



## Analisa Kelayakan Aspek Finansial, Aspek Pasar Pemasaran dan Aspek Manajemen Organisasi Guna Pengembangan Usaha (Studi Kasus : CV Cahaya Berkat Bersama)

Velio Hernanda<sup>1</sup>, Mochammad Singgih<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas 17 Agustus Surabaya

### Abstrak

Received: 09 Juni 2024

Revised: 16 Juni 2024

Accepted: 23 Juni 2024

*Sidoarjo is one of the cities that is developing very rapidly in East Java. The growth in the number of existing developments can be seen by some people as a business opportunity, one of which is silicone sealant and self drilling, which can be said to be often used by the public because it is used as a protective material and to connect light steel. CV. Cahaya Berkat Bersama is a distributor of silicone sealant and self drilling screw from the city of Sidoarjo, East Java. Currently CV. Cahaya Berkat Bersama plans to expand its presence in Sidoarjo by maximizing market expansion. The business development plan also includes renting shophouses for offices and retail sales, so that sales are no longer limited to shops. This business development feasibility study is examined through several aspects, namely, environmental aspects, market and marketing aspects, and financial aspects. To calculate investment feasibility analysis, several analytical methods are used, namely, using the Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) method. All of these methods show results that develop CV. The Light of Shared Blessings can be accepted and worthy of implementation or not.*

**Kata Kunci:** *Feasibility of Business Development, Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR)*

(\*) Corresponding Author: [veliohernanda@gmail.com](mailto:veliohernanda@gmail.com)

**How to Cite:** Hernanda, V., & Singgih, M. (2024). Analisa Kelayakan Aspek Finansial, Aspek Pasar Pemasaran dan Aspek Manajemen Organisasi Guna Pengembangan Usaha (Studi Kasus : CV Cahaya Berkat Bersama). <https://doi.org/10.5281/zenodo.12589466>.

### PENDAHULUAN

Perkembangan keperluan bahan bangunan seiring berjalannya waktu terus meningkat dengan membaiknya sektor real estate dan pemulihan pembangunan setelah pandemi tahun 2019. Menurut data Direktorat Industri UKM (Dirjen IKMA) Kemenperin, industri real estate dan pembangunan sebagai pengguna produksi bahan bangunan pada 2022 dapat tumbuh sebesar 2,78% per tahun atau 2,81% per tahun. Selain itu, tanda-tanda meningkatnya penggunaan material konstruksi di Indonesia juga terlihat pada struktur anggaran Proyek APBN 2022, dimana infrastruktur menempati urutan ketiga dengan anggaran yang besar yaitu Rp. 384,8 triliun. Perekonomian Indonesia menunjukkan tren membaik berkat keberhasilan pemerintah dalam mengendalikan pandemi Covid-19. Keadaan ini juga memajukan bidang industri untuk membaik setelah dilanda wabah. Meningkatnya permintaan bahan bangunan menjadi alasan perbaikan di sektor real estate. Selain itu, perumahan tidak hanya dibangun oleh pengembang swasta, tetapi juga oleh pemerintah melalui Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat untuk mengurangi permintaan perumahan. Dalam konteks ini, terlihat jelas



bahwa permintaan bahan bangunan untuk perumahan dan permukiman, serta untuk renovasi akan semakin meningkat. Kesejahteraan masyarakat setempat memegang peranan yang sangat penting dalam industri bahan bangunan, karena bahan bangunan merupakan penggerak utama pertumbuhan fisik infrastruktur. Salah satu indikator tumbuhnya industri bahan bangunan adalah munculnya banyak toko bahan bangunan dengan desain modern seperti department store dengan apartemen mewah dan berbagai merek, menjadikannya tempat yang unik untuk membeli bahan bangunan.

Bangunan pasti membutuhkan perawatan, perlindungan, dan cara menjaga kualitasnya agar bangunan anda tidak bermasalah di kemudian hari. Masalah seperti keretakan, celah antar dinding, jendela, keramik atau material lainnya, di situlah silikon sealant dibutuhkan. Dalam konteks membangun rumah atau gedung saat ini, silikon sealant biasa digunakan baik untuk interior maupun eksterior. Sealant silikon biasanya dibeli di toko perlengkapan bangunan atau aluminium. Toko-toko ini biasanya membeli sealant silikon dari pemasoknya masing-masing, dan itu adalah Distributor Silicone Sealant.

Selain silicone sealant yang sering digunakan untuk membangun, kini atap galvalume atau yang biasa dikenal dengan atap baja ringan sangat yang populer digunakan oleh masyarakat. Karena atap galvalum memiliki beberapa keunggulan yang menguntungkan hunian jangka panjang. Untuk membentuk sebuah galvalum diperlukan sekrup untuk menyambung antar komponen baja ringan biasanya disebut self drilling screw. Sekrup galvalum ini biasanya dibeli dari toko bahan bangunan atau di toko galvalum. Dan toko tersebut mendapatkan sekrup dari pemasok antaranya adalah importir dan distributor.

