



Feasibility Studies

Radical Rakhman Wahid

Yang ada pada presentasi ini :

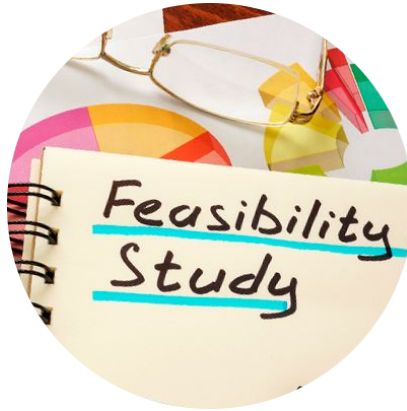
1. Definisi *Feasibility Studies*
2. Faktor-faktor penghambat *Feasibility Studies*
3. Teknik Melakukan *Feasibility Studies*
4. Contoh *Feasibility Report*





- Definisi *Feasibility Studies* -

Studi kelayakan(*feasibility studies*) adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui bahwa suatu proyek menguntungkan untuk dilaksanakan. Studi kelayakan dilakukan sebelum proyek dijalankan. Sedangkan aspek-aspek yang dianalisis dalam studi kelayakan adalah *financial benefit*, *macro economic benefit*, dan *social benefit*.



Setidaknya ada sepuluh faktor utama yang dapat menghambat *feasibility studies*, berikut ini adalah kesepuluh faktor tersebut :

- Faktor-faktor penghambat *Feasibility Studies* -

1. Dilakukan tanpa berpikir panjang.
2. Dilakukan sendirian(tidak menyewa ahli/konsultan).
3. Kurang mendeskripsikan proyek secara detail.
4. Kurang memperhatikan cakupan.
5. Terlalu tergesa-gesa dalam melakukan/menerapkannya.

6. Tim kurang profesional.
7. Tidak memilih konsultan yang sesuai dengan perusahaan.
8. Biaya terlalu mahal.
9. Pengambilan keputusan yang tidak tepat.
10. Asal menerima konsultan yang terlihat baik di awal.

Time value of money



Break event point

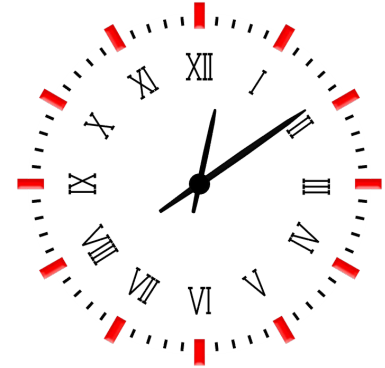
- Teknik Melakukan *Feasibility Studies* -

Time Value of Money

Arti sederhananya adalah nilai waktu uang atau uang yang didapat saat ini akan lebih berharga nilainya dibandingkan dengan beberapa waktu yang akan mendatang karena terkait dengan adanya inflasi, kebijakan pajak dari pemerintah, perubahan suku bunga, situasi politik yang terjadi.

Untuk dapat memahami benar istilah *time value of money*, berikut adalah sesuatu yang wajib diketahui :

1. Tabungan
2. Pinjaman Bank
3. Asuransi Penilaian Proyek



Break event point

Adalah suatu teknik yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara variabel – variabel keuangan seperti biaya tetap, biaya variabel, keuntungan perusahaan dan volume aktivitas atau sebuah titik impas ketika pengeluaran dan pendapatan dalam kondisi seimbang sehingga tidak ada keuntungan maupun kerugian. Model *Break Event Point* bisa dijalankan untuk perhitungan keuangan di perusahaan ketika perusahaan memang memiliki variabel biaya tetap dan biaya variabel.

Cara yang dapat dilakukan untuk melakukan analisa kelayakan bisnis ini meliputi :

1. Menentukan Ide
2. Penelitian menggunakan Metode Ilmiah
3. Evaluasi
4. Prioritas Usulan
5. Rencana Pelaksanaan
6. Pelaksanaan





- Contoh *Feasibility Report* -

A. LATAR BELAKANG USAHA

Di abad 21 ini dimana setiap orang dituntut untuk memiliki keahlian, ketrampilan dan juga kreatifitas sebagai nilai jual lebih pada dirinya untuk mendapatkan pekerjaan yang menjanjikan sesuai dengan ilmu dan bidangnya masing-masing. Apalagi sekarang ini dunia bisnis sudah menggunakan alat-alat teknologi dan informasi teknologi untuk memudahkan akses dan juga operasi usahanya.

