesis bahwa pengembangan usaha roster di CV. Central Loster Roster layak atau tidak layak dilakukan. Penelitian ini akan menggunakan metode analisis kelayakan yang mencakup beberapa aspek penting. Di aspek finansial, akan dihitung nilai NPV, untuk menentukan potensi keuntungan dari investasi yang dilakukan. Di sisi pasar, penelitian ini akan mengidentifikasi kebutuhan dan preferensi konsumen, serta mengevaluasi strategi pemasaran yang ada. Parameter penelitian akan mencakup beberapa hal, seperti segmentasi pasar untuk menemukan target konsumen yang tepat, analisis permintaan pasar untuk mengetahui seberapa banyak produk yang dibutuhkan, serta strategi pemasaran untuk meningkatkan visibilitas produk. Selain itu, penelitian juga akan menilai kapasitas produksi dan proses produksi yang ada, kualitas produk yang dihasilkan, serta ketersediaan bahan baku. Dengan pendekatan yang komprehensif ini, diharapkan penelitian dapat memberikan wawasan yang jelas tentang kelayakan pengembangan usaha pada CV. Central Loster Roster Semarang, sehingga perusahaan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk dapat berkembang.

2.3.2 Kerangka Teoritis

Skema kerangka teoritis pada penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Teoritis

BAB III

METODE PENELITIAN

1.1 Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian dapat dilakukan dengan cara pengambilan data primer maupun sekunder yang diperlukan selama masa penelitian yang kemudian akan diolah dengan metode yang digunakan agar dapat mencapai suatu tujuan penelitian yang sudah ditetapkan. Adapun data yang diperlukan untuk penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Data Primer

Data ini didapat melalui pengamatan langsung di CV. Central Loster Roster terhadap pengembangan usaha serta aspek-aspek yang diperlukan dalam penelitian ini, seperti aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial. Data Primer dalam penelitian ini antara lain :

a. Data Permintaan Produk
b. Data Proses Produksi
c. Data Kapasitas produksi
d. *Layout* Bangunan
e. Data Harga Produk
f. Data Keuangan (Modal, Investasi dan Kas)
g. Data Peralatan Produksi
h. Data Kebutuhan Bahan Baku

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapatkan secara tidak langsung, bisa didapatkan dalam bentuk dokumen, file atau catatan-catatan pada perusahaan. Data sekunder dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Profil Lengkap Perusahaan
b. Studi Literatur

1.1.1 Obyek Penelitian

CV. Central Loster Roster merupakan bentuk usaha yang bergerak dibidang produksi beton. CV. Central Loster Roster terletak di Jalan Medoho Raya I No. 40, Kalicari, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang.

1.2 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan beberapa cara, yaitu:

1. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan jenis pengumpulan data yang dimana data diperoleh dari buku, artikel maupun jurnal yang berhubungan dengan studi kelayakan usaha.

2. Observasi

Observasi merupakan jenis pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan secara langsung di CV. Central Loster Roster.

3. Wawancara

Wawancara merupakan jenis pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang bersangkutan atau pemilik dan karyawan usaha roster CV. Central Loster Roster tentang masalah yang terkait dengan penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan.

1.3 Pengujian Hipotesa

Pengujian hipotesa bertujuan agar permasalah pada penelitian dapat diselesaikan dengan tepat dan menemukan sebuah solusi. Pengujian hipotesis pada penelitian ini meliputi identifikasi pada kelayakan pengembangan usaha yang terdapat pada aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial pada CV. Central Loster Roster.

1.4 Metode Analisis

Metode analisa dilakukan untuk mengolah data yang telah didapatkan selama penelitian untuk mendapatkan hasil penelitian yang diinginkan. Pengolahan data dapat dilakukan pada langkah-langkah berikut ini :

1. Melakukan peramalan atau *forecasting* pada aspek pasar menggunakan aplikasi *POM For Windows*, mengidentifikasi target penambahan produksi, serta analisis pemasaran.
2. Melakukan analisis proses produksi, kapasitas produksi, serta spesifikasi bangunan pada aspek teknis.
3. Menghitung aspek finansial, yang terdiri dari :
    a. Menghitung total yang diperoleh dari hasil usaha roster.
    b. Biaya pengeluaran yang dapat diambil dari perkiraan pengeluaran yang diperoleh. Biaya pengeluaran ini terdiri dari biaya bahan baku, gaji karyawan, dan lainnya.
    c. Menghitung Harga Pokok Produksi untuk mengetahui keuntungan roster.
    d. Menghitung depresiasi atau penyusutan dikenakan pada seluruh benda fisik usaha yang mengalami penurunan nilai harga. Penyusutan dilakukan untuk mengetahui nilai sisa benda fisik usaha pada setiap akhir tahun berhubungan dengan benda umur ekonomis benda tersebut.
4. Menghitung nilai kriteria investasi untuk aspek finansial, seperti *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return*, *Break Event Point* (BEP), *Payback Period*, *Profitability Index*.

1.5 Pembahasan

Hasil dari pengumpulan dan pengolahan data akan dianalisis mengenai kelayakan pengembangan dari aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial apakah dari ketiga aspek ini dapat dikatakan layak atau tidak. Yang dilakukan pada tahap ini adalah membahas hasil dari pengolahan data. Pembahasan yang dilakukan adalah menganalisa studi kelayakan dari :

a. Aspek Pasar dapat dikatakan layak apabila hasil peramalan menunjukkan trend yang positif.

b. Aspek teknis dikatakan layak apabila semua yang berkaitan dengan aspek ini dipenuhi.

c. Aspek finansial

Pada aspek ini yang akan dianalisa ada beberapa kriteria penilaian investasi yaitu :

1. *Net Present Value* (NPV) Dapat dikatakan layak apabila NPV ≥ 0
2. *Internal Rate Of Return* (IROR) Dapat dikatakan layak apabila IRR ≥ MARR
3. *Profitability Index* (PI) Dapat dikatakan layak apabila nilai PI ≥ 1.
4. *Payback Period* (PBP)

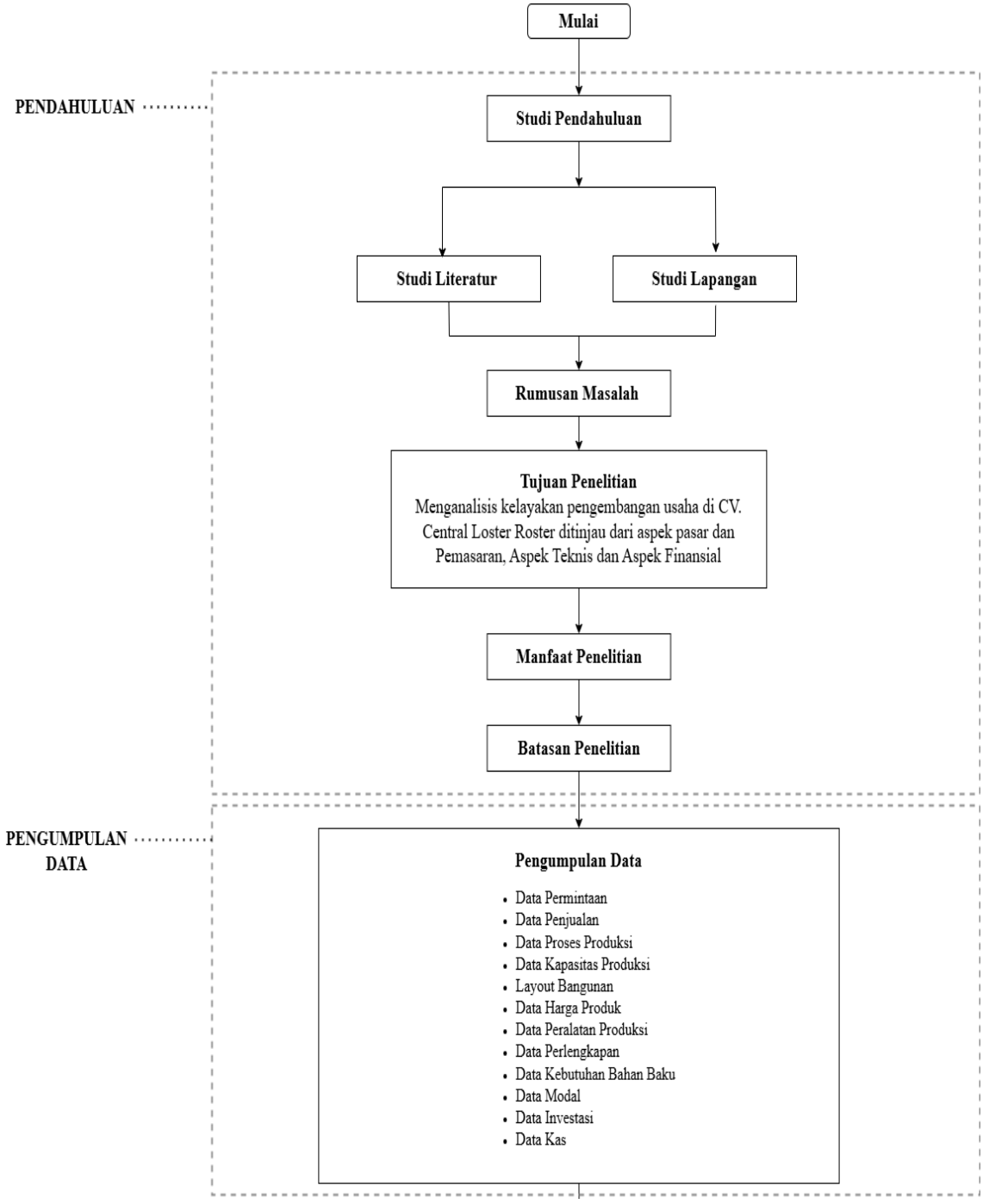
   Dapat dikatakan layak apabila panjangnya waktu yang diperlukan agar dana yang dikeluarkan dalam proses investasi dapat diperoleh kembali seluruhnya lebih cepat dari waktu yang dianalisa.

1.6 Penarikan Kesimpulan

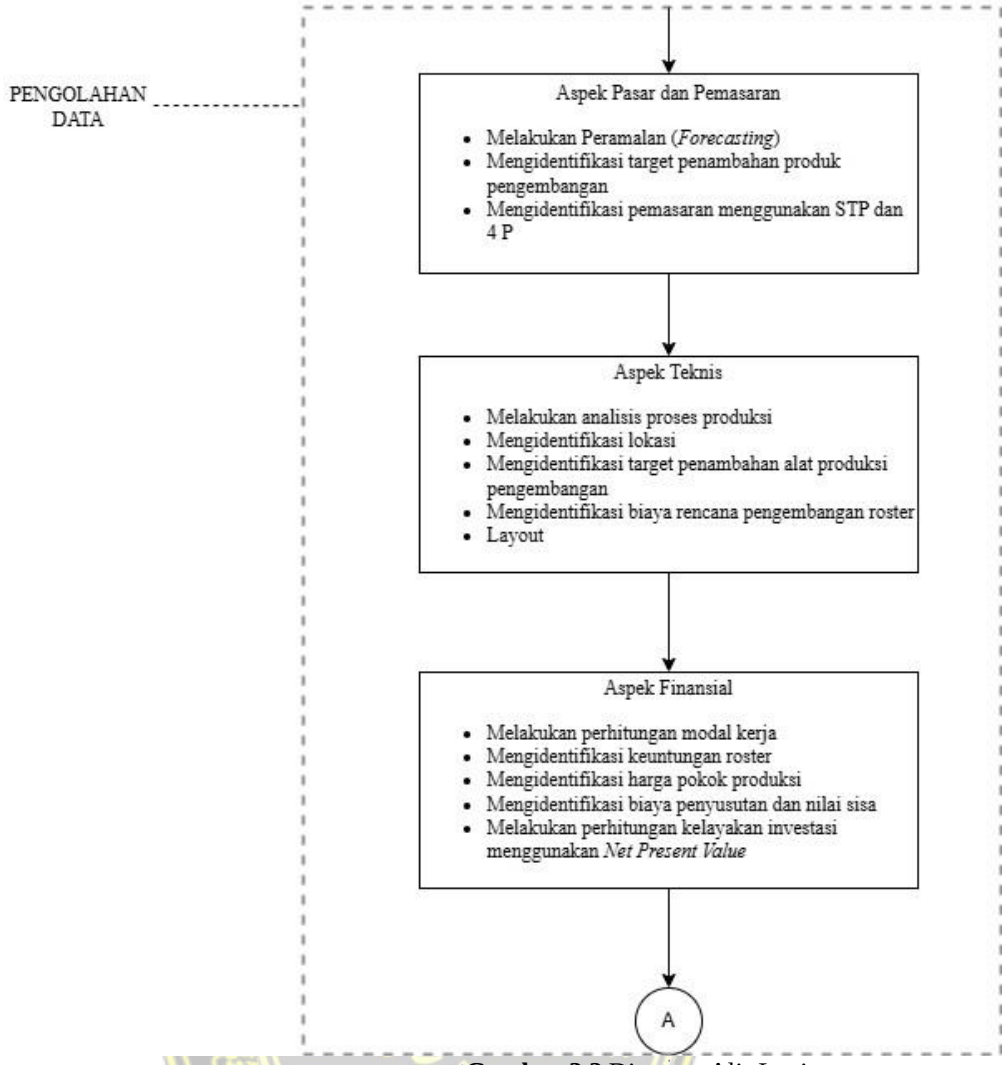
Pada penarikan kesimpulan merupakan tahapan terakhir yang akan dilakukan pada penelitian ini, dimana hasil dari pengolahan data akan digunakan sebagai jawaban untuk perumusan masalah.

1.7 Diagram Alir

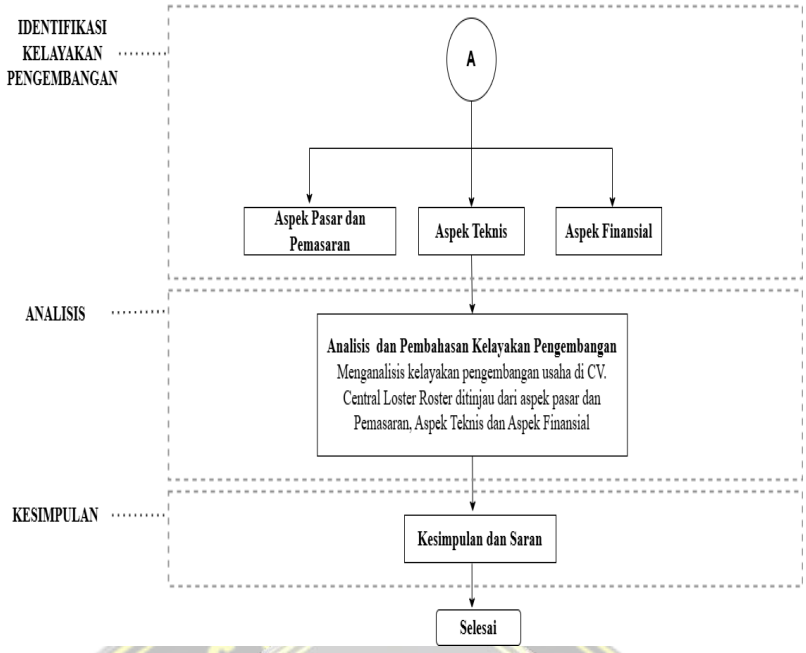
Diagram alir berfungsi untuk merencanakan tahapan proses penelitian. Berikut ini merupakan diagram alir pada penelitian diatas :



Gambar 3.1 Diagram Alir



Gambar 3.2 Diagram Alir Lanjutan



Gambar 3.3 Diagram Alir Lanjutan

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Pengumpulan Data

Penelitian yang dilakukan pada CV. Central Loster Roster untuk kelayakan pengembangan usaha roster yang bertujuan untuk menganalisis apakah kelayakan pengembangan usaha layak untuk dilakukan. Penelitian analisis kelayakan pengembangan usaha ini dilakukan menggunakan aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan aspek finansial.