Salah satu distributor silicone sealant dan self drilling screw adalah CV. Cahaya Berkat Bersama. Perusahaan ini berdiri pada bulan februari tahun 2023 di desa Urangagung, kecamatan Sukodono dengan dibawah pimpinan bapak Verdy Livandra. Perusahaan tersebut masih memiliki customer 25 toko saja selama jalan 6 bulan ini. Mengingat 6 bulan hanya mempunyai customer 25 toko itu sangat sedikit karena CV. Cahaya Berkat Bersama hanya memiliki 1 karyawan saja untuk bagian pemasaran. Sekarang ini CV. Berkat Cahaya Bersama hanya memiliki karyawan 2 orang. Yaitu 1 di bagian keuangan dan admin dan 1 dibagian pemasaran. Usaha ini sudah memasarkan silicone sealant dan self drilling screw beberapa kecamatan seperti kecamatan Tulangan, Candi, Sukodono, Sedati dan Sidoarjo. Berikut adalah data customer CV Cahaya Berkat Bersama:

**Tabel 1.** Jumlah Customer CV. Cahaya Berkat Bersama

No	Nama Toko
1	TB Sumber Bumi
2	TB Sari Bumi Raya
3	TB Sari Bumi Berkah
4	TB Sari Agung
5	TB Rejeki Agung
6	TB Bamega Joyo
7	TB Bumi Makmur
8	TB Bumi Pratama
9	UD Samudera II
10	TB Kharisma Langgeng
11	TB Barokah Mulyo
12	TB Sari Bumi
13	TB Pelangi
14	TB Sumber Makmur
15	TB H Sanam
16	TB Bumi Joyo
17	TB Vian Jaya
18	Maju Truss
19	TB Sinar Mulyo
20	TB Sari Bumi Sumorame
21	TB Sari Bumi Tanggulangin
22	TB Trima Jaya
23	TB Sumber Bumi Bangunan
24	Makmur Truss
25	UD Hanura

Sumber: Data Perusahaan

Berdasarkan Tabel 1.1 diketahui bahwa CV. Cahaya Berkat Bersama memasarkan ke 25 toko yang tersebar di beberapa kecamatan di Sidoarjo. Dimana pengembangan selama 6 bulan tersebut sangatlah lambat karena CV. Cahaya Berkat Bersama sendiri tidak ada karyawan hanya mengandalkan satu orang saja. Itupun 25 toko ada beberapa toko yang tidak sehat pembayarannya sehingga perusahaan tersebut tidak dapat melanjutkan mensuplai toko tersebut. Memasuki era persaingan bisnis yang semakin ketat, perlu mempertimbangkan berbagai aspek dan melakukan perencanaan investasi yang matang. Kurangnya perencanaan di awal investasi dapat mengakibatkan investasi yang tidak menguntungkan. Oleh karena itu, sebelum memutuskan suatu produk, penting untuk melakukan analisis investasi. Berinvestasi juga perlu melihat profitabilitas masa depan, sehingga jika terjadi kesalahan, hal itu dapat menghambat keuntungan dan pada akhirnya merugikan perusahaan. Kajian investasi ini dimaksudkan untuk mengevaluasi keputusan berinvestasi pada CV. Berkah Cahaya Bersama apakah keputusan itu benar atau salah. CV. Cahaya Berkat Bersama menawarkan produk silicone sealant dan self drilling screw dengan berbagai jenis dan ukuran. Berikut produk yang ditawarkan kepada toko oleh CV. Cahaya Berkat Bersama:



**Gambar 1.** Sekrup Drilling



**Gambar 2.** Sealant



**Gambar 3.** Drywall Kalsi



**Gambar 4.** Drilling



**Gambar 5.** Drywall Gypsum

Bisnis CV. Cahaya Berkat Bersama sudah ada sejak bulan februari tahun 2023. Sejak didirikannya CV. Cahaya Berkat Bersama telah memiliki modal sebesar 50 juta untuk restock produk guna memenuhi permintaan customer. Berikut adalah penjualan CV. Cahaya Berkat Bersama dari bulan Februari sampai Juni tahun 2023:

**Tabel 2.** Hasil Penjualan CV. Cahaya Berkat Bersama

No.	Bulan	Hasil Penjualan
1.	Februari	Rp. 8.962.500
2.	Maret	Rp. 12.875.000
3.	April	Rp. 9.642.500
4.	Mei	Rp. 25.562.500
5.	Juni	Rp. 28.625.000
6.	Juli	Rp. 34.050.800