Terlihat sekarang ini seperti usaha manufaktur yang dulunya masih menggunakan cara tradisional yaitu masih menggunakan sebagian besar tenaga manusia dan sekarang sudah tergantikan oleh mesin-mesin yang canggih dengan kemampuan memproduksi berkali-kali lipat daripada menggunakan tenaga manusia. Contoh lainnya seperti menjamurnya internet yang memberikan berbagai informasi tanpa batas. Untuk itu diperlukan pengetahuan yang luas tentang teknologi. Dengan pergeseran budaya dari menggunakan tenaga manusia menjadi tenaga mesin-mesin dan juga informasi teknologi, sehingga orang-orang yang tidak memiliki keahlian, keterampilan dan juga kreatifitas sebagai nilai jualnya akan tersingkir atau mengalami pemutusan hubungan kerja bagi mereka yang sudah mendapatkan pekerjaan atau menjadi pengangguran bagi mereka yang sedang mencari pekerjaan.

Semakin tingginya angka pengangguran di Indonesia selain karena kualitas sumber daya manusianya yang rendah juga disebabkan lebih sedikitnya jumlah lapangan pekerjaan dibandingkan jumlah tenaga kerja yang ada. Di Indonesia sudah banyak berdiri universitas-universitas yang dapat menghasilkan sumber daya manusia yang siap untuk terjun ke dunia kerja. Dengan jumlah universitas yang ada saat ini calon-calon tenaga kerja yang dihasilkan sangat banyak sedangkan pertumbuhan lapangan pekerjaan tidak sebanding. Apalagi ditambah harus bersaing dengan calon tenaga kerja asing dengan kualitas yang berbeda.

Usaha penjualan benda-benda yang dijadikan kado dan aksesoris yang merupakan peluang usaha yang menarik dikembangkan. Hal ini tingginya minat konsumen kota Malang untuk menjadikan benda-benda sebagai kado-kado seperti: dompet, tas, gelang dan lain-lain. Walaupun usaha ini cukup banyak di temui di kota Malang seperti: kudeishop aksesoris, istana kado, lima jari kado, victori dan lain-lainnya. Namun toko-toko penjualan kado masih jarang ditemui lokasi kampus UJE. Oleh karena itu, kami berminat melakukan penelitian terhadap usaha ini untuk mengetahui apakah usaha ini layak untuk dikembangkan di sekitar kampus UJE.

Peluang yang cukup menarik untuk pebisnis awal pendirian usaha penjualan

kado dan aksesoris di sekitar kampus UJE. Usaha penjualan kado dan aksesoris ini diberi nama "MELATI CANTIK" yang mana lokasi usaha ini direncanakan di daerah Malang tepatnya di Jalan Mawar Melati No. 25 Sukun Malang.

Dari semua aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek ekonomi, sosial dan politik, aspek yuridis dan lingkungan dan aspek antisipasi resiko.

B. ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

1. Bentuk Pasar

Untuk memasarkan produk kami, maka telah ditentukan tujuan pasar mana yang akan kami masuki, dalam hal ini ada 2 bentuk pasar, yaitu:

- Pasar produsen yang dipilih adalah pasar persaingan sempurna, karena usaha aksesoris ini dapat dijalankan oleh berbagai pihak selagi mereka mampu.
- Pasar konsumen yang dipilih adalah pasar konsumen dan pasar reseller, karena produk kami selain dibeli untuk digunakan pribadi juga dibeli untuk dijual kembali.

2. Mengukur dan Meramal Permintaan

Di asumsikan :

Jumlah toko aksesoris di Sukun = 10 toko

Jumlah pembeli tiap-tiap toko/hari = 5 orang

Jumlah pembeli di pasar = 50org x 30hr x 12bln = 18000 org

Harga rata-rata = Rp 50.000

Jumlah yang dibeli oleh rata-rata pembeli/tahun = 360 buah

Berdasarkan data yang diperoleh dapat diketahui berapa total permintaan pasar selama satu tahun, dengan menggunakan rumus:

$$Q = n \times p \times q$$

$$Q = 18.000 \text{org} \times \text{Rp} 50.000 \times 360 \text{buah}$$

$$Q = \text{Rp} 324.000.000.000$$

3. Meramal Permintaan Mendatang

Berdasarkan rata-rata jumlah kunjungan per orang perhari, rata-rata

pendapatan per kunjungan, berdasarkan jumlah pelanggan baru yang datang, dan berdasarkan besarnya pesanan yang diterima, maka dapat disimpulkan bahwa usaha ini akan dapat mengalami kemajuan setiap tahunnya.