4.1.1 Aspek Pasar dan Pemasaran

Berikut ini adalah data permintaan pada tahun 2024 usaha roster CV. Central Loster Roster yang menjadi permintaan konsumen :

Tabel 4.1 Data Permintaan Roster Januari 2024 sampai Desember 2024

Bulan	Data Permintaan 2024		
	Abu-abu (Buah)	Merah (Buah)	Putih (Buah)
Januari	4.500	3.100	2.600
Februari	4.850	2.950	2.450
Maret	4.900	2.400	3.500
April	5.500	3.800	2.900
Mei	4.000	3.000	3.400
Juni	4.990	3.780	1.700
Juli	4.700	2.600	2.800
Agustus	5.200	900	3.800
September	5.700	3.500	1.800
Oktober	4.300	3.000	2.700
November	5.800	2.900	3.000
Desember	4.550	990	4.700
Jumlah	**58.990**	**32.920**	**35.350**
Rata-rata	**4915,83**	**2743,33**	**2945,83**

Tabel diatas merupakan data permintaan roster tahun 2024. Namun, tidak semua roster tersebut dapat diproduksi oleh CV. Central Loster Roster dikarenakan terbatasnya kapasitas produksi perusahaan. Selain itu jumlah pekerja yang memproduksi roster hanya satu orang. Sesuai hasil survey dan wawancara, perusahaan mengalami jumlah permintaan yang melebihi jumlah kapasitas produksi. Berikut ini adalah tabel kapasitas produksi roster perbulannya.

Tabel 4.2 Jumlah Kapasitas Maksimal Produksi Roster Perbulan

Jenis Roster	Kapasitas Maksimal (Unit/Bulan) (Buah)	Total Kapasitas Seluruh Roster (Unit/Bulan) (Buah)
Roster Abu-Abu	4.800	9.600
Roster Putih	2.400	
Roster Merah	2.400	

Berikut ini adalah data wawancara pengumpulan data pada pemasaran untuk aspek pasar dan pemasaran pada CV. Central Loster Roster.

WAWANCARA PENELITIAN PRODUK ROSTER
PADA CV. CENTRAL LOSTER ROSTER SEMARANG

Tujuan : Memperoleh informasi mengenai pemasaran pada produk roster
Responden : Alfi Alfiyah (Karyawan CV. Central Loster Roster)
Tempat Wwancara : Ruang Kerja CV. Central Loster Roster

Pertanyaan STP (Segmentation, Positioning, dan Targeting (STP)

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Siapa saja target utama dalam pelanggan di CV. Central Loster Roster saat ini?	Target utama kami adalah pelanggan yang sedang membangun atau merenovasi rumah, proyek kecil hingga besar, serta perusahaan yang membutuhkan roster beton sebagai bagian dari desain mereka.
2.	Di mana lokasi pemasaran utama produk roster ini?	Kami fokus memasarkan produk di daerah yang sedang berkembang dengan banyak proyek pembangunan.
3.	Bagaimana karakteristik konsumen dalam hal gaya hidup dalam memilih roster? Apakah pelanggan lebih mengutamakan estetika atau fungsi saat memilih roster?	Biasanya para pelanggan sangat menyukai desain atau model yang ada pada perusahaan kami, hal ini menjadikan daya tarik pelanggan karena banyak pelaggan yang mengedepankan estetika dalam penggunaan roster.
4.	Bagaimana pola pembelian konsumen terhadap produk yang perusahaan tawarkan?	Banyak pelanggan kami merupakan pembeli berulang, terutama pelanggan konstruksi yang memiliki kebutuhan dalam pembuatan proyek. Mereka cenderung memilih produk berkualitas dan dapat diandalkan, sehingga kami terus menjaga kualitas produk serta ketepatan waktu pengiriman agar dapat mempertahankan loyalitas pelanggan.
5.	Faktor apa yang paling mempengaruhi pelanggan untuk tetap membeli?	Karena harga murah, kulitas dapat dikatakan baik, serta respon yang cepat.
6.	Apa yang biasanya menjadi alasan pelanggan tetap setia menggunakan produk ini?	Yang pertama tentunya faktor kualitas, dimana roster memiliki kualitas yang baik, harga murah, variasi model yang banyak, serta desain yang banyak juga.
7.	Mengapa pelanggan yang sedang membangun atau merenovasi rumah atau proyek menjadi target utama?	Karena mereka memiliki kebutuhan yang banyak untuk roster beton dalam berbagai proyek seperti perumahan atau gedung.
8.	Apa keunggulan utama dari produk roster beton yang ditawarkan oleh CV. Central Loster Roster?	Dalam hal ini CV. Central Loster Roster sebagai produsen roster beton berkualitas tinggi yang menawarkan berbagai pilihan warna dan desain.
9.	Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap kualitas dan desain produk yang ditawarkan oleh CV. Central Loster Roster?	Sebagian besar pelanggan memberikan tanggapan positif, terutama mengenai daya tahan dan beberapa pelanggan juga memberikan masukan untuk meningkatkan variasi desain dan warna, yang menjadi pertimbangan kami dalam pengembangan produk selanjutnya.

Gambar 4. 1 Wawancara Pemasaran Roster

Pada gambar data diatas merupakan wawancara yang telah dilakukan oleh salah satu karyawan CV. Central Loster, dimana wawancara ini mencakup pada metode STP dan 4P.

4.1.2 Aspek Teknis

Pada tahap pengumpulan data ini aspek teknis diperoleh dari data-data mengenai proses lokasi perusahaan, produksi roster, kebutuhan peralatan, dan lain sebagainya.

1. Lokasi Perusahaan

Dalam mendirikan suatu usaha, aspek lokasi menjadi hal yang penting untuk menentukan tempat produksi ataupun tempat untuk memasarkan suatu produk. Dalam penentuan lokasi usaha juga mempunyai hal-hal penting yang harus diperhatikan dan diperhitungkan, mulai dari aspek ketersediaah bahan baku, letak pasaran yang dituju, tenaga kerja serta fasilitas transportasi.

CV. Central Loster Roster dipilih karena memenuhi kriteria dalam penelitian kali ini. CV. Central Loster Roster terletak di salah satu daerah dekat dengan banyak pembangunan. Penentuan lokasi juga strategis yaitu di Jalan Medoho Kecamatan Pedurungan Kota Semarang.

Gambar 4.2 Peta Lokasi CV. Central Loster Roster

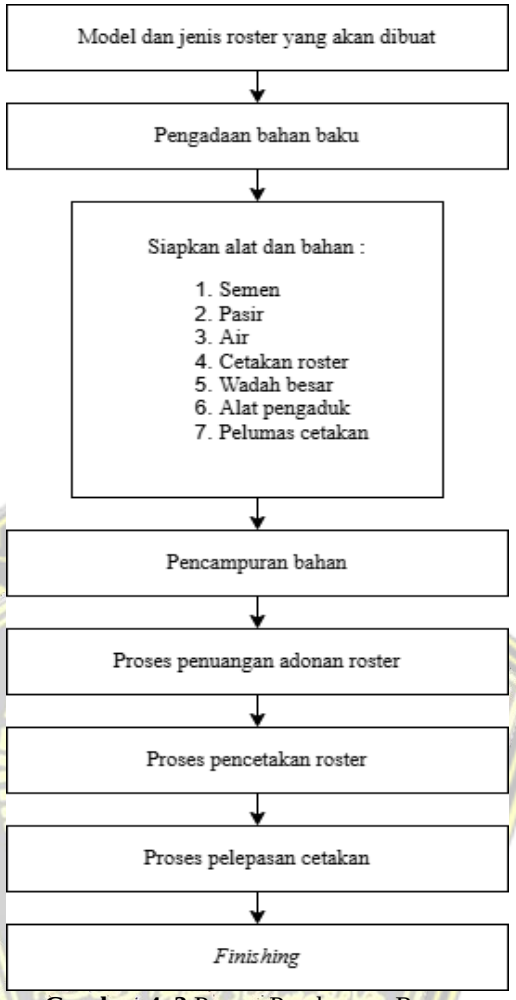
2. Luas Tempat Produksi

CV. Central Loster Roster ini memproduksi roster dengan kapasitas sebesar 200 s/d 300 buah perhari nya. Ada sepuluh produk yang diproduksi, dan masing-masing produksi memiliki tempat produksinya sendiri. Di CV. Central Loster Roster ini mempunyai sepuluh tempat produksi, satu tempat penyimpanan produk yang sudah jadi, satu ruangan untuk bagian administrasi, pemesanan, pencacatan uang dan sebagainya. Luas Pembangunan sekitar 1.300 meter persegi.

3. Proses Produksi Roster

Produk yang dihasilkan dalam pengembangan usaha CV. Central Loster Roster berupa roster warna abu-abu, warna putih, dan warna merah. Untuk

menghasilkan produk tersebut, ada beberapa tahapan produksi yang harus diakukan. Berikut ini adalah proses produksi roster di CV. Central Loster Roster :



Gambar 4. 3 Proses Pembuatan Roster

Adapun penjelasannya sebagai berikut :

1. Pengadaan Bahan Baku

   Proses ini merupakan identifikasi bahan baku yang diperlukan dalam pembuatan roster dan disesuaikan dengan jumlah roster yang akan dibuat. Perancangaan pengadaan bahan ini juga menghitung bahan berdasarkan volume roster yang akan dibuat. Pada pengadaan bahan ini juga harus memilih bahan baku yang berkualitas dan selalu mengkontrol kualitas bahan baku serta menentukan keuntubgan pengelolaan bahan baku dengan menyesuaikan pembelian dengan anggaran yang sudah tersedia untuk

meminimalisir pemborongan bahan dan menjamin kulaitas roster yang dihasilkan.

2. Pencampuran Bahan

   Pada proses ini merupakan proses Langkah pencampuran pembuatan roster, yaitu mencampurkan semen dan pasir hingga merata, lalu tambahkan air sedikit demi sedikit dan diaduk. Dalam proses ini dilakukan oleh satu orang pekerja.

3. Penuangan Adonan Roster

   Pada proses ini telah disiapkan cetakan roster yang sesuai dengan jenis yang akan dicetak. Adonan roster yang sudah di campur, dituangkan ke dalam cetakan yang telah disediakan, lalu ratakan permukaan menggunakan alat penghalus.

4. Proses Pencetakan Roster

   Setelah adonan roster sudah dituangkan kedalam cetakan yang sesuai, ketuk cetakan secara perlahan agar menghilangkan gelembung udara yag dapat menyebabkan lemahnya struktur roster. Setelah itu cetakan yang sudah terisi adonan roster ditempatkan di tempat yang terkena cahaya matahari. Biarkan adonan mengering kurang lebih 24-48 jamtergantung pada suhu lingkungan.

5. Proses Pelepasan Cetakan

   Setelah adonan roster mengering, lepaskan roster dari cetakan dengan hati-hati. Hindari melapaskan roster dengan paksaan agar tidak merusak bentuk roster.

6. *Finishing*

   Pada tahap ini yaitu proses penghalusan bagian roster menggunakan alat penghalus untuk menghilangkan sisa bagian yang kasar pada roster. Bagian ini juga dilakukan pengecatan untuk memberikan pewarna.

4. Kebutuhan Modal Usaha

Pada CV. Central Loster Roster ini modal investasi nya berasal dari Tabungan sendiri dan tidak melakukan pinjaman kepada bank atau tempat peminjaman lainnya. Dengan kapasitas produksi yang mencapai 2.800 buah/tahun

CV. Central Loster Roster membutuhkan peralatan produksi diantaranya sebagai berikut :

A. Kebutuhan Alat Pembuatan Roster

Berikut ini merupakan rincian biaya untuk kebutuhan produksi roster :

Tabel 4.3 Kebutuhan Alat Produksi Roster

No	Item	Jumlah (Buah)	Harga (Rp.)	Total Pembelian (Rp.)	Umur Ekonomis
A	**Kebutuhan Pencampuran Roster**				
1	Sekop	1 Buah	65.000	65.000	4 Tahun
2	Drum	2 Buah	300.000	600.000	1 Tahun
3	Ayakan Pasir	1 Buah	60.000	60.000	2 Tahun
4	Gayung	2 Buah	6.000	12.000	6 Bulan
5	Ember	3 Buah	5.500	16.500	6 Bulan
6	Alat Pengaduk	1 Buah	10.000	10.000	1 Tahun
B	**Kebutuhan Pencetakan Roster**				
1	Alat Cetak Besi	20 Buah	360.000	7.200.000	2 Tahun
2	Kuas Cat	1 Buah	4.000	4.000	6 Bulan
3	Raskam	2 Buah	55.000	110.000	2 Tahun
4	Sekop	1 Buah	65.000	65.000	4 Tahun
5	Gayung	2 Buah	6.000	12.000	6 Bulan
6	Drum	2 Buah	300.000	600.000	1 Tahun
7	Cetok	1 Buah	23.000	23.000	2 Tahun
8	Alat Penumbuk	1 Buah	30.000	30.000	1 Tahun
C	**Kebutuhan Pelepasan Roster**				
1	Cetok	1 Buah	23,000	23,000	2 Tahun
D	**Kebutuhan Pengeringan Roster**				
1	Gerobak Sorong	1 Buah	268,000	268,000	4 Tahun
2	Rak Pengering	5 Buah	600.000	3.000.000	3 Tahun

B. Modal awal pengembangan usaha roster

Adapun modal awal pengembangan usaha roster pada CV. Central Loster Roster sebagai berikut :

1. Luas bangunan yang digunakan sebagai lokasi usaha roster adalah 1300 meter persegi. Dengan panjang 100 m dan lebar 13 m.

C. Lain-lain

Adapun data-data penunjang yang lainnya seperti jam kerja, jumlah karyawan dan sebagainya adalah berikut :

1. Jam kerja 9 jam/hari.
2. Jumlah keseluruhan pekerja saat ini ada 20 orang untuk masing-masing produksi. Dalam produk roster ada 1 karyawan yang bekerja dari awal proses produksi roster hingga bagian *finishing*.

3. Gaji tenaga kerja Rp. 100.000/hari

4.1.3 Aspek Finansial

Pada tahap pengumpulan data untuk aspek finansial berhubungan dengan data-data mengenai kebutuhan peralatan-peralatan yang diperlukan dalam pembuatan roster. Berikut ini merupakan harga-harga kebutuhan peralatan dalam proses pembuatan roster :

Tabel 4.4 Harga Kebutuhan dan Peralatan

No	Item	Jumlah (Buah)	Harga/Satuan	Harga (Rp.)	Umur Ekonomis
	Kebutuhan Pencampuran Roster				
1	Sekop	1 Buah	65.000	65.000	4 Tahun
2	Drum	2 Buah	300.000	600.000	1 Tahun
3	Ayakan Pasir	1 Buah	60.000	60.000	2 Tahun
4	Gayung	2 Buah	6.000	12.000	6 Bulan
5	Ember	3 Buah	5.500	16.500	6 Bulan
6	Alat Pengaduk	1 Buah	10.000	10.000	1 Tahun
	Kebutuhan Pencetakan Roster				
1	Alat Cetak Besi	20 Buah	360.000	7.200.000	2 Tahun
2	Kuas Cat	1 Buah	4.000	4.000	6 Bulan
3	Raskam	2 Buah	55.000	110.000	2 Tahun
4	Sekop	1 Buah	65.000	65.000	4 Tahun
5	Gayung	2 Buah	6.000	12.000	6 Bulan
6	Drum	2 Buah	300.000	600.000	1 Tahun
7	Cetok	1 Buah	23.000	23.000	2 Tahun
8	Alat Penumbuk	1 Buah	30.000	30.000	1 Tahun
	Kebutuhan Pelepasan Roster				
1	Cetok	1 Buah	23,000	23,000	2 Tahun
	Kebutuhan Pengeringan Roster				
1	Gerobak Sorong	1 Buah	268,000	268,000	4 Tahun
2	Rak Pengering	5 Buah	600.000	3.000.000	3 Tahun

4.2 Pengolahan Data

Dari data-data yang telah dikumpulkan, berikut ini adalah pengolahan data dari tiap-tiap aspek :

4.2.1 Aspek Pasar

Pada bagian ini akan dibahas mengenai aspek pasar dan pemasaran dari usaha produksi roster. Aspek pasar akan menyangkut permintaan serta pemasaran roster.