Sumber: Data Perusahaan

Berdasarkan tabel 1.3, dapat dilihat bahwa CV. Cahaya Berkat Bersama sedikit mengalami kesulitan, karena CV. Cahaya Berkat Bersama tidak memiliki sales penjualan sehingga mengakibatkan kinerja penjualan yang naik turun selama periode bulan Februari hingga bulan Juni. Karena penjualan usaha tersebut masih

tergolong fluktuatif mengakibatkan pengembangan dan pengoperasian usaha jalan ditempat dan tidak ada peningkatan pendapatan. Usaha bahan bangunan merupakan usaha yang banyak dilakukan di daerah sidoarjo mengingat lokasinya strategis dekat dengan pusat kota Surabaya. Oleh karena itu, untuk pengembangan usaha selanjutnya perlu dilakukan studi kelayakan terutama dari segi keuangan untuk mengetahui perkiraan dana investasi awal, sumber pengeluaran, dan mengevaluasi kelayakannya. Cocok untuk investasi usaha di daerah. Hasil analisis ini diperlukan untuk menentukan apakah pendirian usaha akan menghasilkan keuntungan ekonomi, karena kegiatan yang dilakukan oleh suatu industri pada umumnya ditujukan untuk memperoleh keuntungan ekonomi.

Untuk pengembangan kedepannya CV. Cahaya Berkat Bersama akan berencana membuka toko guna penjualan user langsung sehingga tidak hanya distribusi saja. Dengan membuka toko tersebut apakah layak perusahaan tersebut mengingat customer masih sedikit dan cash flow perusahaan juga masih belum kuat. Mengingat di bidang bahan bangunan perlu bentuk lokasi usaha guna mudah dijangkau dan dikenal oleh masyarakat. Faktor penting dalam menjalankan bisnis, termasuk distribusi, adalah arus kas. Jika arus kas perusahaan lancar, maka operasional perusahaan akan lancar. Begitu pula sebaliknya, jika perputaran uang stagnan, pasti akan terpengaruh.

Perolehan arah bisnis pantas memenuhi syarat kelayakan bisnis. Dari sisi bisnis, sebelum menjanjikan bisnis, perlu dilakukan penilaian apakah layak atau tidak. Salah satu tujuan studi kelayakan usaha adalah untuk mencari jalan keluar, meminimalkan kendala dan risiko yang mungkin terjadi di masa depan, dan mengevaluasi apakah proyek yang akan diinvestasikan layak atau tidak layak. Apakah ada keuntungan jika dikembangkan. Analisis efisiensi melihat keberhasilan bisnis secara keseluruhan, sehingga semua faktor harus dipertimbangkan dalam analisis yang mencakup faktor-faktor yang relevan. Menarik kesimpulan yang akurat dalam memutuskan apakah ide bisnis itu benar atau salah. Hal ini dikarenakan untuk mencapai tujuan yang telah diantisipasi, perusahaan akan menghadapi banyak kendala dan risiko yang mungkin timbul setelah operasi. Untuk menghindari kegagalan tersebut, perlu dilakukan evaluasi kinerja. Tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis adalah untuk mencari solusi guna mengurangi kendala dan resiko yang akan dihadapi di masa yang akan datang. Serta menilai apakah akan ada manfaat keuntungan, jika dikembangkan. Analisis kelayakan usaha menilai banyak faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam suatu analisis. Dimana faktor tersebut meliputi yaitu aspek keuangan, aspek lingkungan serta aspek pasar dan pemasaran. Ini tentang mencapai tujuan, hambatan yang akan kita hadapi, dan risiko yang akan muncul setelah bisnis berdiri atau berjalan. Jika anda ingin menghindari kegagalan kewirausahaan, anda harus melakukan studi.

### **Studi Kelayakan**

Pengertian analisis kelayakan usaha adalah analisis dan evaluasi apakah suatu usaha dapat berhasil menguntungkan atau tidak. Definisi berhasil atau tidaknya mungkin ada yang mendefinisikannya dalam sudut pandang luas dan sempit. Dalam arti sempit, perusahaan swasta umumnya lebih tertarik pada laba atas investasi secara ekonomi. Dipahami dalam arti luas, umumnya instansi atau organisasi pemerintah yang mencakup kepentingan keuangan mempunyai

kepentingan lain yang perlu diperhatikan. Studi kelayakan berguna mewujudkan permintaan oleh orang yang berbeda. (Ichsan .N. R. 2019)

### **Aspek Pasar**

Setelah perusahaan memiliki database mengenai keadaan pasar, mereka dapat memprediksi beberapa masalah yang ada dan masa depan serta ukuran pasar yang akan ditangkap. Kemudian akan dilakukan sesuai dengan permintaan yang diharapkan.