4. Segmentasi, Target dan Posisi di Pasar

a. Segmentasi

Berdasarkan wilayah pemasaran, sikap dan kemampuan konsumen, yang akan menjadi segmen pemasaran produk ini adalah masyarakat yang ada di Jawa Timur.

b. Target

Setelah menentukan segmentasi pasar, maka yang akan dijadikan target pemasaran produk ini adalah pria dan wanita yang tinggal di daerah kota Malang dengan kisaran usia antara 12-40 tahun. Produk ini banyak diminati oleh masyarakat baik yang tinggal di kota maupun di daerah-daerah, karena produk ini memberikan kegunaan dan juga kepuasan karena keunikannya, kualitas, kuantitas produk tersebut dan dapat mengikuti selera pemakainya.

c. Posisi

Berdasarkan keunggulan yang dimiliki produk ini, seperti bahan baku yang berkualitas baik, desainnya yang unik, diferensiasi produk pada satu jenis, keberagaman produk yang dihasilkan dan proses produksi yang baik, serta dapat mengikuti selera konsumen, maka posisi produk ini adalah produk yang berkualitas tinggi dan akan disukai oleh target pemasaran produk ini.

5. Analisis Persaingan

Analisis persaingan ini dilakukan dengan SWOT analisis, yaitu:

a. Strength

- Memiliki tim yang berkreaitivitas tinggi, penuh inovasi dan terampil
- Memiliki teknologi yang handal secara kuantitas dan kualitas
- Lokasi berada pada tempat yang strategis
- Layanan yang memuaskan

b. Weak

- Karena usaha ini sudah banyak di kota Malang maka jumlah pesaing menjadi banyak

- c. Oportunity
 - Potensi cukup besar karena masyarakat kota Malang menyukai produk ini, karena produk ini didesain sesuai dengan selera dan berkualitas
- d. Threat
 - Krisis ekonomi dan menurunnya daya beli masyarakat
 - Munculnya pesaing modal yang kuat
 - Munculnya pesaing dengan kualitas yang lebih baik sesuai keinginan pasar

6. Bauran Pemasaran

a. Faktor Harga

Dalam usaha aksesoris ini harga produk yang ditawarkan berkisar dari 2.000-200.000 dengan kualitas yang baik pada masing-masing produk yang diproduksi.

b. Faktor Produk

Target yang dituju dalam usaha ini adalah pria dan wanita dengan kisaran usia 12-40 tahun, maka produk yang dihasilkan akan didesain dengan gambar dan bentuk yang unik, warna yang tidak norak, serta dapat mengikuti selera dan keinginan konsumen.

c. Faktor Promosi

Untuk memudahkan pelaksanaan penjualan, dilakukan usaha promosi. Upaya yang telah dilakukan untuk strategi pengiklanan baru terbatas pada pembuatan brosur dan pamflet yang kami sebar ke sekolah-sekolah, kampus-kampus dan tempat-tempat bimbingan belajar dan juga via internet.

Strategi publisitas dan public relation penting untuk meningkatkan ketertarikan konsumen, apabila dilakukan dengan baik strategi ini dapat menunjang strategi-strategi promosi lainnya yang akan dilakukan. Kegiatan yang berhubungan dengan publisitas dan publik relation ini adalah keikutsertaan dalam even-even lokal seperti pameran kebudayaan dan festival-festival. Berikut program periklanan yang direncanakan secara terperinci:

- 1) Pada tahun pertama promosi yang dilakukan sangat gencar, yaitu dengan menyebarkan poster, pamflet, dan brosur di Kota Malang dan via internet.
- 2) Grand opening yang akan dilaksanakan pada saat peresmian usaha ini, dimana pada saat itu perusahaan akan memberikan harga promosi untuk

menarik pelanggan agar tetap berlangganan dengan produk ini.