1. Permintaan

Berikut data permintaan roster satu tahun terakhir yang disajikan dalam tabel sebagai berikut :

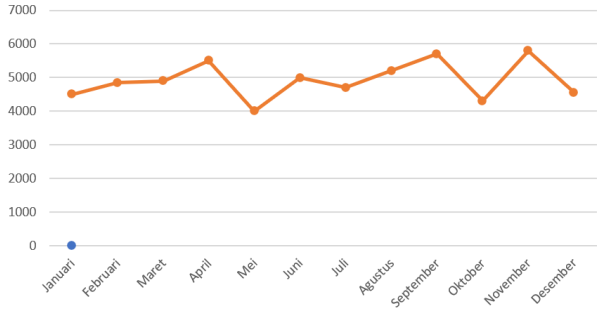
Tabel 4.5 Jumlah Permintaan Roster

Bulan	Permintaan Roster Tahun 2024			A	B	A-B
	Abu-Abu (Buah)	Merah (Buah)	Putih (Buah)	Total Permintaan Roster (Buah)	Kapasitas Produksi Seluruh Roster (Buah)	Total Roster Tidak Mampu Produksi Sendiri (Buah)
Januari	4.500	3.100	2.600	10.200	9.600	600
Februari	4.850	2.950	2.450	10.250	9.600	650
Maret	4.900	2.400	3.500	10.800	9.600	1.200
April	5.500	3.800	2.900	12.200	9.600	2.600
Mei	4.000	3.000	3.400	10.400	9.600	800
Juni	4.990	3.780	1.700	10.470	9.600	870
Juli	4.700	2.600	2.800	10.100	9.600	500
Agutus	5.200	900	3.800	9.900	9.600	300
September	5.700	3.500	1.800	11.000	9.600	1.400
Oktober	4.300	3.000	2.700	10.000	9.600	400
November	5.800	2.900	3.000	11.700	9.600	2.100
Desember	4.550	990	4.700	10.240	9.600	640
Jumlah	**58.990**	**32.920**	**35.350**	**127.260**	**115.200**	**12.060**
Rata-Rata	**4915,83**	**2743,33**	**2945,83**	**10605**	**9.600**	**1.005**

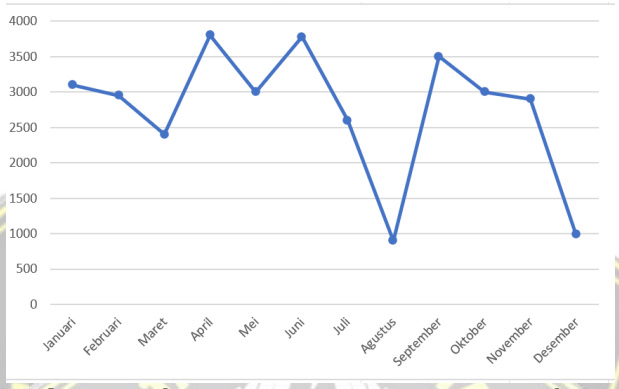
Tabel 4. 6 Jumlah Produksi Roster

Bulan	Permintaan Roster 2024				Produksi Roster 2024				Selisih (A-B)
	Abu-Abu (Buah)	Merah (Buah)	Putih (Buah)	Total (A)	Abu-Abu (Buah)	Merah (Buah)	Putih (Buah)	Total (B)	
1	4.500	3.100	2.600	10.200	4.300	2.900	2.400	9.600	-600
2	4.850	2.950	2.450	10.250	4.600	2.800	2.200	9.600	-650
3	4.900	2.400	3.500	10.800	4.500	2.200	2.900	9.600	-1.200
4	5.500	3.800	2.900	12.200	4.900	3.000	1.700	9.600	-2.600
5	4.000	3.000	3.400	10.400	3.900	2.700	2.900	9.500	-900
6	4.990	3.780	1.700	10.470	4.700	3.500	1.500	9.700	-770
7	4.700	2.600	2.800	10.100	4.400	2.500	2.300	9.200	-900
8	5.200	900	3.800	9.900	4.900	800	3.300	9.000	-900
9	5.700	3.500	1.800	11.000	5.300	400	1.400	9.600	-1.400
10	4.300	3.000	2.700	10.000	4.200	2.800	2.600	9.600	-400
11	5.800	2.900	3.000	11.700	5.100	2.600	1.900	9.600	-2.100
12	4.550	990	4.700	10.240	4.300	900	4.400	9.600	-640
Jumlah	**58.990**	**32.920**	**35.350**	**127.260**	**54.200**	**29.200**	**29.800**	**113.200**	**-14.060**
Rata-Rata	**4915,83**	**2743,33**	**2945,83**	**10605**	**4,5516,67**	**2,433,33**	**2,483,33**	**9,483,33**	**1,172**

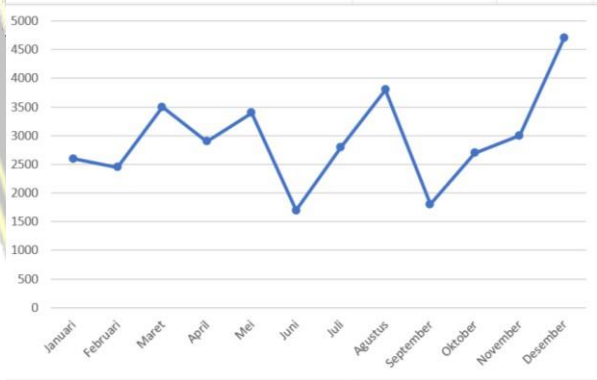
Berdasarkan data tersebut diatas maka dapat dibuat grafik permintaan usaha produksi roster seperti terlihat pada gambar sebagai berikut:



Gambar 4. 4 Pola Stasioner Permintaan Roster Abu-Abu (M1)



Gambar 4.5 Pola Stasioner Permintaan Roster Merah (M2)



Gambar 4. 6 Pola Stasioner Permintaan Roster Putih (M3)

Berdasarkan data permintaan roster, dapat dilihat bahwa pola data permintaan roster adalah pola stasioner yang artinya pola permintaan terlihat konstan dari bulan ke bulan. Dalam hal ini dapat dilakukan permintaan untuk 12 bulan yang akan datang. Karena data hasil peramalan yang digunakan dalam penelitian ini selama 12 periode maka metode yang cocok digunakan adalah :

A. *Trend Analysis*

B. *Multiplicative Decomposition*

C. *Additive Decomposition*

Peramalan dilakukan menggunakan *software POM for Windows* dengan memilih *module Forecasting*. Kriteria yang dipilih dengan nilai *Mean Squared Error* (MSE), *Mean Absolute Deviation* (MAD), *Mean Absolute Percent Error* (MAPE) dan *Mean Error* terkecil. Berdasarkan hasil perhitungan peramalan yang dilakukan, nilai MSE, MAD, dan MAPE untuk masing-masing metode pada roster adalah sebagai berikut :

Tabel 4.7 Nilai *MSE, MAD, MAPE* Pada Permintaan Roster

Metode	Parameter	Jenis Roster	*MAD*	*MSE*	*MAPE*
Trend Analysis		M1	434,95	270983,1	0,09
		M2	686,11	690535,1	0,4
		M3	604,81	582454,6	0,23
Multiplicative Decomposotion	3	M1	391,26	261273,8	0,08
		M2	717,62	657062,2	0,4
		M3	627,07	628714,8	0,22
Multiplicative Decomposotion	4	M1	426,97	242738,2	0,09
		M2	616,48	545792,9	0,31
		M3	489,89	319164,2	0,18
Additive Decomposition	3	M1	410,4	27147	0,08
		M2	714,09	657464,5	0,4
		M3	616,15	594607,5	0,22
Additive Decomposition	4	M1	442,46	287058,8	0,09
		M2	585,45	512301,5	0,31
		M3	498,91	330924,2	0,19

Tabel 4.8 Nilai *MSE, MAD, MAPE* Pada Permintaan Roster

Metode	Parameter	Jenis Roster	*MAD*	*MSE*	*MAPE*
Trend Analysis		M1	320,86	143419,8	0,07
		M2	683,28	682417,4	0,65
		M3	640,85	613454,7	0,29
Multiplicative Decomposotion	3	M1	292,86	135819,2	0,06
		M2	618,94	641774,8	0,52
		M3	629,27	602707,6	0,29
Multiplicative Decomposotion	4	M1	319,42	139058,3	0,07
		M2	637,34	568363,7	0,51
		M3	572,02	484336,8	0,27
Additive Decomposition	3	M1	292,86	136002,4	0,06
		M2	583,4	578436,1	0,5
		M3	648,25	644812,7	0,29
Additive Decomposition	4	M1	319,43	138865,6	o,07
		M2	611,95	491530,4	0,46
		M3	658,86	564424,1	0,3

Berdasarkan analisis untuk permintaan roster dapat disimpulkan bahwa metode *Multiplicative Decomposition* dengan n=3 memberikan hasil terbaik untuk M1, dengan MAD (391,26), MSE (261273,8), dan MAPE (0,08). Untuk M2, *Additive Decomposition* dengan n=4 menunjukkan performa yang lebih baik, dengan MAD (585,45), MSE (512301,5), dan MAPE (0,31). Sementara itu, Model 3 menunjukkan bahwa *Multiplicative Decomposition* dengan n=4 unggul dengan MAD (489,89), MSE (319164,2), dan MAPE (0,18).

Berdasarkan analisis untuk produksi roster dapat disimpulkan bahwa metode *Multiplicative Decomposition* dengan n=3 memberikan hasil terbaik untuk M1, dengan MAD (292,86), MSE (135819,2), dan MAPE (0,06). Untuk M2, *Additive Decomposition* dengan n=3 menunjukkan performa yang lebih baik, dengan MAD (583,4), MSE (578436,1), dan MAPE (0,5). Sementara itu, Model 3 menunjukkan bahwa *Multiplicative Decomposition* dengan n=4 unggul dengan MAD (572,02), MSE (484336,8), dan MAPE (0,27).

Tabel 4.9 Hasil Peramalan Permintaan (*Forecasting*)

Bulan	Peramalan Permintaan Roster Tahun 2025			A	B	A-B
	Abu-Abu (Buah)	Merah (Buah)	Putih (Buah)	Total Penjualan Roster (Buah)	Kapasitas Produksi Seluruh Roster (Buah)	Total Roster Tidak Mampu Produksi Sendiri (Buah)
Januari	4828	2500	2878	10206	9.600	606
Februari	5045	2565	2372	9982	9.600	382
Maret	5323	1786	3465	10574	9.600	974
April	4885	2502	3810	11197	9.600	1597
Mei	5103	2123	2966	10192	9.600	592
Juni	5385	2163	2444	9992	9.600	392
Juli	4941	2495	3569	11005	9.600	1405
Agustus	5162	2247	3924	11333	9.600	1733
September	5446	2746	3054	11246	9.600	1646
Oktober	4997	3062	2516	10575	9.600	975
November	5220	2204	3674	11098	9.600	1498
Desember	5508	2992	4038	12538	9.600	2938
Total/Tahun	**61.843**	**29.385**	**38.710**	**129.938**	**115.200**	**14.738**

Tabel 4.10 Hasil Peramalan Produksi (*Forecasting*)

Bulan	Peramalan Produksi Roster Tahun 2025			A	B	A-B
	Abu-Abu (Buah)	Merah (Buah)	Putih (Buah)	Total Produksi Roster (Buah)	Kapasitas Produksi Seluruh Roster (Buah)	Total Roster Tidak Mampu Produksi Sendiri (Buah)
Januari	4504	1928	2944	9376	9.600	-224
Februari	4689	1289	3180	9158	9.600	-442
Maret	5323	940	2782	9074	9.600	-526
April	4909	1579	3152	9640	9.600	40
Mei	4546	941	3388	8875	9.600	-725
Juni	4732	591	2990	8313	9.600	-1.287
Juli	4953	1230	3359	9542	9.600	-58
Agustus	4587	592	3595	8774	9.600	-826
September	4775	242	3198	8215	9.600	-1.385
Oktober	4998	881	3567	9446	9.600	-154
November	4628	243	3803	8674	9.600	-926
Desember	4818	533	3405	8756	9.600	-844
Total/Tahun	**57.491**	**10.989**	**39.363**	**107.843**	**115.200**	**-7.357**

Maksud dari tabel hasil peramalan permintaan di atas dikarenakan jumlah hasil peramalan melebihi kapasitas produksi yang mencapai 9.600 buah per tahun, maka masih terdapat kekurangan pada tingkat permintaan roster yang melebihi kapasitas produksi. Untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat, perlu adanya rencana untuk meningkatkan kapasitas produksi sehingga dengan mengembangkan usaha produksi roster yang diharapkan akan dapat mencapai memenuhi kebutuhan permintaan roster dari sebelumnya. Sedangkan pada hasil produksi mengalami kekurangan produksi dalam memenuhi permintaan, yaitu kurangnya mencapai 7.357 buah, oleh karena itu kita memerlukan target penambahan produksi guna memenuhi permintaan pelanggan.

2. Target Penambahan Produksi

Adapun untuk rencana target penambahan produksi pada pengembangan usaha roster ini ditetapkan berdasarkan dari kekurangan produksi dari hasil peramalan permintaan bulan Januari - Desember 2024.

Tabel 4.11 Rencana Penambahan Produksi

Tahun	Target Penjualan (Unit/Tahun) (Buah)	Kapasitas Produksi (Unit/Tahun) (Buah)	Target Penambahan Produksi (Unit/Tahun) (Buah)
Roster M1	61.843	57.600	4.243
Roster M2	29.385	28.800	585
Roster M3	38.710	28.800	9.910
Jumlah	**129.938**	**115.200**	**14.738**

Kapasitas Produksi (Buah/Tahun) didapatkan dari jumlah kapasitas produksi roster perbulan dan dikalikan dengan 12 bulan (satu tahun). Dengan begitu di dapatkan nilai Roster Model 1 = 48.800 x 12 = 57.600, Model 2 = 24.000 x 12 = 28.800 dan Model 3 = 24.000 x 12 = 28.800 buah.

Pengembangan usaha roster ini layak dilakukan berdasarkan analisis kebutuhan pasar. Total permintaan untuk tahun 2025 mencapai 129.938 buah, sedangkan kapasitas produksi saat ini hanya 115.200 buah. Ini menciptakan kekurangan 14.738 buah, yang berarti ada peluang pasar yang belum terpenuhi. Dengan memenuhi permintaan ini, perusahaan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengurangi risiko kehilangan pelanggan. Selain itu, peningkatan kapasitas produksi bisa menjadi investasi yang menguntungkan karena akan meningkatkan pendapatan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengalokasikan sumber daya untuk meningkatkan kapasitas produksi, melakukan analisis biaya dan manfaat, serta merancang strategi pemasaran yang tepat.