Sejauh menganalisis proyek atau bisnis potensial, aspek pemasaran dan penjualan akan menentukan hidup dan matinya sebuah bisnis. Tanpa kajian mendalam terhadap segmen pasar, bagaimana prospeknya ke depan, bukan hal yang mustahil tujuan perusahaan tidak tercapai. (Adiyana .M. I. 2020)

### **Metode Peramalan (Forecasting)**

Fungsi peramalan merupakan fungsi bisnis yang bertujuan untuk memperkirakan permintaan atau penjualan dan penggunaan suatu produk agar dapat diproduksi dalam jumlah yang optimal sesuai permintaan pasar. Lebih lanjut lagi, pekerjaan peramalan bisa digambarkan sebagai dasar perencanaan. Sebagai dasar perencanaan kapasitas, penganggaran, perencanaan produksi dan persediaan, dll. Fungsi peramalan hanya dapat dilakukan atas permintaan independen, bila permintaan harus direncanakan atau dihitung perhitungan dependen (tidak terjadwal). (Wirabhuana .A. 2020)

### **Faktor Persaingan**

Saat mempertimbangkan riset pasar dan pemasaran, penting juga untuk mempertimbangkan kemungkinan persaingan antar produk di masa depan. Kelebihan dan kekurangan produk perusahaan pesaing dibandingkan dengan produk dan perusahaan itu sendiri. Bergantung pada strategi inovasi yang tepat, seseorang dapat memperkirakan berapa persentase total permintaan pasar yang dapat dipenuhi. Nilai persentase tersebut kemudian ditentukan berdasarkan perkiraan nilai hasil penjualan kelompok material dan kas yang akan diterima selama masa operasi proyek. (Sutojo, Siswanto. 1995)

### **Strategi Pemasaran**

Kelemahan utama CV. Cahaya Berkat Bersama mengalami penurunan pendapatan dan belum mencapai pertumbuhan yang efektif. Untuk pendekatan yang lebih detail, Anda dapat menggunakan pendekatan metodologis seperti analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan salah satu analisis yang telah banyak digunakan oleh organisasi, perusahaan, maupun lembaga pemerintahan. Dari kerangka tersebut, terdapat tiga fase proses pemasaran, yaitu fase pengumpulan informasi, fase analisis, dan fase pengambilan keputusan. manajemen perusahaan merumuskan strategi dalam kaitannya dengan strategi yang diambil. Alat yang dapat menggambarkan strategi ini adalah Matriks SWOT. Matriks ini mampu menggambarkan dengan jelas faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dihadapi, dan faktor internal (kekuatan dan kelemahan). Matriks SWOT ini menggambarkan 4 strategi yang berbeda, yaitu kerangka kekuatan-peluang (S- O),

kerangka kelemahan-peluang (W-O), kerangka kekuatan-ancaman (S-T), dan kerangka kelemahan-ancaman (W-T). (Nur'aini, Fajar. 2016)

### **Aspek Finansial**

Aspek keuangan merupakan aliran dari semua aspek karena harus memperhitungkan arus kas yang tersirat dalam perencanaan proyek secara keseluruhan. Laporan keuangan ini harus dibahas sejak perencanaan awal, masa persiapan, pelaksanaan proyek konstruksi dan selama jam kerja. (Sobana. H. D. 2018)

### **Net Benefit Cost Ratio**

Net B/C Ratio merupakan perbandingan antara present value dari net benefit yang positif dengan present value dari net benefit yang negatif (Kadariah, 1986). Rasio atau perbandingan dalam hal ini harus lebih besar selisihnya terhadap satu. Maka semakin besar selisih terhadap satu, semakin kecil pula rasio proyek.

### **Proyeksi Laba Rugi**

Laporan Laba Rugi adalah laporan yang menunjukkan semua laporan pendapatan, pengeluaran, dan laba yang dibuat oleh perusahaan selama satu tahun usaha. Laporan laba rugi menggambarkan kinerja perusahaan dalam mencapai tujuannya selama periode tertentu. Laporan laba rugi berisi informasi penting tentang suatu bisnis, sumber pendapatan.

### **Analisa Aliran Kas**

Istilah "Cash flow" mengacu pada jumlah uang yang masuk dan keluar. Saat memperkirakan arus kas, semua informasi mengenai pendapatan yang diterima dan pengeluaran yang dibayarkan dilakukan untuk menggambarkan keadaan pendapatan dan pengeluaran di masa depan. Cash flow sendiri mengacu pada arus kas perusahaan untuk periode waktu tertentu.

### **Penyusutan (Depresiasi)**

Penyusutan merupakan suatu sistem pengalokasian nilai aktiva tetap yang dibebankan selama masa manfaat aktiva yang bersangkutan, sesuai dengan PSAP No. 07 tentang Akuntansi Aktiva Tetap pada Pemerintahan yang menjelaskan aturan kedua. 71 Tahun 2010. Penyusutan adalah perubahan nilai permanen yang terjadi ketika kapasitas suatu aset menurun sehingga mengurangi kualitas dan kuantitas serta nilainya. Karena penggunaan aset dalam pengoperasian perusahaan, kapasitas yang tersedia berkurang. Karena tidak semua jenis aset mengalami penurunan nilai, maka tidak semua aset tetap memerlukan penyusutan. Semua jenis aset kecuali tanah dapat mengurangi kapasitasnya untuk memberikan layanan seiring berjalannya waktu dan menyiratkan penyusutan. (Soemarso S.R, 2005: 24)