- 3) Pada tahun-tahun berikutnya, promosi yang dilakukan tidak jauh berbeda dari tahun pertama. Hanya kuantitasnya saja yang dikurangi.

d. Faktor Distribusi

Untuk pendistribusian produk ini, dilakukan melalui transportasi darat, karena daerah pemasarannya tidak begitu jauh.

C. ASPEK TEKNIK DAN TEKNOLOGI

1. Pemilihan dan Perencanaan Produk

Untuk menghasilkan aksesoris yang yang unik dan berkualitas diperlukan bahan baku dengan kualitas yang baik pula dan juga kreativitas dan inovasi yang tinggi dari tenaga kerjanya. Aksesoris yang dihasilkan atau diproduksi sendiri berupa dompet gelang, tas sandang, gantungan hp, dompet hp, bantal kursitamu, boneka, tirai manik-manik. Untuk aksesoris yang lainnya kami mengorder dari luar misalnya Batam, Bandung dan Jakarta. Untuk proses pembuatan dompet atau tas dilakukan dengan beberapa tahap. Pertama-tama potong pola pada busa, bahan kain dan puring sesuai dengan ukuran yang telah ditentukan. Kemudian jahit resleting pada bagian puring untuk membuat saku tas atau dompet. Setelah itu jahit bahan kain yang telah dibuat polanya dengan dilapisi busa dan puring. Setelah itu jahit tas atau dompet pada kedua sisi dan jahit resleting pada sisi bagian atas. Setelah berbentuk dompet pada bagian dalam ujung kain disirak agar benang tidak lepas. Untuk sentuhan akhir diberi hiasan sesuai selera.

2. Pemilihan Teknologi

Untuk membuat aksesoris ini teknologi yang digunakan sangat sederhana, tetapi dapat memproduksi barang dengan berkualitas, yaitu dengan menggunakan mesin jahit yang telah menggunakan tenaga listrik.

3. Perencanaan Jumlah Produksi

Dengan pemilihan teknologi yang canggih di atas, yaitu menggunakan mesin jahit dengan tenaga listrik, maka kapasitas produksi dapat dihasilkan 2 kali lipat dari pada menggunakan mesin yang manual yaitu sebanyak 50 buah.

4. Perencanaan Tata Letak Ruang

Tata letak ruangan pada suatu usaha sangat penting untuk direncanakan, sebab hal ini berkaitan dengan kegiatan operasional perusahaan yang nantinya akan berkaitan dengan pendapatan perusahaan. Untuk itu, pada usaha ini letak pabrik dengan gudang dan tempat pemasaran saling berdekatan. Hal ini bertujuan untuk mempermudah pengawasan terhadap karyawan yang sedang bekerja. Rencananya tempat produksi akan diletakkan di bagian paling belakang, kemudian gudang dan selanjutnya tempat pemasaran produk.

5. Pengawasan Kualitas

Agar kualitas produk tetap terjaga, maka hal yang paling penting dilakukan adalah pengawasan terhadap bahan baku yang seharusnya dilakukan oleh orang-orang yang telah dipercaya. Kemudian lakukan pengawasan terhadap proses produksi, apakah masih berjalan sebagaimana mestinya atau apakah ada sistem yang harus diperbaiki. Selain itu, pengawasan terhadap mesin juga perlu dilakukan supaya proses produksi tidak terhambat karena adanya mesin yang rusak dan harus diperbaiki.

D. ASPEK MANAJEMEN

1. Perencanaan (Planning)

Aspek manajemen pada bagian perencanaan dapat dikaji dari 3 sisi sebagai berikut:

- a. Pendekatan dalam membuat perencanaan berdasarkan pendekatan campuran
- b. Fungsi perencanaan dan rencana atau tujuan perencanaan antara lain:
- c. Bentuk perencanaannya antara lain perencanaan jangka panjang yaitu agar produk ini dapat diterima oleh masyarakat sehingga dapat menembus pasar lokal, nasional bahkan internasional. Perencanaan jangka menengah yaitu terus meningkatkan kualitas, inovasi dan kreativitas. Perencanaan jangka pendek yaitu agar penjualan tahun ini dapat terus meningkat sehingga memperoleh laba yang besar.