3. Pemasaran

Pemasaran adalah salah satu kegiatan utama yang wajib dilakukan perusahaan, baik yang bergerak di bidang barang maupun jasa, dalam menjaga kelangsungan usahanya untuk memperoleh laba agar usaha tersebut dapat bertahan dan berkembang. Kegiatan ini juga merupakan elemen penting dalam usaha yang berhubungan dengan konsumen secara langsung.

Berikut ini merupakan jawaban dari wawancara yang sudah dilakukan pada proses pengumpulan data :

WAWANCARA PENELITIAN PRODUK ROSTER
PADA CV. CENTRAL LOSTER ROSTER SEMARANG

Tujuan : Memperoleh informasi mengenai pemasaran pada produk roster
Responden : Alfi Alfiyah (Karyawan CV. Central Loster Roster)
Tempat Wwancara : Ruang Kerja CV. Central Loster Roster

Pertanyaan STP (Segmentation, Positioning, dan Targeting (STP)

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Siapa saja target utama dalam pelanggan di CV. Central Loster Roster saat ini?	Target utama kami adalah pelanggan yang sedang membangun atau merenovasi rumah, proyek kecil hingga besar, serta perusahaan yang membutuhkan roster beton sebagai bagian dari desain mereka.
2.	Di mana lokasi pemasaran utama produk roster ini?	Kami fokus memasarkan produk di daerah yang sedang berkembang dengan banyak proyek pembangunan.
3.	Bagaimana karakteristik konsumen dalam hal gaya hidup dalam memilih roster? Apakah pelanggan lebih mengutamakan estetika atau fungsi saat memilih roster?	Biasanya para pelanggan sangat menyukai desain atau model yang ada pada perusahaan kami, hal ini menjadikan daya tarik pelanggan karena banyak pelaggan yang mengedepankan estetika dalam penggunaan roster.
4.	Bagaimana pola pembelian konsumen terhadap produk yang perusahaan tawarkan?	Banyak pelanggan kami merupakan pembeli berulang, terutama pelanggan konstruksi yang memiliki kebutuhan dalam pembuatan proyek. Mereka cenderung memilih produk berkualitas dan dapat diandalkan, sehingga kami terus menjaga kualitas produk serta ketepatan waktu pengiriman agar dapat mempertahankan loyalitas pelanggan.
5.	Faktor apa yang paling mempengaruhi pelanggan untuk tetap membeli?	Karena harga murah, kulitas dapat dikatakan baik, serta respon yang cepat.
6.	Apa yang biasanya menjadi alasan pelanggan tetap setia menggunakan produk ini?	Yang pertama tentunya faktor kualitas, dimana roster memiliki kualitas yang baik, harga murah, variasi model yang banyak, serta desain yang banyak juga.
7.	Mengapa pelanggan yang sedang membangun atau merenovasi rumah atau proyek menjadi target utama?	Karena mereka memiliki kebutuhan yang banyak untuk roster beton dalam berbagai proyek seperti perumahan atau gedung.
8.	Apa keunggulan utama dari produk roster beton yang ditawarkan oleh CV. Central Loster Roster?	Dalam hal ini CV. Central Loster Roster sebagai produsen roster beton berkualitas tinggi yang menawarkan berbagai pilihan warna dan desain.
9.	Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap kualitas dan desain produk yang ditawarkan oleh CV. Central Loster Roster?	Sebagian besar pelanggan memberikan tanggapan positif, terutama mengenai daya tahan dan beberapa pelanggan juga memberikan masukan untuk meningkatkan variasi desain dan warna, yang menjadi pertimbangan kami dalam pengembangan produk selanjutnya.

Gambar 4.7 Hasil Wawancara

Pada tabel diatas merupakan hasil wawancara yang telah dilakukan mengenai *segmentation, positioning,* dan *targeting* (STP). Berikut ini merupakan rekapitulasi dari hasil wawancara :

1. *Segmentation, Positioning, dan Targeting* (STP)

- *Segmentation*
- Demografis :

Tabel 4.12 *Segmentation* Demografis

Kategori	Segmentasi	Karakteristik
Usia	18 – 30 tahun	Pada usia 18-30 tahun pelanggan yang lebih muda cenderung mencari desain roster yang modern.
	31 – 45 tahun	Pada usia ini pelanggan lebih mengutamakan harga yang murah, fungsi serta kebutuhan.
Jenis Kelamin	Pria	Pada pria dalam memilih roster cenderung mengutamakan kekuatan dalam memilih roster.
	Wanita	Pada wanita biasanya cenderung mengedepankan desain yang akan dipilih.
Pendapatan	Menengah	Pelanggan kelas menengah mulai mempertimbangkan keseimbangan antara harga dan desain.
Lokasi pelanggan	Perkotaan	Lokasi pelanggan juga memengaruhi pilihan mereka. Konsumen di perkotaan lebih tertarik pada desain modern yang cocok untuk rumah minimalis

- Geografis :

Tabel 4.13 *Segmentation* Geografis

Kategori	Segmentasi	Karakteristik
Lokasi atau Wilayah	Perkotaan	Di perkotaan, roster lebih sering digunakan untuk dekorasi dan desain modern, dan minimalis, sering digunakan untuk dekorasi rumah atau bangunan.
Iklim	Tropis	Wilayah tropis dengan suhu panas memerlukan roster yang membantu ventilasi alami.
Populasi	Kota besar	Pada kota besar biasanya permintaan cenderung tinggi untuk proyek.
	Kota menengah	Pada kota menengah, seperti semarang, di mana pada kota ini berkembang dengan banyak proyek perumahan atau bangunan lainnya.

- Psikografis :

Tabel 4.14 Segmentation Psikografis

Kategori	Segmentasi	Karakteristik
Kepribadian	Perfeksionis	Memilih roster dengan desain rapi, presisi, dan kualitas material terbaik.
	Praktis & Minimalis	Lebih memilih roster dengan desain sederhana, fungsional, dan tahan lama.
Gaya Hidup	Modern	Gaya modern cenderung memilih desain minimalis.
	Wanita	Pada wanita biasanya cenderung mengedepankan desain yang akan dipilih.
Hobi	Desain Interior	Suka bereksperimen dengan berbagai desain roster untuk mempercantik rumah atau bangunan.
Minat Konsumen	Estetika & Dekorasi	Memilih roster dengan desain unik dan berfungsi sebagai elemen dekoratif utama.
	Material & Ketahanan	Memilih roster dengan material yang kuat, tahan lama, dan sesuai dengan kondisi lingkungan.

- Perilaku :

Tabel 4.15 *Segmentation* Perilaku

Kategori	Segmentasi	Karakteristik
Frekuensi Penggunaan	Pengguna Tinggi	Membeli roster dalam jumlah besar atau secara rutin (misalnya, kontraktor dan pengembang properti).
	Pengguna Sedang	Membeli dalam jumlah sedang untuk renovasi atau dekorasi rumah.
Manfaat yang Dicari	Fungsional	Mengutamakan roster untuk sirkulasi udara dan pencahayaan alami.
	Estetika & Dekoratif	Memilih roster dengan desain unik untuk mempercantik rumah atau bangunan.
Kesempatan Penggunaan	Konstruksi Baru	Membutuhkan roster dalam jumlah besar untuk proyek pembangunan rumah atau gedung.

- Targeting : Memusatkan perhatian pada segmen konsumen yang relevan, seperti pengembang properti, kontraktor, dan arsitek, serta toko-toko bahan bangunan yang berfungsi sebagai mitra distribusi.

- *Positioning* :

Tabel 4.16 *Segmentation* Positioning

Kategori	Deskripsi
Kualitas	Menekankan keunggulan material, daya tahan, dan presisi desain roster.
Harga	Menawarkan pilihan yang lebih terjangkau
Desain & Estetika	Fokus pada keunikan motif, warna, dan kombinasi roster dengan arsitektur modern

2. *Product, Price, Place, dan Promotion* (4P)

- *Product* (Produk)

  CV. Central Loster Roster menawarkan roster beton yang hadir dalam tiga pilihan warna utama, yaitu merah, putih, dan abu-abu, serta 77 variasi desain yang memberikan fleksibilitas dalam memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen. Produk ini dirancang untuk tidak hanya memenuhi kebutuhan konstruksi, tetapi juga memberikan nilai estetika yang dapat meningkatkan daya tarik visual bangunan. Berikut ini merupakan atribut produk pada roster :

Tabel 4.17 Atribut Produk

Atribut Produk	Keterangan
Material	Menggunakan campuran semen, pasir, dan bahan tambahan lainnya untuk meningkatkan daya tahan.
Desain dan Bentuk	Terdapat tiga model dan 77 variasi roster.
Ukuran	Tersedia ukuran 20 x 20 cm, 30 x 30 cm, 15 x 30 cm dan Memiliki berbagai ukuran yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan.
Warna	Tersedia dalam tiga pilihan warna utama: abu-abu, putih, dan merah dan warna dapat dipilih sesuai dengan konsep desain bangunan.
Fungsi	Digunakan sebagai ventilasi udara dalam bangunan, berfungsi sebagai elemen dekorasi yang menambah nilai estetika, dan bisa digunakan untuk penyekat ruangan atau pagar dengan desain unik.
Daya Tahan	Tahan terhadap perubahan cuaca, panas, dan kelembaban dan tidak mudah retak atau pecah jika dipasang dengan benar.

- *Price* (Harga)

  Setiap roster dibanderol dengan harga Rp. 10.000 per buah. Selain itu, tersedia layanan tambahan berupa pengiriman produk, di mana biaya pengiriman ditentukan berdasarkan jarak lokasi pelanggan, memberikan fleksibilitas dalam layanan. Adapun daftar harga untuk produk roster berdasarkan perusahaan yang berada disekitar CV. Central Loster Roster adalah sebagai berikut :

Tabel 4.18 Harga Roster Perusahaan

Nama Perusahaan	**Alamat**	**Harga Roster**
UD. Manfaaat Roster	Jl. Medoho I Raya, Kalicari, Kec. Pedurungan, Kota Semarang	Rp. 10.000
UD. Barokah Loster	Jl. Medoho I Raya, Kalicari, Kec. Pedurungan, Kota Semarang	Rp. 8.000 (jika tidak diantar) – Rp. 10.000 (jika diantar)
Batu Alam Roster Medoho	Jl. Medoho I Raya, Kalicari, Kec. Pedurungan, Kota Semarang	Rp. 10.000

- *Place* (Tempat

  Lokasinya ada di Jalan Medoho Raya I No. 40, Kalicari, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang. Letaknya cukup strategis karena berada di pinggir jalan raya dan dekat dengan pusat kota, sehingga memudahkan akses untuk pelanggan. Transportasi umum dan online juga dapat membantu pelanggan dalam hal membeli atau berkunjung ke perusahaan. Tidak hanya itu, tempat untuk pemesanan roster pun bisa melalui via online dengan menghubungi nomor whatsapp yang tertera atas nama "Central Loster".

- *Promotion* (Promosi)

  Untuk promosi CV. Central Loster Roster sudah berjalan cukup lama dan telah dikenal dari berbagai macam kalangan, promosi dengan strategi mulut ke mulut, strategi ini tidak hanya membantu memperluas jaringan pelanggan, tetapi juga membangun reputasi positif yang telah dikenal oleh berbagai kalangan konsumen, promosi juga dapat dilakukan via online dengan *instagram* @rostercentral.

Berdasarkan analisis, pengembangan usaha produksi roster di CV. Central Loster Roster dinilai layak dilakukan karena adanya peningkatan permintaan pasar yang signifikan, dengan total kebutuhan tahun 2025 mencapai 129.938 unit, sementara kapasitas produksi hanya 115.200 unit, sehingga terdapat kekurangan 14.738 unit. Produk yang menarik dengan 77 variasi desain dan nilai estetika tinggi meningkatkan daya saing di pasar. Strategi pemasaran yang berbasis STP dan 4P telah terarah, mendukung perusahaan dalam menjangkau target konsumen. Reputasi baik dari promosi mulut ke mulut dan melalui sosial media serta potensi keuntungan jangka panjang dari investasi peningkatan kapasitas produksi semakin memperkuat alasan pengembangan ini. Dengan memenuhi permintaan, perusahaan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, memperluas pangsa pasar, dan mempertahankan keberlanjutan usaha

4.2.2 Aspek Teknis

Analisis dari aspek ini adalah memberikan gambaran tentang lokasi usaha, proses produksi, rencana produksi, biaya produksi dan operasional, serta biaya investasi yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha roster ini.

1. **Lokasi Usaha**

CV. Central Loster Roster berlokasi strategis di Jalan Medoho 1 No.40, Kalicari, Gayamsari, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang. Lokasi ini berada di area ramai dan berkembang, dekat dengan pusat pembangunan seperti perumahan dan proyek infrastruktur, memudahkan perusahaan menjangkau konsumen potensial, terutama kontraktor dan pengembang properti.

Semarang dikenal sebagai kota yang terus berkembang pesat dalam bidang pembangunan, memberikan peluang besar bagi perusahaan untuk menjangkau pasar yang stabil. Infrastruktur yang memadai, termasuk penyediaan listrik dan air yang stabil, mendukung produktivitas tanpa gangguan. Akses jalan utama mempermudah pengangkutan barang dan bahan baku, sementara keberadaan tenaga kerja terlatih dari kawasan pemukiman sekitar menjadi keuntungan dalam merekrut karyawan.

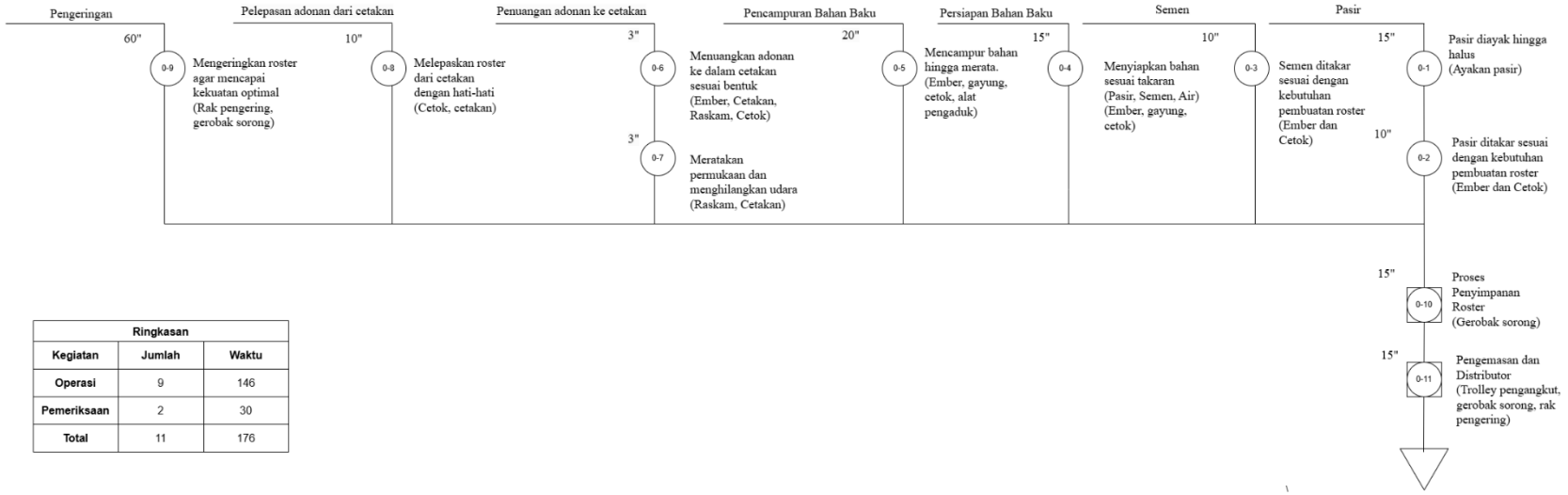
Transportasi yang baik, termasuk akses jalan raya dan moda transportasi umum yang beroperasi 24 jam, juga memudahkan akses bagi karyawan dan konsumen. Dengan semua faktor ini, CV. Central Loster Roster memiliki fondasi yang kuat untuk berkembang di industri bahan bangunan dan potensi keuntungan yang berkelanjutan.