### **Internal Rate Of Return**

Tingkat pengembalian internal (IRR) adalah tingkat bunga maksimum yang dapat dibayar perusahaan atas sumber daya yang digunakannya, karena perusahaan memerlukan lebih banyak sumber daya untuk membiayai operasi dan investasi serta bisnis lainnya untuk menghasilkan pengembalian atas uang tunai yang disimpan di



dalamnya. Menurut Umar, rate of return (IRR) digunakan untuk mencari tingkat bunga yang sama dengan nilai sekarang dari arus kas atau arus kas masa depan yang diharapkan, dengan memberikan investasi awal. Jika IRR sama dengan tingkat diskon, bisnis tersebut tidak untung atau rugi, tetapi jika IRR lebih kecil dari tingkat diskon, bisnis tersebut tidak layak. Dalam hal  $IRR >$  tingkat diskon, perusahaan ini layak untuk diusahakan.

### **Net Present Value**

Net present value (NPV) adalah nilai sekarang dari pendapatan yang akan diterima di masa depan. NPV adalah selisih antara nilai sekarang dari manfaat yang berkelanjutan dikurangi nilai sekarang dari biaya yang berkelanjutan. Dalam pendekatan ini selalu mempertimbangkan nilai waktu uang sehingga hasilnya dapat digunakan untuk menghitung net present value (NPV) dengan melihat potongan biaya modal saat ini atau izin suku bunga yang akan datang nanti.

### **Analisa Periode Pengembalian (Payback Period)**

Payback period (PP) digunakan untuk menghitung laba atas investasi ekuitas. Payback period merupakan jangka waktu yang menentukan berapa lama modal yang ditanamkan pada perusahaan dapat menghasilkan pendapatan. Payback Period adalah jangka waktu pelunasan investasi yang direncanakan.