2. Pengorganisasian (Organizing)

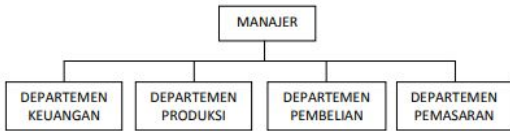
Agar usaha ini dapat berjalan lancar dan dapat mencapai target-target yang telah ditetapkan sesuai dengan misi dan visi usaha ini maka perlu dibentuk sebuah

organisasi dimana dalam organisasi ini terdiri dari 4 departemen, yaitu departemen keuangan, departemen produksi, departemen pembelian dan departemen pemasaran.

Dari pembagian departemen-departemen itu maka dapat ditentukan pembagian kerja dimana pada departemen keuangan melakukan pencatatan atas segala aktivitas aliran kas dan aliran persediaan dan juga menjadi kasir. Departemen produksi melakukan kegiatan produksi atau menghasilkan barang yang terdiri atas menjahit dan mendesain produk. Departemen pembelian melakukan kegiatan pembelian bahan baku serta sarana dan prasarana yang dibutuhkan demi kelangsungan operasional. Departemen pemasaran bertugas memasarkan produk baik yang dijual ditoko maupun mengantarkan pesanan ke konsumen, selain itu juga melakukan promosi ke masyarakat. Bentuk organisasi usaha ini adalah garis, karena bercirikan:

- a. Jumlah karyawan relatif sedikit
- b. Organisasi relatif kecil
- c. Karyawan saling mengenal secara akrab
- d. Spesialisasi kerja masih relatif rendah

Aga pembagian aktivitas kerja, hubungan fungsi dan aktivitas, serta tingkat spesialisasi aktivitas antar departemen terlihat jelas maka perlu disusun atau dibuat struktur organisasinya, yaitu sebagai berikut:



Keterangan

- 1. Manager
Tugasnya mengontrol aktivitas perusahaan secara keseluruhan dan melakukan kerja sama dengan pihak-pihak berkepentingan.
- 2. Departemen Keuangan
Tugasnya adalah untuk mengkoordinasi kegiatan keuangan perusahaan dan pengawasan serta pencatatan atas kegiatan keuangan. Selain itu departemen

keuangan juga merangkap tugas dari departemen lainnya.

- 3. Departemen Produksi
Tugasnya adalah mengkoordinasikan, memberi pengarahan dan pengawasan atas pelaksanaan kegiatan produksi, kualitas dan pemeliharaan mesin serta peralatan produksi.
- 4. Departemen Pembelian
Tugasnya adalah melakukan pembelian bahan baku untuk diproduksi dan juga persediaan untuk dijual.
- 5. Departemen Pemasaran
Tugasnya adalah merencanakan pemasaran produk, menetapkan strategi pemasaran, mencari pembeli, kondisi pesaing dan berbagai masalah eksternal.

E. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

1. Perencanaan Sumber Daya Manusia

Perencanaan yang akan kami tetapkan adalah perencanaan top-down di mana penentuan kualitas dan kuantitas sumber daya manusia yang akan direkrut telah disesuaikan dengan rencana yang menyeluruh dari perusahaan baik untuk jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Selain itu keputusan atas merekrut sumber daya manusia yang baru didasarkan atas keputusan bersama.

Pada tahap awal ini, jumlah tenaga kerja yang kami rencanakan adalah sebanyak tujuh orang yang terdiri dari:

- a. Manager : 1 orang dengan gaji @ Rp300.000
- b. Departemen Keuangan : 1 orang dengan gaji @ Rp250.000
- c. Departemen Produksi : 2 orang dengan gaji @ Rp250.000
- d. Departemen Pembelian : 1 orang dengan gaji @ Rp250.000
- e. Departemen Pemasaran : 1 orang dengan gaji @ Rp200.000

2. Kompensasi

Pemberian kompensasi akan diberikan kepada setiap karyawan ketika mengalami peningkatan penjualan pada waktu-waktu tertentu. Dan besarnya kompensasi adalah sebesar 5% dari laba yang diperoleh.

3. Keselamatan kerja

Program keselamatan kerja sangat penting agar setiap karyawan dapat bekerja

secara efektif dan efisien selain itu dapat meningkatkan produktivitas. Untuk itu program keselamatan kerja yang diberikan adalah memberi jatah waktu libur selama 1 hari kepada karyawan setiap minggunya.