2. **Proses Produksi**

Produk yang dihasilkan dalam pengembangan usaha CV. Loster Roster ini sangat banyak, sakah satunya adalah roster. Untuk menghasilkan roster tersebut ada beberapa tahapan produksi yang harus dilakukan. Dari sisi teknis untuk tahapan produksi roster ini tidak terdapat kendala apapun hanya saja pada proses pencetakan roster walau sangat sederhana tetapi sangat mengandalkan ketelitian dan kecermatan, karena dalam proses pencetakan akan diusahakan bentuk jadi roster yang baik dan tidak ada kekurangan.

PETA PROSES OPERASI

Nama Objek : **Pembuatan Roster**
Dipetakan Oleh : **Schatzi Hawa Eza Leilluna**
Nomor Peta : **01**
Tanggal Dipetakan : **18 Februari 2025**



Ringkasan		
Kegiatan	**Jumlah**	**Waktu**
Operasi	9	146
Pemeriksaan	2	30
Total	11	176

Gambar 4.8 *Operation Process Chart*

FLOW PROCESS CHART

Pekerjaan : Pembuatan Roster

Kegiatan	Sekarang		Usulan		Beda	
	Jumlah	Waktu	Jumlah	Waktu	Jumlah	Waktu
Operasi	9	146 Menit				
Inspeksi						
Transportasi						
Delay						
Penyimpanan						
Operasi & Inspeksi	2	30 Menit				
Jumlah	11	176 Menit				

Nama Objek : Roster
Nomor Peta : 01
Dipetakan Oleh : Schatzi Hawa Eza Leilluna
Tanggal dipetakan : 18 Februari 2025

جامعة سلطان أجونج الإسلامية

Gambar 4.9 *Flow Process Chart*

No	Urutan Kegiatan	Lambang	Jarak (m)	Jumlah	(min)
1	Pasir diayak hingga halus				15
2	Pasir ditakar sesuai dengan kebutuhan roster				10
3	Semen ditakar sesuai dengan kebutuhan roster				10
4	Menyiapkan bahan baku sesui takaran (Pasir, semen, air)				15
5	Mencampur bahan hingga merata				20
6	Menuangkan adonan sesuai dengan cetakan				3
7	Meratakan permukaan roster				3
8	Melepaskan roster dari cetakan				10
9	Mengeringkan roster				60
10	Proses penyimpanan roster				15
11	Proses pengemasan				15

Gambar 4. 10 Lanjutan *Flow Process Chart*

3. **Rencana Produksi Peralatan**

Berdasarkan kebutuhan produksi yang diproyeksikan melalui peramalan, permintaan roster diperkirakan jauh melampaui kapasitas produksi saat ini yang hanya mencapai 200-300 buah per hari dan pertahunnya bisa mencapai 201,600 buah roster. Sedangkan untuk permintaan dari hasil peramalan menunjukkan angka permintaan mencapai 449,964 roster, yang artinya permintaan roster dua kali lipat dari kapasitas produksi mereka. Sehingga jika hanya menggunakan peralatan saat ini tidak dapat memenuhi target penambahan produksi. Dengan demikian perlu adanya penambahan kebutuhan peralatan. Berikut merupakan penambahan peralatan dalam produksi roster :

A. Cetakan Roster Berbahan Besi

Penggunaan cetakan roster berbahan besi sangat penting untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi. Misalkan saat ini perusahaan menggunakan cetakan kayu yang hanya mampu bertahan untuk sejumlah produksi tertentu, sementara dengan cetakan besi yang memiliki ketahanan lebih lama, produksi dapat berlangsung lebih efektif. Jika satu cetakan kayu

hanya dapat digunakan untuk 100-150 unit roster dan perlu diganti atau diperbaiki setiap beberapa bulan, maka dengan cetakan besi yang dapat digunakan hingga 1.000 unit atau lebih, biaya perawatan dan penggantian cetakan akan berkuran. Dengan meningkatkan jumlah produksi yang dihasilkan per cetakan, perusahaan dapat memenuhi permintaan yang lebih tinggi tanpa mengeluarkan biaya tambahan untuk pembelian cetakan baru secara terus-menerus.

Gambar 4. 11 Cetakan Roster Besi

Berikut ini merupakan tabel perbandingan antara alat cetakan roster kayu dan alat cetakan roster besi :

Tabel 4.19 Perbandingan Alat Cetakan

No	Aspek	Cetakan Kayu	Cetakan Besi
1	Harga	Rp. 320.000	Rp. 360.000
2	Umur Ekonomis	1 Tahun	4 Tahun
3	Kualitas Produk	Menurun seiring waktu	Stabil

B. Oven Pengering Beton

Oven pengering beton akan sangat mendukung proses pengeringan yang lebih cepat dan lebih konsisten. Pengeringan adalah tahap yang memerlukan waktu lama jika dilakukan secara alami, sehingga dapat memperlambat seluruh proses produksi. Dengan oven pengering beton, suhu yang terkontrol akan mempercepat proses pengeringan hingga 30-50% dibandingkan dengan pengeringan manual yang mengandalkan cuaca atau ventilasi alami. Dengan pengeringan yang lebih efisien, waktu siklus produksi dapat dipersingkat, memungkinkan lebih banyak roster untuk diproduksi dan memenuhi permintaan yang lebih tinggi.

Gambar 4. 12 Oven Pengering

Berikut ini merupakan tabel perbandingan antara oven pengering dan rak pengering :

Tabel 4.20 Perbandingan Rak Pengering dan Oven Pengering

No	Aspek	Rak Pengering	Oven Pengering
1	Harga	Rp. 600.000	Rp. 2.875.000
2	Metode Pengeringan	Manual	Terkontrol (suhu dan waktu)
3	Kecepatan Pengeringan	Lama (Bergsntung pada cuaca)	Lebih cepat
4	Konsistensi Hasil	Variabel (terpengaruh lingkungan)	Konsisten (suhu terkontrol)
5	Waktu Produksi	Lebih lama (memakan waktu)	Lebih singkat
6	Efisiensi Energi	Rendah (bergantung pada kondisi cuaca)	Lebih efisien (suhu teratur)
7	Umur Ekonomis	3 Tahun	10 Tahun

C. Mesin Pengaduk Beton Roster

Mesin pengaduk beton berperan penting dalam meningkatkan kualitas dan kecepatan pencampuran bahan beton, ini dapat meningkatkan kecepatan produksi dan mengurangi ketergantungan pada tenaga kerja manual. Dengan adanya mesin pengaduk beton, kualitas campuran beton yang lebih konsisten juga akan menghasilkan produk roster yang lebih kuat dan tahan lama, yang tentunya meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengurangi risiko cacat produk.

Gambar 4. 13 Alat Pengaduk Beton

Berikut ini merupakan tabel perbandingan antara alat pemgaduk manual dan mesin pengaduk semen :

Tabel 4.21 Perbandingan Alat Pengaduk Manual Dan Mesin Pegaduk Semen

No	Aspek	Alat Pengaduk	Mesin Pengaduk Semen
1	Harga	Rp. 10.000	Rp. 2.256.000
2	Kecepatan Pencampuran	Tergantung pada tenaga kerja	Cepat
3	Kualitas Campuran	Variabel (bergantung pada keterampilan)	Konsisten (hasil lebih baik)
4	Penghematan Waktu	Rendah (proses memakan waktu)	Tinggi (proses lebih efisien)
5	Umur Ekonomis	1 Tahun	6 Tahun

D. Trolley Pengangkut Barang

Penggunaan trolley pengangkut barang dapat meningkatkan efisiensi dalam pemindahan produk antar tahap produksi. Tanpa trolley, pekerja harus mengangkat atau memindahkan roster secara manual, yang memakan waktu dan tenaga. Hal ini mengurangi waktu *idle* dan memungkinkan produksi berjalan lebih cepat, mendekati kapasitas maksimal untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih tinggi. Dengan mengoptimalkan penggunaan trolley, perusahaan tidak hanya meningkatkan efisiensi pengangkutan, tetapi juga mengurangi risiko kerusakan atau kecelakaan kerja, karena penggunaan trolley mengurangi kebutuhan untuk mengangkat barang berat secara manual. Ini akan meningkatkan produktivitas dan memungkinkan perusahaan untuk memenuhi target produksi yang lebih besar.

Gambar 4. 14 *Trolley* Pengangkut

Tabel 4.22 Perbandingan Gerobak Sorong dan Trolley Pengangkut Barang

No	Aspek	Alat Pengaduk	Mesin Pengaduk Semen
1	Harga	Rp. 10.000	Rp. 2.256.000
2	Kapasitas Muatan	Tergantung pada tenaga kerja	Cepat
3	Fleksibilitas Penggunaan	Terbatas (jumlah kecil)	Tinggi (jumlah besar)
4	Umur Ekonomis	4 Tahun	10 Tahun

Perhitungan dengan cara yang sama untuk kebutuhan peralatan yang lainnya dapat di lihat pada tabel berikut :

Tabel 4.23 Kebutuhan Alat Produksi Roster

No	Item	Jumlah (Buah)	Harga (Rp)	Total Pembelian (Rp.)	Umur Ekonomis
Kebutuhan Pencampuran Bahan Roster					
1	Sekop	2 Buah	65.000	130.000	2 Tahun
2	Drum	2 Buah	300.000	600.000	1 Tahun
3	Ayakan Pasir	1 Buah	60.000	60.000	2 Tahun
4	Gayung	2 Buah	6.000	12.000	6 Bulan
5	Ember	3 Buah	5.500	16.500	6 Bulan
6	Alat Pengaduk	1 Buah	10.000	10.000	1 Tahun
7	Mesin Pengaduk Semen	1 Buah	2.256.000	2.256.000	6 Tahun
Total				**3.084.000**	
Kebutuhan Pencetakan Roster					
1	Alat Cetak Besi	20 Buah	360.000	7.200.000	2 Tahun
2	Kuas Cat	1 Buah	4.000	4.000	6 Bulan
3	Raskam	2 Buah	55.000	110.000	2 Tahun
4	Sekop	1 Buah	65.000	65.000	2 Tahun
5	Gayung	2 Buah	6.000	12.000	6 Bulan
6	Drum	2 Buah	300.000	600.000	1 Tahun
7	Cetok	1 Buah	23.000	23.000	2 Tahun
8	Alat Penumbuk	1 Buah	30.000	30.000	1 Tahun
Total				**Rp. 8.044.000**	
Kebutuhan Pelepasan Cetakan Roster					
1	Cetok	1 Buah	23.000	23.000	2 Tahun
Total				**Rp. 23.000**	

Tabel 4.24 Kebutuhan Alat Produksi Roster

Kebutuhan Pengeringan Roster					
1	Gerobak Sorong	1 Buah	268.000	268.000	4 Tahun
2	Rak Pengering	5 Buah	600.000	3.000.000	3 Tahun
3	Trolley Pengangkut Barang	1 Buah	1.491.495	1.491.495	10 Tahun
4	Oven Pengering	1 Buah	2.875.000	2.875.000	10 Tahun
Total				**Rp. 7.634.495**	
Total Keseluruhan				**Rp. 18.785.495**	

3. Penambahan Jumlah Tenaga Kerja

Pada tahap pengumpulan data jumlah tenaga kerja saat ini adalah 1 orang untuk memproduksi 9.600 buah roster/bulan atau 115.200 roster/tahun. Berikut ini merupakan bukti data penjualan *overload* dari pekerja, dimana data ini cukup membuktikan kebutuhan penambahan jumlah kerja.

Tabel 4.25 Data *Overload*

Bulan	**Penjualan Roster Tahun 2024**			**A**	**B**	**A-B**
	Abu-Abu (Buah)	**Merah (Buah)**	**Putih (Buah)**	**Total Penjualan Roster (Buah)**	**Kapasitas Produksi Seluurh Roster (Buah)**	**Total Roster Tidak Mampu Produksi Sendiri (Buah)**
Januari	4.500	3.100	2.600	10.200	9.600	600
Februari	4.850	2.950	2.450	10.250	9.600	650
Maret	4.900	2.400	3.500	10.800	9.600	1.200
April	5.500	3.800	2.900	12.200	9.600	2.600
Mei	4.000	3.000	3.400	10.400	9.600	800
Juni	4.990	3.780	1.700	10.470	9.600	870
Juli	4.700	2.600	2.800	10.100	9.600	500
Agutus	5.200	900	3.800	9.900	9.600	300
September	5.700	3.500	1.800	11.000	9.600	1.400
Oktober	4.300	3.000	2.700	10.000	9.600	400
November	5.800	2.900	3.000	11.700	9.600	2.100
Desember	4.550	990	4.700	10.240	9.600	640
Jumlah	**58.990**	**32.920**	**35.350**	**127.260**	**115.200**	**12.060**
Rata-Rata	**4915,83**	**2743,33**	**2945,83**	**10605**	**9.600**	**1.005**

Di mana deskripsi pekerjaan nya adalah satu orang karyawan merangkap semua proses pembuatan roster mulai dari pencampuran bahan, pencetakan roster, pelepasan cetakan roster hingga proses pengeringan. Pada pengembangan usaha ini akan memproduksi kekurangan sebesar 14.738 roster/tahun.

Pada pengolahan data kebutuhan peralatan terdapat penambahan mesin sebanyak 4 buah sehingga membutuhkan tenaga kerja di proses pencampuran bahan

adalah 2 orang, dan untuk penambahan tenaga kerja bagian proses pencetakan roster, pelepasan cetakan roster, dan proses pengeringan membutuhkan tenaga kerja sebanyak 4 orang, yang artinya setiap satu orang karyawan ada di setiap proses tersebut.