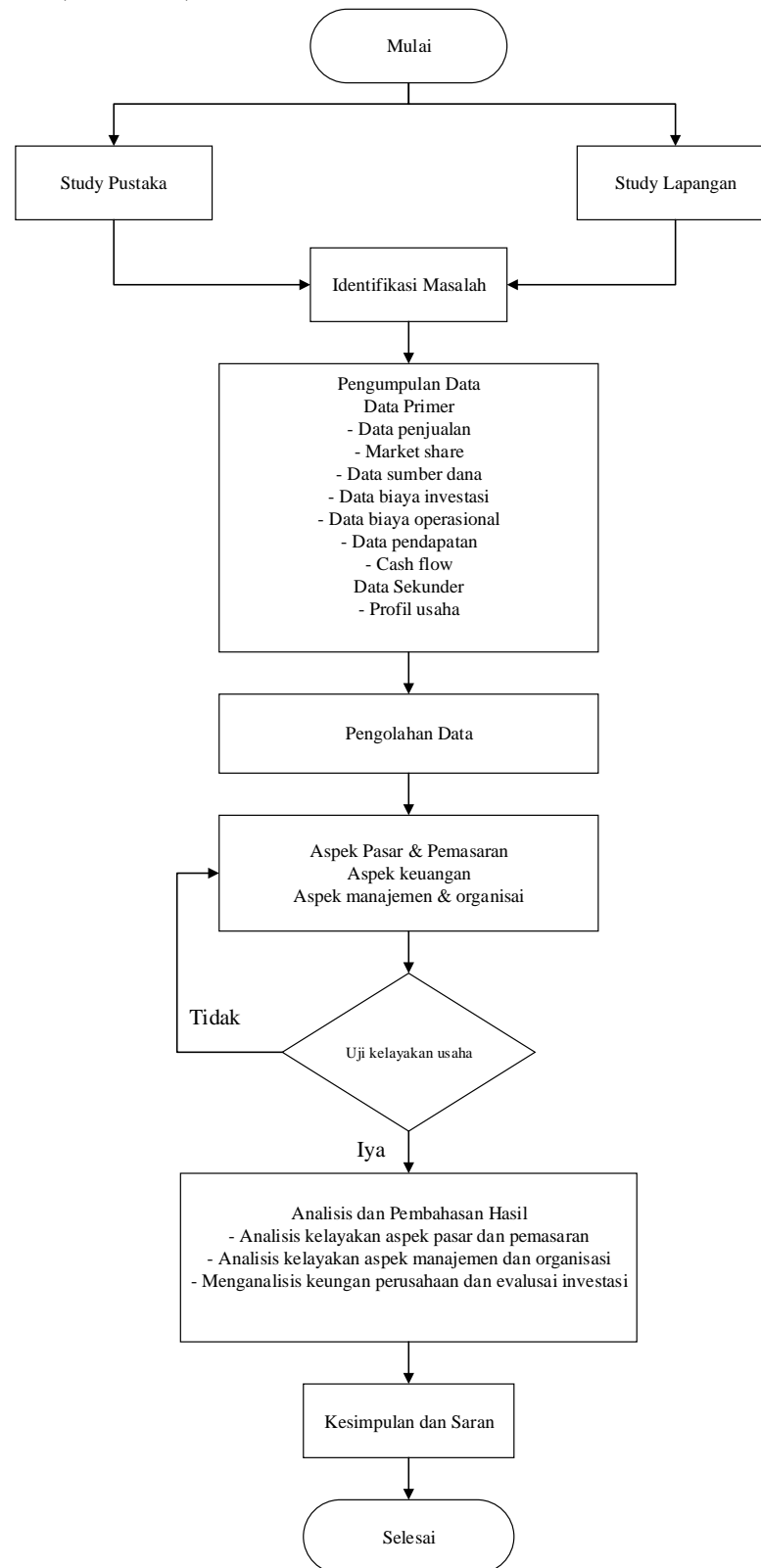
### **Analisa Sensitivitas**

Mengingat bahwa semakin tidak pasti sesuatu, semakin besar kemungkinan hal itu akan terjadi, kita harus berusaha untuk menentukan apa lagi yang akan terjadi jika kita dihadapkan pada dilema penilaian arus kas ketidakpastian internal. Setiap pilihan yang diambil dalam ilmu ekonomi teknik harus didukung oleh studi kepekaannya terhadap perubahan parameter atau faktor yang mempengaruhinya.

### **Aspek Manajemen dan Organisasi**

Aspek organisasi dan manajemen merupakan aspek yang cukup penting dianalisis untuk kelayakan usaha. Karena walaupun usaha telah dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen yang baik, bukan tidak mungkin akan mengalami kegagalan.

## METODE PENELITIAN



**Gambar 6.** Flowchart Penelitian

Penelitian ini dilakukan di CV. Cahaya Berkat Bersama yang terletak di Perumahan Royal Orchid, Desa Urangagung, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur. Penelitian tugas akhir yang dilakukan di CV. Cahaya Berkat Bersama selama satu bulan dari bulan Juni hingga bulan Juli 2023. Pengumpulan data ini akan mempengaruhi hasil penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Sesudah diperoleh data yang akan digunakan dari usaha tersebut, data tersebut akan diolah dengan memakai aspek yang terkait dengan penelitian ini dan teori yang akan digunakan. Pengolahan data berisi tentang pengolahan data yang diperoleh untuk mencapai tujuan dari penelitian ini. Berikut ini adalah tahapan pengolahan data yaitu mulai dari penentuan aspek kelayakan mencakup aspek keuangan, pasar, dan organisasi manajemen.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Aspek Pasar dan Pemasaran

Untuk memudahkan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan target penjualan, maka perusahaan perlu strategi yang sangat matang. Biasanya juga disebut bauran pemasaran atau marketing mix. Bauran pemasaran mencakup strategi “4P” yaitu : Produk (Products), Harga (Price), Tempat (Place) dan Promosi (Promotion).

**Tabel 3.** Kesimpulan Aspek Pemasaran

Segi Pemasaran	Lokasi Usaha	Syarat	Layak Atau Tidak Layak
Produk (Product)	Produk yang didistribusikan memiliki ketajaman yang tinggi dan sesuai dengan permintaan yang ada	Produk yang didistribusikan memenuhi permintaan pasar yang ada	Layak Diusahakan
Harga (Price)	Harga yang ditawarkan oleh perusahaan merupakan harga dibawah pasaran	Harga yang diberikan harus mengikuti harga pasaran yang ada	Layak diusahakan
Tempat (Place)	Lokasi strategis tengah kota dan mudah diakses oleh kendaraan	Lokasi dari kebun harus mudah dijangkau oleh kendaraan agar mudah dijangkau	Layak Diusahakan
Promosi (Promotion)	Perusahaan menawarkan produk pada sales freelance dan toko dengan skala besar	Promosi yang dilakukan harus tepat sasaran dan menguntungkan	Layak Diusahakan

### Estimasi Pasar

Aspek pasar pada usaha CV. Cahaya Berkat Bersama dikatakan layak karena memenuhi kriteria yaitu :

1. Letak geografis di kota sidoarjo mengingat sidoarjo sendiri sering melakukan pembangunan sehingga pasarnya masih ada.
2. Dari segi demografis banyak masyarakat sekitar menjadikan pekerjaan sebagai aplikator dan tukang, membuka usaha distributor bidang bahan bangunan dan toko bangunan sehingga peluang pasar masih banyak.

3. Dari segi perilaku konsumen sangat sering membeli barang tersebut mengingat barang yang dijual di CV. Cahaya Berkat Bersama merupakan barang yang laku di pasaran.