F. ASPEK EKONOMI, SOSIAL DAN POLITIK

1. Dampak Ekonomi

Pendirian toko aksesoris & kado akan membawa akibat secara khusus terhadap struktur ekonomi masyarakat di lingkungan pendirian toko aksesoris & kado, hal ini dapat dilihat dari peningkatan penghasilan karyawan. Di mana pendapatan rata-rata pekerja akan meningkat dengan gaji yang diterimanya ditambah bonus-bonus yang diberikan apabila jumlah konsumen yang membeli berbagai aksesoris & kado lebih banyak jumlahnya dari waktu- waktu biasanya. Meningkat akibat ketertarikan yang besar pada konsumen terhadap aksesoris-aksesoris dan kado-kado yang dijual di toko kami.

2. Dampak Sosial

Pendirian toko aksesoris & kado yang beralamat di Mawar Melati No. 25 ini akan memberikan produk dan jasa kepada seluruh kalangan masyarakat baik dari anak-anak sampai orang dewasa. Dengan adanya rencana pendirian toko aksesoris & kado ini akan membuka peluang untuk menyerap tenaga kerja langsung disekitar lokasi pendirian usaha bisnis ini. Selain itu juga meningkatkan kreativitas anak muda baik disekitar lingkungan bisnis maupun diluar lingkungan bisnis. Hal ini juga membantu program pemerintah dalam menanggulangi masalah keterbatasan lapangan pekerjaan dan masalah mengenai ketenagakerjaan serta meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.

Pendirian toko aksesoris & kado ini akan membawa perubahan tingkat pengetahuan dan perilaku kehidupan, baik bagi karyawan itu sendiri maupun bagi masyarakat sekitar lokasi pendirian toko aksesoris & kado. Perubahan bagi karyawan dapat dilihat melalui kemahiran karyawan dalam mengelola bisnis, mengoperasikan peralatan yang ada serta dapatmenyalurkan kreativitas dari masing-masing karyawan. Dengan adanya bisnis ini kemahiran penggunaan alat-alat untuk membua taksesoris dan kado oleh karyawan diharapkan bertambah sehingga secara langsung dan tidak langsung, jasa ini dapat ikut serta dalam usaha meningkatkan keterampilan masyarakat.

G. ASPEK YURIDIS

Untuk menjalankan usaha ini, kami akan meminta surat izin kepada Pemda setempat dimulai dari RT/RW dan Kelurahan sebagai lembaga yang berwenang. Hal ini dimaksudkan agar toko aksesoris dan kado yang kami dirikan ini memiliki nilai kekuatan hukum sebagai suatu badan usaha.

H. ASPEK LINGKUNGAN HIDUP

Pendirian toko aksesoris dan kado di Jalan Mawar Melati No.25 Sukun sesuai dengan alternatif terbaik menurut analisis lokasi yang nantinya baik secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi masyarakat sekitar lingkungan di lokasi toko aksesoris dan kado dan pertumbuhan ekonomi masyarakat tersebut.

Sejalan dengan perkembangan bisnis yang pesat dewasa ini dan kemungkinan di masa yang datang, serta menyadari kemungkinan dampaknya terhadap lingkungan, maka pengembangan bisnis yang dijalankan adalah pengembangan yang ramah lingkungan. Berdasarkan kebijakan tersebut, setiap kegiatan bisnis berkewajiban melaksanakan upaya menyeimbangkan dan melestarikan sumber daya alam serta mencegah timbulnya kerusakan dan pencemaran lingkungan hidup sebagai akibat dari kegiatan bisnis ini.

Dalam tahap pembinaan melalui kegiatan dibalai-balai Litbank bisnis, telah dilakukan upaya pencegahan pencemaran lingkungan yang disebabkan oleh kegiatan bisnis dengan memberikan informasi tentang teknologi pengendalian pencemaran bisnis serta bantuan penelitian dan pengembangan dalam pengelolaan limbah atau sisa buangan bisnis. Khususnya untuk kelompok industri kecil, pemerintah berkewajiban melakukan pengamanan dan pengawasan terhadap pencemaran. Hal tersebut dapat dilakukan dengan memberikan izin lokasi mana yang bersih lingkungan dan mana yang perlu diadakan pengamanan dan pengawasan terhadap pencemaran yang akan terjadi.