4. Rincian Rencana Anggaran Biaya

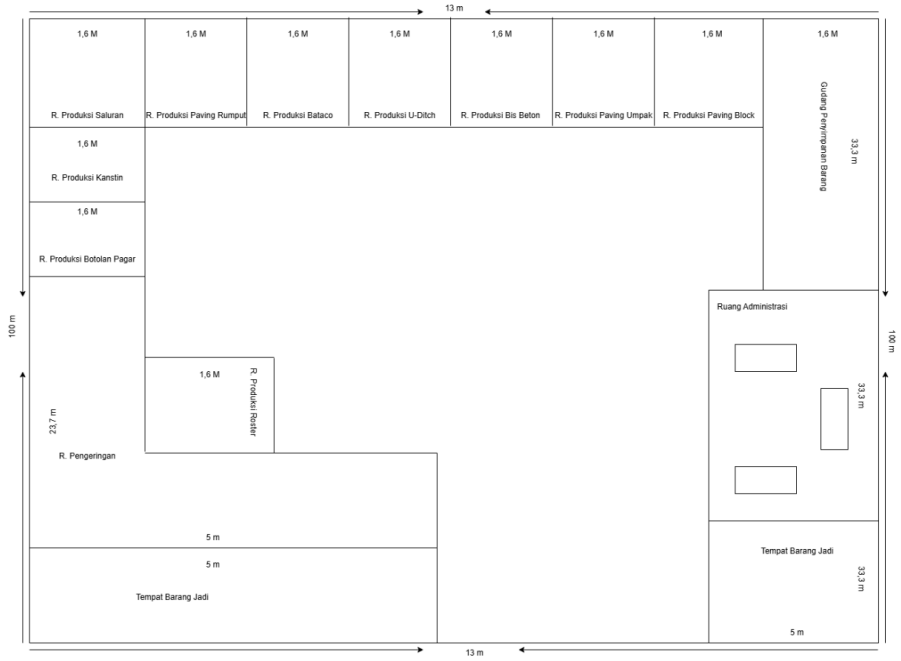
Adapun untuk biaya peralatan yang akan direncanakan pada pengembangan usaha ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.26 Rencana Anggaran Biaya

No	Item	Jumlah (Buah)	Harga (Rp)	Total Pembelian (Rp.)	Umur Ekonomis
Kebutuhan Pencampuran Bahan Roster					
1	Sekop	2 Buah	65.000	130.000	2 Tahun
2	Drum	2 Buah	300.000	600.000	1 Tahun
3	Ayakan Pasir	1 Buah	60.000	60.000	2 Tahun
4	Gayung	2 Buah	6.000	12.000	6 Bulan
5	Ember	3 Buah	5.500	16.500	6 Bulan
6	Alat Pengaduk	1 Buah	10.000	10.000	1 Tahun
7	Mesin Pengaduk Semen	1 Buah	2.256.000	2.256.000	6 Tahun
Total				**3.084.000**	
Kebutuhan Pencetakan Roster					
1	Alat Cetak Besi	20 Buah	360.000	7.200.000	2 Tahun
2	Kuas Cat	1 Buah	4.000	4.000	6 Bulan
3	Raskam	2 Buah	55.000	110.000	2 Tahun
4	Sekop	1 Buah	65.000	65.000	2 Tahun
5	Gayung	2 Buah	6.000	12.000	6 Bulan
6	Drum	2 Buah	300.000	600.000	1 Tahun
7	Cetok	1 Buah	23.000	23.000	2 Tahun
8	Alat Penumbuk	1 Buah	30.000	30.000	1 Tahun
Total				**Rp. 8.044.000**	
Kebutuhan Pelepasan Cetakan Roster					
1	Cetok	1 Buah	23.000	23.000	2 Tahun
Total				**Rp. 23.000**	
Kebutuhan Pengeringan Roster					
1	Gerobak Sorong	1 Buah	268.000	268.000	4 Tahun
2	Rak Pengering	5 Buah	600.000	3.000.000	3 Tahun
3	Trolley Pengangkut Barang	1 Buah	1.491.495	1.491.495	10 Tahun
4	Oven Pengering	1 Buah	2.875.000	2.875.000	10 Tahun
Total				**Rp. 7.634.495**	
Total Keseluruhan				**Rp. 18.785.495**	

5. *Layout*

Secara keseluruhan luas bangunan yang digunakan sebagai lokasi usaha roster adalah 1300 meter persegi. Dengan panjang 100 m dan lebar 13 m. Bangunan ini digunakan untuk keseluruhan tahapan produksi. Rincian penggunaan bangunan:



Gambar 4. 15 Layout

Berdasarkan analisa pada aspek teknis untuk pengembangan usaha roster ini dapat dikatakan layak, hal ini dilihat dari kesiapan CV. Central Loster Roster dari segi lokasi yang strategis, peralatan yang dibutuhkan serta rencana anggaran biaya yng sudah jelas.

4.2.3 Aspek Finansial

Berikut ini merupakan tahap akhir pengolahan data yang mencakup keseluruhan penelitian dari aspek pemasaran dan aspek teknis :

1. **Kebutuhan Produksi Roster**

Pada kasus ini merupakan perhitungan mengenai alat, tenaga kerja, dan bahan baku pada pembuatan roster adalah sebagai berikut :

Tabel 4.27 Kebutuhan Produksi Roster

No	Item	Jumlah (Buah)	Satuan	Satu Tahun (Januari 2025-Desember 2025) (Rp)
A	**Peralatan Produksi**			
	Kebutuhan Pencampuran Bahan Roster			
1	Sekop	2 Buah	Rp/Tahun	130.000
2	Drum	2 Buah	Rp/Tahun	600.000
3	Ayakan Pasir	1 Buah	Rp/Tahun	60.000
4	Gayung	2 Buah	Rp/Tahun	12.000
5	Ember	3 Buah	Rp/Tahun	16.500
6	Alat Pengaduk	1 Buah	Rp/Tahun	10.000
No	**Item**	**Jumlah (Buah)**	**Satuan**	**Satu Tahun (Januari 2025-Desember 2025) (Rp)**
7	Mesin Pengaduk Semen	1 Buah	Rp/Tahun	2.256.000
				Total Rp. 3.084.500
B	**Kebutuhan Pencetakan Roster**			
8	Alat Cetak Besi	20 Buah	Rp/Tahun	7.200.000
9	Kuas Cat	1 Buah	Rp/Tahun	4.000
10	Raskam	2 Buah	Rp/Tahun	110.000
11	Sekop	1 Buah	Rp/Tahun	65.000
12	Gayung	2 Buah	Rp/Tahun	12.000
13	Drum	2 Buah	Rp/Tahun	600.000
14	Cetok	1 Buah	Rp/Tahun	23.000
15	Alat Penumbuk	1 Buah	Rp/Tahun	30.000
				Total Rp. 8.044.000
C	**Kebutuhan Pelepasan Cetakan Roster**			
16	Cetok	1 Buah	Rp/Tahun	23,000
				Total Rp. 23.000
D	**Kebutuhan Pengeringan Roster**			
17	Gerobak Sorong	1 Buah	Rp/Tahun	268.000
18	Rak Pengering	5 Buah	Rp/Tahun	3.000.000
19	Trolley Pengangkut Barang	1 Buah	Rp/Tahun	1.491.495
20	Oven Pengering	1 Buah	Rp/Tahun	2.875.000
				Total Rp. 7.634.495
E	**Perlengkapan**			
1	Meja	3 Buah	Rp/Tahun	600.000
2	Kursi	3 Buah	Rp/Tahun	300.000
3	Lemari	2 Buah	Rp/Tahun	1.200.000
4	Buku Catatan	3 Buah	Rp/Tahun	30.000
5	Pulpen	5 Buah	Rp/Tahun	15.000
				Total Rp. 2.145.000
Total Keseluruhan Peralatan Produksi				**20.930.995**

- Biaya Tetap

  Biaya Tenaga Kerja = Rp. 28.800.000/tahun

- Biaya Tidak Tetap

  Biaya Bahan Baku = Rp. 127.020.000

Tabel 4.28 Rencana Produksi Bahan Baku

Keterangan	Jumlah Kebutuhan/unit (Buah)	Satuan	Harga (Rp.)	Jumlah Kebutuhan 1 Tahun (Buah)	Biaya (Rp)
Pasir	1	Colt	1.620.000	32	51.840.000
Semen	5	Kg	70.000	960	67.200.000
Minyak Pelumas	10	Liter	45.000	60	2.700.000
Cat	3	Liter	88.000	60	5.280.000
				Total Rp.	**127.020.000**

Dengan asumsi harga bahan baku tidak mengalami kenaikan atau sama dengan harga sekarang (Desember 2024).

Pada kasus ini, perhitungan penyusutan menggunakan metode Garis Lurus atau *Straight Line Method* (SL). Berikut ini adalah cara perhitungan depresiasi :

- Penyusutan Sekop (3 Buah)

  Diketahui harga satuan = Rp. 65.000

  Nilai sisa per satuan Rp. 65.000 x 3 (kuantitas) = Rp. 195.000

  Umur Ekonomis = 2 Tahun

  Nilai penyusutan setiap tahun adalah :

  $\text{Dt} = \frac{\text{Rp. } 195.000}{\text{2 Tahun}} = \text{Rp. } 97.500/\text{tahun}$

  Jadi besarnya penyusutan tiap tahun selama umur ekonomis adalah Rp. 97.500 /tahun untuk 3 buah sekop.

- Penyusutan Ayakan Pasir

  Diketahui harga satuan = Rp 60,000

  Total harga = Rp. 60.000

  Umur Ekonomis = 2 Tahun

  Nilai penyusutan setiap tahun adalah :

  $Dt = \frac{\text{Rp. } 60.000}{\text{2 Tahun}} = \text{Rp. } 30.000/\text{tahun}$

  Jadi besarnya penyusutan tiap tahun selama umur ekonomis adalah Rp. 30.000/tahun untuk 1 buah ayakan.

- Penyusutan Mesin Pengaduk Semen

  Diketahui harga satuan = Rp 2.256.000

  Nilai sisa per satuan = Rp. 1.128.000

  Umur Ekonomis = 6 Tahun

Nilai penyusutan setiap tahun adalah :

$$Dt = \frac{\text{Rp. } 2.256.000}{6 \text{ Tahun}} = \text{Rp. } 376.000/\text{tahun}$$

Jadi besarnya penyusutan tiap tahun selama umur ekonomis adalah Rp. 376.000/tahun untuk 1 buah ayakan.

Cara yang sama untuk benda fisik lainnya diperoleh nilai depresiasi tahunan seperti pada tabel berikut :

Tabel 4.29 Rekapitulasi Nilai Depresiasi

No	Item	Jumlah (Buah)	Harga (Rp)	Harga Total (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan Pertahun (Rp)
1	Sekop	3	65.000	195.000	2	97.500
2	Ayakan Pasir	1	60.000	60.000	2	30.000
3	Mesin Pengaduk Semen	1	2.256.000	2.256.000	6	376.000
4	Alat Cetak Besi	20	360.000	7.200.000	4	1.800.000
5	Raskam	2	55.000	110.000	2	55.000
6	Cetok	2	23.000	46.000	2	23.000
7	Gerobak Sorong	1	268.000	268.000	4	67.000
8	Trolley Pengangkut	1	1.491.495	1.491.495	10	149.149,5
9	Oven Pengering	1	2.875.000	2.875.000	10	287.500
					Total	**2.885.149,5**

Keterangan : yang dihitung depresiasinya adalah benda fisik yang umur ekonomisnya lebih dari 1 tahun.

Tabel 4.30 Rekapitulasi Nilai Sisa

No	Item	Harga Normal (Rp.) (10%)	Nilai Sisa (Rp.)
1	Sekop	195.000	19.500
2	Ayakan Pasir	60.000	6.000
3	Mesin Pengaduk Semen	2.256.000	225.600
4	Alat Cetak Besi	7.200.000	720.000
5	Raskam	110.000	11.000
6	Cetok	46.000	4.600
7	Gerobak Sorong	268.000	26.800
8	Trolley Pengangkut	1.491.495	149.149,5
9	Oven Pengering	2.875.000	287.500
10	Meja	600.000	60.000
11	Kursi	300.000	30.000
12	Lemari	1.200.000	120.000
			Total Rp. 1.660.149,5

Besarnya nilai sisa ekonomis dari semua peralatan yaitu Rp. 1.660.149,5

2. **Perhitungan Harga Pokok Produksi**

Berikut ini adalah perhitungan harga pokok produksi (HPP) untuk mengetahui keuntungan pada roster :

- Biaya Tenaga Kerja

  Produksi harian roster = 200 Buah.

  Gaji Karyawan harian = Rp. 100.000.

  $$\text{Biaya Tenaga Kerja per Roster} = \frac{\text{Gaji Karyawan Harian}}{\text{Produksi Harian Roster}}$$

  $$\text{Biaya Tenaga Kerja per Roster} = \frac{\text{Rp.100.000}}{\text{200 buah}}$$

  $$\text{Biaya Tenaga Kerja per Roster} = Rp.500$$

- Biaya Material

  Harga pasir 1 m^3 = Rp. 198.000

  Pasir 1 m^3 = 100 Roster

  $$\text{Biaya Pasir per Roster} = \frac{\text{Harga 1 Kubik Pasir}}{\text{Jumlah Roster}}$$

  $$\text{Biaya Pasir per Roster} = \frac{198.000}{100\ buah}$$

  Biaya Pasir per Roster = Rp. 1.980

- Harga Semen 1 sak = Rp. 75.000

  Semen 1 sak = 80 Roster

  $$\text{Biaya Semen per Roster} = \frac{\text{Harga 1 sak semen}}{\text{Jumlah Roster}}$$

  $$\text{Biaya Semen per Roster} = \frac{75.000}{\text{80 buah}}$$

  Biaya Semen per Roster = Rp. 937,5

- Biaya Penyusutan

  $$\text{Biaya Penyusutan Tahunan Roster} = \frac{2.885.149,5}{57.600}$$

  Biaya Penyusutan Tahunan Roster = Rp. 50,08

- Biaya Lainnya

  Biaya Pengiriman = Rp. 10.000

  Kapasitas Pengiriman = 200 Roster

  $$\text{Biaya Pengiriman} = \frac{\text{Rp.10.000}}{\text{200 Roster}}$$

  Biaya Pengiriman per Roster = Rp. 50

Harga 1 Roster = Rp. 10.000

- Harga Pokok Produksi (HPP)

Berikut ini adalah rekapitulasi perhitungan harga pokok produksi roster :

HPP = Biaya Pasir + Biaya Semen + Biaya Kirim + Biaya Tenaga Kerja +Biaya Penyusutan Roster

HPP = Rp.1.980+Rp.937,5+ Rp.50+Rp.500+50,08 = Rp. 3.517,58

Keuntungan Roster = Rp.10.000−Rp. 3.517,58 = Rp. 6.482,42

Komponen pada harga pokok produksi berisi mengenai biaya pasir untuk roster, biaya semen untuk roster, biaya kirim untuk roster, biaya tenaga kerja dalam proses penggunaan roster dan biaya penyusutan peralatan roster. Biaya-biaya tersebut diperlukan dalam perhitungan harga pokok produksi, dan masing-masing harga tersebut dihitung dalan per roster.

Dengan harga jual mencapai Rp. 10.000 dengan estimasi biaya per unit roster, maka dengan harga jual Rp. 10.000 masih mmberikan keuntungan yang layak bagi perusahaan dengan keuntungan mencapai Rp. 6.482,42.

3. **Keuntungan Penjualan Roster**

Berikut ini merupakan perhitungan keuntungan dari usaha roster adalah sebagai berikut :

A. Keuntungan Per roster

Diketahui:

- Harga Jual per Roster = Rp. 10.000
- Harga Pokok Produksi (HPP) per Roster = Rp. 3.517.58
- Keuntungan per Roster = Harga Jual - HPP

= 10.000−3.517.58

= 6.482,42

B. Keuntungan Per Hari

Diketahui produksi harian:

- Produksi per hari = 200 buah

Keuntungan per hari = Keuntungan per Roster × Produksi per hari

6.482,42 × 200 = Rp. 1.296.484

C. Keuntungan Pertahun

Diketahui produksi tahunan:

- Produksi tahunan = 200 × 288 hari (24 hari per bulan) = 57.600 roster
- Keuntungan tahunan = Keuntungan per Roster × Produksi tahunan
  = 6.482,42 × 57.600
  =373.387.392

D. Keuntungan Bersih

- Total modal awal (investasi peralatan, perlengkapan, dan modal kerja) = Rp. 176.750.995
- Keuntungan tahunan = Rp. 373.387.392

  Keuntungan bersih
- Keuntungan Tahunan – Total Modal Awal
  = Rp. 196.636.397

5. Kriteria Penilaian Investasi

Dari yang diperoleh selanjutnya dilakukan analisis dengan menggunakan metode penilaian investasi. Metode digunakan adalah *Net Present Value.*

1. Metode *Net Present Value*

Dalam suatu penilaian investasi, untuk menilai layak atau tidaknya suatu investasi digunakan beberapa metode penilaian keputusan investasi diantaranya adalah *Net Present Value* (NPV). Perhitungan *Net Present Value* (NPV) dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.31 *Net Present Value*

Tahun Ke	Aliran Kas Bersih (Rp	Faktor Diskonto (5%)	PV Aliran Kas (Rp)
1	196.636.397	0,9524	187.261.332
Total Kas Masuk			187.261.332
PV Investasi			176.750.995
Total NPV			10.510.337

Penilaian investasi metode *Net Present Value* pada pengembangan usaha roster CV. Central Loster Roster selama satu tahun ternyata memiliki nilai positif yaitu sebesar Rp. 10.510.337 yang artinya NPV ≥ 0. Hasil tersebut menunjukkan bahwa untung CV. Central Loster Roster dengan tingkat diskonto 5% sebesar dapat dikatakan layak untuk dipertimbangkan.