#### Aspek Keuangan

**Tabel 3.** Laporan Laba Rugi

<b>Laporan Laba Rugi</b>		
CV Cahaya Berkat Bersama		
<b>PENDAPATAN</b>		
Penjualan		Rp <u>170.872.850</u>
<b>BIAYA USAHA</b>		
Biaya Gaji Karyawan	Rp12.600.000,00	
Biaya Transportasi	Rp14.000.000,00	
Biaya Listrik	Rp3.112.000,00	
Biaya Peny. Bangunan	Rp4.166.666,67	
Biaya Peny. Kendaraan	Rp1.525.000,00	
Biaya Peny. Perlengkapan	Rp353.500,00	
Jumlah Beban		Rp35.757.166,67
Laba Usaha		<b>Rp135.115.683</b>

#### Analisa Nilai Bersih Sekarang (NPV)

Selisih antara pengeluaran dan pemasukan yang telah didiskon dengan menggunakan social opportunity cost of capital sebagai diskon faktor, atau dengan kata lain merupakan arus kas yang diperkirakan pada saat ini. Karena penulis tidak memiliki bunga yang harus dibayar, maka data PV of CIF penulis tidak dikenakan biaya bunga.

**Tabel 4.** Perhitungan NPV

Tahun	Laba	Biaya Depresiasi	Operating Cash Flow	F	Present Value
Tahunke -1	135.115.683	3.314.062,50	64.000.000,00	0,47	30.314.763,68
Tahunke – 2	144.573.781	3.093.125,00	64.000.000,00	0,44	28.331.554,84
Tahunke – 3	154.693.945	2.872.187,50	64.000.000,00	0,41	26.478.088,64
Tahunke – 4	165.522.522	2.651.250,00	64.000.000,00	0,39	24.745.877,23
Tahunke – 5	77.109.098	2.430.312,50	64.000.000,00	0,36	23.126.988,07
					<b>132.997.272,47</b>
					<b>130.300.000,00</b>
					<b>2.697.272,47</b>

Tingkat hasil yang diharapkan oleh Cahaya Berkat adalah 7% dan memperhitungan nilai sisa pada akhir tahun perencanaan, kemudian dihitung maka ditemukan nilai NPV positif sebesar Rp 2.697.272 (NPV > 0) artinya proyek tersebut dapat dilanjutkan.

**Analisa tingkat Pengembalian (Pay Back Periode/PBP)**

Periode yang digunakan untuk menutup Kembali pengeluaran investasi melalui aliran kas dengan perhitungan sebagai berikut :

**Tabel 5.** Perhitungan Payback Periode

Tahun	Cash IN	Cash Out	Arus Kumulatif
Tahun ke -1	-	64.000.000,00	(64.000.000,00)
Tahun ke - 2	10.000.000,00	54.000.000,00	(44.000.000,00)
Tahun ke - 3	12.000.000,00	42.000.000,00	(30.000.000,00)
Tahun ke - 4	17.000.000,00	25.000.000,00	(8.000.000,00)
Tahun ke - 5	25.000.000,00	-	25.000.000,00

**Analisa Internal Rate of Return (IRR)**

Perhitungan IRR menunjukkan kelayakan suatu proyek dengan cara trial dan error melalui perhitungan :

$$= 7\% + \frac{2.697.272,47}{2.697.272,47} \times 10\%$$

$$= 7\% + 10\%$$

$$= 17\%$$

Nilai IRR adalah 17% dari tingkat hasil yang diinginkan, maka proyek investasi tersebut bisa diteruskan.

**Analisa Benefit Cost Ratio (BCR)**

Benefit cost ratio atau indeks profitabilitas merupakan rasio perbandingan umur ekonomis yang dilandasi pada perhitungan arus kas, berikut cara penghitungannya dalam Analisa keuangan ini :

$$= 135.115.683 / 35.757.166$$

$$= 3,77$$

Dari perhitungan diatas disimpulkan bahwa nilai BCR lebih besar daripada 0, sehingga perusahaan memiliki nilai keuntungan yang dihasilkan yang layak dan bisa dilanjutkan operasionalnya.

**Hasil Kesimpulan Perhitungan Aspek Finansial****Tabel 6.** Hasil Kesimpulan Perhitungan Aspek Finansial

No	Indikator	Hasil	Keputusan
1	<i>Payback Period</i> (PP)	5 bulan 7 hari	Layak
2	<i>Net Present Value</i> (NPV)	2.697.272 (lebih dari 0 / positif)	Layak
3	<i>Benefit Cost Ratio</i> (BCR)	1.97 (nilai PI > 1)	Layak
4	<i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	Nilai IRR adalah 17% dari tingkat hasil yang diinginkan	Layak

**Aspek Manajemen dan Organisasi**

Aspek ini berkaitan dengan pengelola usaha dan struktur organisasi atau menekankan pada proses dan tahap-tahap yang harus dilakukan pada proses pembangunan bisnis yang meliputi perencanaan dan penjadwalan proyek, analisis jabatan, deskripsi jabatan, dan spesifikasi pekerjaan. Aspek manajemen dan organisasi menekankan pada ketersediaan dan kesiapan tenaga kerja yang meliputi

proyeksi kebutuhan tenaga kerja dan rekrutmen karyawan. Dengan melakukan analisis pada aspek manajemen dan akan diketahui struktur organisasi, deskripsi dan pembagian tugas, kebutuhan tenaga kerja dan kesesuaian kemampuan tenaga kerja dengan kebutuhan perusahaan serta proses perlakuan perusahaan terhadap tenaga kerja yang meliputi rekrutmen, seleksi, orientasi, kompensasi sampai dengan pemberhentian/ pemutusan hubungan kerja. Dalam penelitian ini, aspek sumber daya manusia terdiri dari perancangan struktur organisasi usaha, perencanaan tenaga kerja, dan perencanaan pelatihan tenaga kerja. Data yang diperlukan untuk aspek manajemen dan organisasi adalah job desk.