2. Metode *Internal Rate Of Return*

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang dipakai untuk mendiskonto aliran kas bersih yang akan diterima dimasa yang akan datang sehingga jumlahnya dengan investasi awal, untuk usaha roster yang dilakukan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.32 *Internal Rate Of Retur*n (10%)

Tahun Ke	Aliran Kas Bersih (Rp)	Faktor Diskonto 10%	PV Aliran Kas (Rp)
0	-176.750.995	1	-176.750.995
1	196.636.397	0.9524	187.514.173
Jumlah NPV			10.763.178

Tabel 4.33 *Internal Rate Of Return (11%)*

Tahun Ke	Aliran Kas Bersih (Rp)	Faktor Diskonto 11%	PV Aliran Kas (Rp)
0	-176.750.995	1	-176.750.995
1	196.636.397	0.9091	178.767.910
Jumlah NPV			2.016.915

Nilai diskonto pada IRR usaha roster berada antara 30% dan 35%. Untuk mengetahui nilai IRR yang tepat maka dilakukan interpolasi dengan perhitungan sebagai berikut :

$$IRR = i_1 + \left(\frac{NPV1}{NPV1 - NPV2}\right)(i2 - i1)$$

$$IRR = 0{,}10 + \left(\frac{10.763.178}{8.746.263}\right)(0.11 - 0.1)$$

$$IRR = 0{,}10 + 1.23 \text{ x } (0{,}01)$$

$$IRR = 0{,}10 + 0.11229$$

IRR = 0.11229 atau 11.23%

Berdasarkan perhitungan diatas, maka IRR > MARR (*Minimum Attractive Rate of Return*) yaitu 11,23%>10%, sehingga dapat dikatakan usulan untuk pengembangan roster layak dipertimbangkan.

3. Metode *Profitability Index*

Pada pengembangan usaha roster ini nilai *Profitability Index* (PI) adalah 1,11 (PI ≥ 1). Hal ini bisa diartikan bahwa dengan melakukan investasi sebesar Rp. 196.636.397 maka penerimaan yang bisa diperoleh sebesar 1,11 kali. Jadi usulan untuk pengembangan usaha roster juga layak untuk dipertimbangkan.

4. *Payback Period*

Penggunaan metode ini akan memberikan gambaran berapa lama modal investasi usaha roster yang dikeluarkan akan dapat dikembalikan. Hal ini dihitung dengan menggunakan aliran kas. *Payback period* untuk investasi dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.34 *Payback Period*

Tahun Ke	Arus Kas Bersih (Rp)	Arus Kas Kumulatif (Rp)
Investasi	-176.750.995	-176.750.995
1	196.636.397	19.885.402

$$PP = 0 + (\frac{(-176.750.995 - (-176.750.995)}{196.636.397 \ + \ 176.750.995}) \ x \ 1 \ tahun$$

$$PP = 0 + (\frac{0}{373.387.392}) \ x \ 1 \ tahun = 0$$

Hasil *Payback Period* (PP) sebesar 0 tahun menunjukkan bahwa investasi telah sepenuhnya kembali pada tahun pertama, hal ini menunjukkan bahwa investasi tersebut sangat menguntungkan dan mampu memberikan pengembalian yang cepat. Dengan demikian, usaha ini layak untuk dilanjutkan.

4.3 Analisa dan Interpretasi

Berikut ini adalah bentuk analisa dari pengumpulan data dan pengolahan data aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, dan aspek finansial :

4.3.1 Aspek Pasar dan Pemasaran

CV. Central Loster Roster berada pada posisi yang sangat strategis untuk mengembangkan usaha produksi roster, dengan analisis pasar dan pemasaran yang menunjukkan potensi yang signifikan. Permintaan untuk tahun 2025 diperkirakan mencapai 129,938 buah, sementara kapasitas produksi saat ini hanya 115,200 buah, sehingga tercipta kekurangan sebanyak 14,738 buah. Situasi ini menciptakan kesempatan yang menarik bagi perusahaan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat.

Perusahaan menawarkan produk roster beton dalam tiga pilihan warna utama — merah, putih, dan abu-abu — serta menyediakan 77 variasi desain. Hal ini tidak hanya memenuhi kebutuhan konstruksi tetapi juga memberikan nilai estetika yang dapat meningkatkan daya tarik visual bangunan, menjadikannya pilihan yang menarik bagi kontraktor, pengembang, dan pemilik rumah. Dengan desain yang bervariasi, produk ini mampu menjawab preferensi beragam konsumen, yang semakin menginginkan elemen estetis dalam proyek konstruksi mereka.

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh CV. Central Loster Roster mengadopsi pendekatan STP (Segmentation, Targeting, Positioning) dan 4P (Product, Price, Place, Promotion). Dalam hal segmentasi pasar, perusahaan menargetkan konsumen dari berbagai demografis, termasuk individu dan perusahaan konstruksi yang membutuhkan bahan bangunan berkualitas. Fokus geografis diarahkan pada kawasan perkotaan dan pinggiran kota, tempat di mana akses terhadap produk berkualitas sangat dibutuhkan. Psikografis menunjukkan bahwa target konsumen memiliki gaya hidup modern dan cenderung loyal terhadap produk berkualitas tinggi.

Targeting perusahaan berfokus pada pengembang properti, kontraktor, arsitek, dan toko-toko bahan bangunan sebagai mitra distribusi. Dalam positioning, CV. Central Loster Roster berupaya menempatkan dirinya sebagai produsen roster beton berkualitas tinggi yang menawarkan berbagai pilihan warna dan desain, menjadikannya pilihan utama bagi konsumen yang mencari produk berkualitas.

Dari segi produk, setiap buah roster dibanderol dengan harga Rp. 10.000, dan perusahaan juga menawarkan layanan pengiriman yang fleksibel. Lokasi usaha yang berada di Jalan Medoho Raya I No. 40, Kalicari, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang, memudahkan akses bagi pelanggan dan distribusi produk.

Promosi yang telah dilakukan juga sangat efektif, dengan strategi mulut ke mulut yang telah membantu membangun reputasi positif di berbagai kalangan. Keberhasilan dalam memanfaatkan promosi ini menunjukkan bahwa perusahaan telah dikenal luas, dan ini dapat menjadi aset berharga untuk menarik lebih banyak pelanggan di masa mendatang.

Melihat semua faktor ini, pengembangan usaha produksi roster di CV. Central Loster Roster sangat layak dilakukan. Peningkatan kapasitas produksi tidak hanya akan memenuhi kebutuhan pasar, tetapi juga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, memperluas pangsa pasar, dan memastikan keberlanjutan usaha jangka panjang. Dengan memanfaatkan peluang yang ada, perusahaan dapat berinvestasi dalam pengembangan kapasitas produksi dan merancang strategi pemasaran yang lebih agresif untuk meraih keuntungan yang lebih besar di masa depan.

4.3.2 Aspek Teknis

Berdasarkan analisis lokasi usaha untuk CV. Central Loster Roster, lokasi yang terletak di Jalan Medoho 1 No.40, Kalicari, Gayamsari, Semarang dinilai sangat layak untuk pengembangan usaha. Posisi strategisnya di area ramai dan berkembang, dekat dengan pusat pembangunan, memudahkan perusahaan dalam menjangkau konsumen potensial seperti kontraktor dan pengembang properti. Kota Semarang yang terus berkembang pesat dalam bidang pembangunan, menawarkan peluang pasar yang stabil dan menguntungkan. Selain itu, infrastruktur yang memadai, termasuk penyediaan listrik dan air yang stabil, mendukung produktivitas tanpa gangguan. Akses jalan utama serta moda transportasi umum yang beroperasi 24 jam juga memudahkan pengangkutan barang dan bahan baku, serta akses bagi karyawan. Keberadaan tenaga kerja terlatih dari kawasan pemukiman sekitar menambah nilai tambah dalam merekrut karyawan yang berkualitas. Dengan semua faktor tersebut, lokasi usaha CV. Central Loster Roster memberikan fondasi yang kuat untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis di industri bahan bangunan.

CV. Loster Roster menghasilkan berbagai produk, salah satunya adalah roster. Proses produksi roster terdiri dari beberapa tahapan, dan secara teknis tidak terdapat kendala. Namun, pada tahap pencetakan, yang meskipun sederhana, memerlukan ketelitian dan kecermatan. Hal ini penting untuk memastikan bahwa bentuk akhir roster yang dihasilkan baik dan tanpa kekurangan.

Permintaan roster diperkirakan mencapai 449,964 buah per tahun, jauh melampaui kapasitas produksi saat ini, untuk memenuhi permintaan ini, perusahaan perlu menambah peralatan, termasuk cetakan besi yang meningkatkan efisiensi, oven pengering beton untuk mempercepat proses pengeringan, mesin pengaduk beton untuk mempercepat pencampuran, dan trolley pengangkut untuk efisiensi pemindahan. Dengan penambahan ini, perusahaan dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memenuhi permintaan pasar yang lebih tinggi.

Saat ini, hanya ada 1 tenaga kerja yang memproduksi roster per tahun, dengan tanggung jawab mencakup semua proses pembuatan. Dalam pengembangan usaha, perusahaan perlu menambah produksi sebanyak 14,738 buah roster per tahun, nntuk itu, diperlukan penambahan 4 mesin dan tenaga kerja, 2 orang untuk

proses pencampuran bahan dan 4 orang untuk proses pencetakan, pelepasan cetakan, dan pengeringan, sehingga setiap proses memiliki satu karyawan.

Luas bangunan untuk usaha roster adalah 1,300 meter persegi (panjang 100 m dan lebar 13 m), digunakan untuk semua tahapan produksi. Analisis teknis menunjukkan bahwa pengembangan usaha ini layak, berkat lokasi strategis, peralatan yang memadai, dan rencana anggaran biaya yang jelas.

4.3.3 Aspek Finansial

Berdasarkan analisis investasi pada pengembangan usaha roster, hasil dari berbagai metode penilaian menunjukkan prospek yang sangat positif. Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi (HPP), biaya produksi per roster adalah Rp. 3.517,58, sementara harga jualnya Rp. 10.000, sehingga menghasilkan keuntungan per roster sebesar Rp. 6.482,42. Dengan produksi harian 200 roster, keuntungan per hari mencapai Rp. 1.296.484, dan dalam setahun (dengan 288 hari kerja), total keuntungan tahunan adalah Rp. 373.387.392. Setelah dikurangi modal awal sebesar Rp. 176.750.995, keuntungan bersih yang diperoleh mencapai Rp. 196.636.397. Dengan hasil ini, usaha produksi roster menunjukkan profitabilitas yang tinggi dan layak untuk dijalankan. Metode Net Present Value (NPV) menghasilkan nilai sebesar dalam jangka waktu 1 tahun, Rp. 10.510.337, menunjukkan bahwa investasi ini layak untuk dipertimbangkan karena NPV yang positif (≥ 0) mencerminkan potensi keuntungan yang signifikan. Berdasarkan perhitungan diatas, maka IRR > MARR (*Minimum Attractive Rate of Return*) yaitu 11,23%>10%, sehingga dapat dikatakan usulan untuk pengembangan roster layak dipertimbangkan. Pada pengembangan usaha roster ini nilai *Profitability Index* (PI) adalah 1,11 ($PI \geq 1$). Hal ini bisa diartikan bahwa dengan melakukan investasi sebesar Rp. 196.636.397 maka penerimaan yang bisa diperoleh sebesar 1,11 kali. Jadi usulan untuk pengembangan usaha roster juga layak untuk dipertimbangkan. Hasil *Payback Period* (PP) sebesar 0 tahun menunjukkan bahwa investasi telah sepenuhnya kembali pada tahun pertama, hal ini menunjukkan bahwa investasi tersebut sangat menguntungkan dan mampu memberikan pengembalian yang cepat. Dengan demikian, usaha ini layak untuk dilanjutkan.

4.4 Pembuktian Hipotesa

Adapun pembuktian hipotesa dari masing-masing aspek adalah sebagai berikut :

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

   Penelitian ini mengajukan tiga hipotesis utama terkait pengembangan usaha produksi roster, yaitu permintaan pasar, kapasitas produksi, dan efektivitas pemasaran. Hipotesis pertama terbukti dengan data permintaan selama satu tahun terakhir yang menunjukkan stabilitas dan sedikit fluktuasi, di mana peramalan untuk tahun 2025 memperkirakan total permintaan melebihi kapasitas produksi yang ada. Hipotesis kedua terkonfirmasi melalui analisis yang menunjukkan bahwa kapasitas produksi perusahaan, yang hanya mencapai 115.200 buah per tahun, tidak dapat memenuhi permintaan yang diprediksi mencapai 129.938 buah, menciptakan kekurangan produksi sebesar 14.738 buah. Terakhir, hipotesis ketiga mengenai efektivitas pemasaran dibuktikan melalui segmentasi pasar yang jelas dan strategi distribusi yang diterapkan, termasuk penjualan langsung dan pemesanan online, yang berhasil menarik minat pasar. Secara keseluruhan, ketiga hipotesis ini memberikan dasar yang kuat untuk pengembangan usaha produksi roster dengan fokus pada peningkatan kapasitas produksi dan optimalisasi strategi pemasaran.

2. Aspek Teknis

   Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, terdapat empat hipotesis yang dapat diajukan untuk CV. Central Loster Roster. Pertama, lokasi usaha di Jalan Medoho 1 No.40, Kalicari, Gayamsari, Semarang sangat mendukung pengembangan usaha produksi roster, karena berada di area strategis yang dekat dengan pusat pembangunan, memudahkan akses ke konsumen potensial seperti kontraktor dan pengembang properti. Kedua, proses produksi saat ini tidak dapat memenuhi permintaan pasar yang tinggi, yang diperkirakan mencapai 449,964 buah per tahun, sehingga penambahan peralatan dan tenaga kerja menjadi krusial untuk meningkatkan kapasitas produksi. Ketiga, untuk mencapai target produksi yang diinginkan,

perusahaan perlu menambah 4 mesin dan 6 tenaga kerja, karena saat ini hanya ada 1 tenaga kerja yang menangani semua proses produksi. Terakhir, luas bangunan sebesar 1,300 meter persegi cukup untuk mendukung semua tahapan produksi, dengan analisis teknis menunjukkan bahwa ruang tersebut dapat mendukung efisiensi produksi. Secara keseluruhan, keempat hipotesis ini memberikan dasar yang kuat untuk mendukung pengembangan usaha CV. Central Loster Roster, dengan fokus pada pemanfaatan lokasi strategis, penambahan peralatan dan tenaga kerja, serta penggunaan ruang produksi yang efisien.