**Tabel 7.** Job Spesifikasi Tenaga Kerja CV. Cahaya Berkat Bersama

No	Jabatan	Job Spesifikasi
1	Sales	1. Pendidikan min SMA 2. Memiliki handphone pribadi 3. Memiliki kendaraan pribadi 4. Memiliki SIM C 5. Memiliki pengalaman sales bidang apapun selama 1 tahun
2	Admin Gudang	1. Pendidikan min SMA 2. Laki-laki dan perempuan 3. Usia maksimal 30 tahun
3	Collector	1. Pendidikan min SMA 2. Memiliki handphone pribadi 3. Memiliki kendaraan pribadi 4. Memiliki SIM C
4	Sopir	1. Pendidikan min SMA 2. Memiliki SIM A 3. Usia maksimal 40 tahun

Aspek Manajemen dan Organisasi usaha CV. Cahaya Berkat Bersama dikatakan layak karena memenuhi kriteria yaitu :

1. Telah ditetapkannya struktur organisasi guna menunjang usaha
2. Adanya tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan
3. Proses rekrutman karyawan yang jelas dan sesuai dengan SOP.
4. Adanya proses pelatihan khususnya pada bagian sales.

## KESIMPULAN

Kesimpulan penelitian analisis kelayakan usaha CV. Cahaya Berkat Bersama berdasarkan ketiga aspek tersebut dan dari analisis mencakup aspek pasar, aspek manajemen dan organisasi, serta aspek finansial.

Aspek pasar, usaha CV. Cahaya Berkat Bersama dinyatakan layak didirikan untuk 3 tahun kedepan. Hal ini didasarkan pada tersedianya peluang pasar dari hasil peramalan data permintaan, dan adanya strategi pemasaran yang dapat direalisasikan.

Aspek manajemen dan organisasi, usaha CV. Cahaya Berkat Bersama dinyatakan layak karena tersedia struktur organisasi yang menunjang kegiatan usaha dan adanya tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan.

Aspek finansial, usaha CV. Cahaya Berkat Bersama layak didirikan karena waktu pengembalian investasi (Payback Periode) kurang dari 5 tahun, nilai Net

Present Value (NPV) lebih besar dari pada nol, nilai dari Interest Rate of Return (IRR) memiliki nilai 17% dari tingkat hasil yang diinginkan. Dan nilai Net Present Value (NPV) lebih besar dari 1.

## REFERENSI

- Arifin, J. & Sumaryono, A. (2007). Buku Kerja Berbasis Komputer untuk Manajer Keuangan dan Akuntan, Jakarta, PT. Elex Media Komputindo.
- Drake, P.P. (2007). Module Financial Analysis, James Madison University, available at: <http://educ.jmu.edu/~drakepp/principles/module2/>
- Harahap, S.S. (1998). Analisis Kritis atas Laporan Keuangan, Jakarta, PT RajaGrafindo Persada.
- Harahap Sunarji, (2018). Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Integratif, FEBI UNI-SU Press, ISBN : 978-602-6903-25-9
- Husen Dadang, (2018). Studi Kelayakan Bisnis, Bandung, CV Pustaka Setia, ISBN:978-979-076-682-2
- Krido Eko, (2015). Analisa Laporan Keuangan, Semester
- Made I, (2020), Studi Kelayakan Bisnis, Jakarta, Lembaga Penerbit Universitas Nasional (LPU-UNAS), ISBN : 978-623-7376-47-7
- Nurul, Lukman dkk, (2019), Studi Kelayakan Bisnis, Medan, CV Manhaji, ISBN: 978-602-0000-00-0
- Sutojo, Siswanto. (1995). Studi Kelayakan Proyek, Teori dan Praktek, Seri Manajemen No. 66, PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- Syahril T, (2021), Studi Kelayakan Bisnis (Teori dan Aplikasi Keuangan Dalam Bisnis), Medan, Undhar Press, ISBN: 978-623-95762-8-8
- Teknik Analisis SWOT. (2016). (n.p.): Anak Hebat Indonesia.
- Zalmi Zubir, (2007). Studi Kelayakan Usaha Bidang Manufaktur, Jakarta, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia Periode XIII, ISBN : 978 - 979-5222-8.