3. Aspek Finansial

Berdasarkan hasil analisis investasi, usaha pengembangan roster terbukti layak dijalankan karena menunjukkan profitabilitas yang tinggi. Perhitungan harga pokok produksi (HPP) menunjukkan bahwa biaya produksi per roster sebesar Rp. 3.517,58, sedangkan harga jualnya Rp. 10.000, sehingga menghasilkan keuntungan per roster sebesar Rp. 6.482,42. Dengan produksi harian sebanyak 200 roster, keuntungan tahunan mencapai Rp. 373.387.392, setelah dikurangi modal awal sebesar Rp. 176.750.995, diperoleh keuntungan bersih sebesar Rp. 196.636.397. Dari metode *Net Present Value* (NPV), diperoleh nilai positif sebesar Rp. 10.510.337, yang menunjukkan bahwa investasi ini menguntungkan. Selain itu, nilai *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 11,23% lebih besar *dari Minimum Attractive Rate of Return* (MARR) sebesar 10%, sehingga investasi ini layak dipertimbangkan. *Profitability Index* (PI) sebesar 1,11 menegaskan bahwa setiap Rp. 1 yang diinvestasikan akan menghasilkan Rp. 1,11, menandakan investasi yang menguntungkan. Sementara itu, hasil *Payback Period* (PP) sebesar 0 tahun menunjukkan bahwa investasi dapat kembali dalam waktu yang sangat singkat. Berdasarkan hasil perhitungan, usaha produksi roster menunjukkan profitabilitas yang tinggi dengan harga pokok produksi (HPP) sebesar Rp. 3.517,58 per roster dan harga jual Rp. 10.000, menghasilkan keuntungan per unit Rp. 6.482,42. Dengan produksi harian 200 roster, keuntungan tahunan mencapai Rp. 373.387.392. Setelah dikurangi modal

awal Rp. 176.750.995, diperoleh keuntungan bersih Rp. 196.636.397. Hasil ini membuktikan bahwa usaha ini layak dijalankan karena keuntungan yang diperoleh jauh melebihi modal awal, sehingga hipotesis bahwa usaha ini menguntungkan dapat diterima.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Usaha produksi roster memiliki prospek yang baik dengan permintaan pasar yang stabil. Penjualan tahun 2024 mencapai 127.260 buah, dan proyeksi permintaan 2025 meningkat menjadi 129.938 buah. Meskipun kapasitas produksi saat ini hanya 115.200 buah, kekurangan produksi diperkirakan akan meningkat pada 2025. Strategi pemasaran melalui promosi online dan distribusi langsung efektif dengan harga Rp 10.000/buah. Pengembangan kapasitas produksi diperlukan untuk memenuhi permintaan yang terus tumbuh, menjadikan usaha ini layak untuk dikembangkan.
2. Pengembangan usaha CV. Central Loster Roster layak secara teknis dengan lokasi strategis di Semarang dan rencana produksi 281.964 buah per tahun. Untuk memenuhi permintaan yang melebihi kapasitas saat ini, dibutuhkan investasi peralatan senilai Rp. 20.930.995 untuk meningkatkan kapasitas produksi hingga 449.964 buah per tahun. Pada aspek teknis dalam pengembangan usaha ini terdapat penambahan kapasitas produksi, penambahan mesin. Dengan fasilitas produksi yang memadai, usaha ini layak untuk dikembangkan.
3. Berdasarkan analisis investasi, usaha pengembangan roster terbukti layak dijalankan. Perhitungan menunjukkan keuntungan tahunan sebesar Rp. 373.387.392, dengan keuntungan bersih Rp. 196.636.397 setelah dikurangi modal awal. Metode *Net Present Value* (NPV) menghasilkan nilai positif Rp. 10.510.337, sementara *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 11,23% lebih tinggi dari MARR 10%, menandakan investasi yang menguntungkan. *Profitability Index* (PI) sebesar 1,11 dan *Payback Period* (PP) 0 tahun menunjukkan pengembalian cepat dan profitabilitas tinggi.

Dengan demikian, usaha roster ini memiliki prospek yang sangat baik dan layak untuk dikembangkan.

5.2 Saran

Saran kepada pihak perusahaan terkait hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pada aspek pasar dan pemasaran ini penulis menyarakan pengembangan pangsa pasar yang luas, penambahan kapasitas produksi yang lebih banyak karena dari hasil peramalan produk roster tinggi. Pada pemasarannya, penulis menyarankan promosi yang lebih kencang, bisa seperti promosi di sosial media, seperti instagram, facebook serta bisa membuat *website* CV. Central Loster Roster.
2. Pada aspek teknis, penulis menyarankan untuk penambahan mesin otomatis, tidak manual. Hal ini bisa membantu para pekerja untuk memudahkan pekerjaannya. Selain itu, penambahan karyawan di usaha ini juga sangat penting mengingat dalam pengerjaan produk roster hanya terdapat satu karyawan.
3. Dalam aspek finansial, penulis menyarankan bagi perusahaan untuk menerapkan manajemen keuangan yang lebih ketat melalui pemantauan berkala terhadap arus kas dan pengeluaran operasional. Untuk mendukung pertumbuhan usaha, peningkatan investasi dalam kapasitas produksi sangat direkomendasikan, mengingat permintaan yang terus meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

Adriyanti Yang, A., Yang, D., Suryadi Yusuftan, L., Ong, W., Kunci, K., Operasional, M., & Operasional, S. (2023). Jurnal Mirai Management Analisis Manajemen Operasional Pada Pt. Indofood. *Jurnal Mirai Management*, *8*(1), 357–378.

Afied, P. M., & Murnawan, H. (2024). Analisis Kelayakan Investasi Usaha Peternakan Ayam Guna Memenuhi Kebutuhan Telur Di UD. Hadhita Jaya Makmur. *Jurnal Teknik Industri Terintegrasi*, *7*(2), 1242–1252. Https://Doi.Org/10.31004/Jutin.V7i2.27933

Afrizal, M., Ubaidillah, H., Setyawan, P., & Hikmah, I. M. (2025). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Dan Variabel Costing Dalam Menentukan Harga Jual Pada Home Industry Tahu Teguh Mulya. *Neraca Manajemen, Ekonomi*, *14*. Https://Doi.Org/10.8734/Mnmae.V1i2.359

Agustin, R., Aini, S. N., Romaisyah, L., Rizky, S., Lestari, M., Ekonomi, F., Islam, B., Sunan, U., & Surabaya, A. (N.D.). *Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Dalam Keputusan Ekspansi (Studi Kasus Batik Lochatara Kediri)*.

Alfajri, I., Latief, F., Widiawati, A., & Ummul, A. (2023). *Malomo: Jurnal Manajemen Dan Akuntansi* Analisis Kelayakan Usaha Minuman Daeng Fruit's Di Makassar (Vol. 1, Issue 1).

Aliefah, A. N., Eka, D., & Nandasari, A. (2022). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran Dan Keuangan Pada Kedai Olan'z Food Kebumen. *Labatila:* Jurnal Ilmu Ekonomi Islam, *6*(1). Https://Doi.Org/10.33507/Lab.V4i01

Ariela Novianisa. (N.D.). *Analysis Of Business Feasibility Studies In Msmes Tahu And Tempe Business Success Jaya Mahato Village Tambusai North*. Https://Doi.Org/10.5281/Zenodo.10575341

Aulia Putri, R. (N.D.). Strategi Pemasaran Perbankan Syariah Untuk Menarik Minat Menabung Masyarakat Milenial (Vol. 4, Issue 1). Riska Aulia Putri.

Damara, R., Darminto, V., & Yaningwati, F. (2015). Analisis Kelayakan Investasi Usaha Berdasarkan Capital Budgeting Under Risk (Studi Pada Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Banyuwangi). In *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol* (Vol. 26, Issue 1).

Eka Santang, I., Dinar Pratiwi, W., Pasirkaliki No, J., Bandung, S., Ronggo Waluyo, J. H., Timur, T., & Barat, J. (2023). Sapi Perah (Studi Kasus Di Peternakan Sapi Panjalu). Universitas Galuh Jurnal Media Teknologi, *10*(01).

Fandy. (2015). Analisis Kelayakan Setelah Pajak Dengan Empat Metode Pengembalian Pinjaman Pada Proyek Hotel Di Kota Bali. *Arsitektur &Teknik Sipil), 6.*

Fardillah, F., & Zahrowain, M. Y. (2023). Studi Kelayakan Bisnis Umkm Kota Tangerang (Studi Kasus Usaha Soto Daging Sapi "Mbah Man" Kondang Rasa) MSME Business Feasibility Study In Tangerang City (Case Study Of Beef Soto Business "Mbah Man" Kondang Rasa). *Journal Industrial Manufacturing*, *8*(2), 157–166.

Hafni Pardede, D., Ramadhani Tanjung, S., Goli, I., & Ekonomi Dan Bisnis, F. (2022). Business Plan Analysis Of The Business Feasibility Case Study Analisis Business Plan Terhadap Studi Kasus Kelayakan Usaha. *JANUARI*, *3*(1), 207–213. Https://Doi.Org/10.53697/Emak.V3i1

Hamzah, D., Sandro, G., Bilnadzary, A. S., Iqbal, J., Putra, K., Yuga, M., Wardana, A., Industri, J. T., Industri, T., Adhi, T., & Surabaya, T. (2024). *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Industri Berkelanjutan IV (SENASTITAN IV) Surabaya*.

Jeny Rachmad Fadila. (N.D.). *Perancangan Bisnis Pembukaan Cabang Baru Pada CV. KMB Ditinjau Dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, Dan Aspek Finansial*.

Kustina, K. T., Wardhana, A., & Dasra Viana, E. (2023). *Green Management Strategy*. Https://Www.Researchgate.Net/Publication/376787888

Laila, A., Misbahussururi, A., & Hartini, T. (2024). Analisis Strategi Dengan Menggunakan Porter's Five Forces Model Pada Perusahaan Kentucky Fried Chicken (KFC) Di Indonesia. In *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Digital* (Vol. 02).

Leiwakabessy, A., Patty, R., & Akuntansi Politeknik Negeri Ambon, J. (N.D.). Penerapan Depresiasi Aset Tetap Terhadap Laporan Laba Rugi Pada Pt Bosowa Berman Motor Di Kota Ambon.

Leonandri, D. (2023). Studi Kelayakan Bisnis Hotel Studi Kelayakan Bisnis Hotel Oleh.

Michella Wijaya, S., Rizka Yukianti, C., Johan, L., & Wijaya, A. (2023). Business Feasibility Study On The Development Of The Local Fashion Industry Through Technology Innovation Using Kita Lokal. *International Journal Of Application On Economics And Business (IJAEB)*, *1*(2), 2987–1972. Https://Doi.Org/10.24912/Ijaeb.V1.I2.745-757

Nurul Ichsan, R., & Dkk, M. (2019). Studi Kelayakan Bisnis *(Business Feasibility Study)*.

Oleo, U. H., & Nadiryati, F. (2024). Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Bawang Goreng Dz Khas Lande Di Desa Gerak Makmur Kecamatan Sampolawa Kabupaten Buton Selatan Wa Ode Hasna. Jurnal Ilmiah Nusantara (JINU), *1*(3), 61–74. Https://Doi.Org/10.61722/Jinu.V1i3.1529

Prasetyo, F., Harya, G. I., Atasa, D., Pertanian, F., Pembangunan, U., Veteran, N. ", & Jawa, ". (N.D.). Analisis Kelayakan Usaha Ayam Ras Petelur (Studi Kasus Pada CV. Bumi Pratama Kecamatan Wungu Kabupaten Madiun). Https://Ejournal.Urindo.Ac.Id/Index.Php/Pertanian

Prayuti, Y. (2024). Dinamika Perlindungan Hukum Konsumen Di Era Digital: Analisis Hukum Terhadap Praktik E-Commerce Dan Perlindungan Data Konsumen Di Indonesia. *5*, 2746–5047. Https://Doi.Org/10.55637/Juinhum.5.1.8482.903-913

Priyatna, M. (2016). Manajemen Pengembangan Sdm Pada Lembaga Pendidikan Islam. In Manajemen Pengembangan Sdm… Edukasi Islami Jurnal Pendidikan Islam (Vol. 05).

Ragapaty, M. (N.D.). Analisis Kelayakan Perluasan Pabrik Bagian Air Blazt Frezee (Abf) Pada Pt Xxx.

Rahayu Ningrum, D., Khoiril Mala, I., & Author, C. (2025). Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Shinsekai Japanese. In Jurnal Multilingual (Vol. 5, Issue 1).

Rahman, A., & Mara, A. (N.D.). Seminar Nasional Fakultas Pertanian Universitas Jambi Tahun 2022.

Retno, G. N., Ayu, S., & Tyastuti, V. (N.D.). Analisis Kelayakan Bisnis Pada Umkm Gitar Di Desa Ngrombo *(Studi Kasus Pada Usaha Gitar Desa Ngrombo)*.

Sam, B., Manullang, D. W., Karamoy, H., Pontoh, W., Ekonomi Dan Bisnis, F., & Akuntansi, J. (2019). Analisis Kelayakan Investasi Aktiva Tetap (Studi Kasus Pada Cincau Jo, Blencho Dan Brownice Unit Kreativitas Mahasiswa Universitas Sam Ratulangi) Analysis Of Fixed Assets Investment Feasibility (Case Study On Cincau. 7(2), 2561–2570.

Setyawan, H. N., & Wahyudi, A. (N.D.). Tinjauan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Dalam Praktik Pemasaran Bawang Merah Di Pasar Malon Sukorejo Ponorogo. In *Niqosiya: Journal Of Economics And Business Research* (Vol. 2, Issue 2).

Siska Nurchofifa, Diah Nur Hayati, Sintyowati Sintyowati, Lukmanul Khotimah, Maritza Azhara, Ragil Aditiya Dharmawan, & Oryza Ardhiarisca. (2024). Analisis Kelayakan Usaha Pada Usaha Pabrik Kerupuk Barokah. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Manajemen*, *2*(2), 111–118. Https://Doi.Org/10.59024/Jise.V2i2.679

Sopia, A., Ummy Nurhali Harahap, A., & Mubarak, H. (N.D.). *VISA:* Journal Of Visions And Ideas Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mainan Anak Ditinjau Dari Aspek Keuangan.

Suparmoko, M. (N.D.). Peranan Sumber Daya Alam Dan Lingkungan Dalam Pembangunan.

Suryani, A., & Alfa, B. N. (2023). Analisis Kelayakan Proyek Pengelolaan Limbah Drilling Cutting Di Perusahaan Manufaktur Semen. *XVII*(1), 90–99.

Syifa Bugani, P., Almaududi Pulungan, M., & Suryana, N. (2024). *Analisis Kelayakan Pengembangan Instalasi Radioterapi Pada Rumah Sakit Bersubsidi XYZ*. *9*(1), 25. Https://Doi.Org/10.36722/Sst.V9i1.2386

Taufik, I., Purwanto, D., Wary Wardhana, M., Meliana Sari, R., Kusnadi, E., & Pekerjaan Umum Dan Penataan Ruang Provinsi Banten, D. (2024). Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Tambak Di Desa Mekarsari Kecamatan Panimbang Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten. In *Journal Of Civil Engineering* (Vol. 1, Issue 1). Https://Jcets.Journaldpupr.Info/Index.Php/Jocets

Tunnisatasa, A. A., Pawennari, A., & Rauf, N. (2023). Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Tepung Sagu Pada CV. Podomoro Makassar. In *Rekayasa Sistem Industri & Manajemen* (Vol. 1, Issue 1).

Umar, Z. A., Kango, U., & Juanna, A. (N.D.). Technopreneuership (Tinjauan Dan Prespektif Ikm / Umkm).

Wahyu Artiningsih, D. (N.D.). Studi Kelayakan Bisnis.

Wahyuni, P. (2022). Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Nata De Coco Pada Cv Amarta Kecamatan Kempas Kabupaten Indragiri Hilir. *Agroindustrial Technology Journal*, *6*(2), 18–36. Https://Doi.Org/10.21111/Atj.V6i2.7789

Wijaya, S. M., Metty, P. F., Wijaya, A., & Yukianti, C. R. (2023). Business Feasibility Study Analysis Of The Pianeta Ice Cream Dessert Business. *International Journal Of Application On Economics And Business*, *1*(1), 249–259. Https://Doi.Org/10.24912/Ijaeb.11.249-259

Yanto Rukmana, A., & Daeng Siang, R. (2023). Studi Kelayakan Bisnis. Https://Www.Researchgate.Net/Publication/371724034