I. ASPEK FINANSIAL

1. Rencana Keuangan

Rencana keuangan mencakup seluruh masalah keuangan perusahaan, baik pendapatan maupun biaya-biaya mulai dari investasi awal sampai dengan rencana pendapatan ke depan. Pada rencana keuangan ini direncanakan untuk dua belas (12) bulan ke depan.

2. Rencana Kebutuhan Keuangan

Tujuan dari rencana kebutuhan keuangan adalah meringkas secara terperinci tentang biaya-biaya pengembangan dan operasional bisnis, memproyeksikan kebutuhan pendanaan, memproyeksikan keuntungan yang diharapkan dan lainnya. Toko aksesoris membutuhkan modal yang cukup besar. Perlengkapan dan peralatan yang dibutuhkan oleh perusahaan serta biayanya pada awal investasi tergambar pada tabel berikut.

Tabel 1. INVESTASI AWAL				
NO	ITEM	JUMLAH/UNIT	BIAYA/UNIT	TOTAL
1	Mesin jahit biasa	2	Rp500,000.00	Rp1,000,000.00
2	Sewa gedung	1	Rp10,200,000.00	Rp10,200,000.00
3	Renovasi toko		Rp250,000.00	Rp250,000.00
4	Asuransi		Rp300,000.00	Rp300,000.00
5	AC	1	Rp2,000,000.00	Rp2,000,000.00
6	DVD	1	Rp500,000.00	Rp500,000.00
7	Etalase	1	Rp300,000.00	Rp300,000.00
8	Cermin	1	Rp15,000.00	Rp15,000.00
9	Meja	1	Rp50,000.00	Rp50,000.00
10	Kalkulator	1	Rp50,000.00	Rp50,000.00
11	Buku keuangan & alat tulis		Rp15,000.00	Rp15,000.00
12	Gantungan Aksesoris	2	Rp50,000.00	Rp100,000.00
13	Gantungan Kertas kado	1	Rp30,000.00	Rp30,000.00
14	Gunting kain	2	Rp20,000.00	Rp40,000.00
15	Gunting kertas	2	Rp2,000.00	Rp4,000.00
16	Alat selotip	1	Rp5,000.00	Rp5,000.00
17	Hekter	1	Rp2,000.00	Rp2,000.00
18	Pisau carter	1	Rp2,000.00	Rp2,000.00
19	Lampu flip-flop		Rp15,000.00	Rp15,000.00
20	Kertas gradasi	3	Rp4,000.00	Rp12,000.00
21	Sapu, kain pel, keset	1	Rp30,000.00	Rp30,000.00
22	Pembersih kaca	1	Rp10,000.00	Rp10,000.00
23	Tong sampah	1	Rp5,000.00	Rp5,000.00
				Rp14,935,000.00

Tabel 2. MODAL KERJA

NO	ITEM	JUMLAH	BIAYA SATUAN	TOTAL
1	Benang jahit	2 buah	Rp2,500.00	Rp5,000.00
2	Pita kado	3 buah	Rp5,000.00	Rp15,000.00
3	Kertas kado	1 kodi	Rp20,000.00	Rp20,000.00
4	Plastik toko			Rp60,000.00
5	Kain:			
	a. Dompot-gelang	2 m	Rp20,000.00	Rp40,000.00
	b. Sarung bantal	5 m	Rp20,000.00	Rp100,000.00
	c. Jilbab	12 m	Rp15,000.00	Rp180,000.00
	d. Daur Sampah	1 m	Rp5,000.00	Rp5,000.00
6	Busa:			
	a. Dompot-gelang	2 m	Rp3,000.00	Rp6,000.00
	b. Sarung bantal	3 bungkus	Rp25,000.00	Rp75,000.00
	c. Daur Sampah	1 m	Rp3,000.00	Rp3,000.00
7	Resleting	2 lusin		Rp25,000.00
8	Batu hiasan jilbab			Rp600,000.00
9	Hiasan dompet	1 lusin		Rp25,000.00
10	Selotip	1 buah	Rp1,000.00	Rp1,000.00
11	Isi heker	1 kotak	Rp2,000.00	Rp2,000.00
12	Penjahit			Rp5,000.00
13	Tinta Timbul	1 set		Rp15,000.00
14	Tinta Popcorn	1 set		Rp20,000.00
15	Mug Polos	1 lusin		Rp35,000.00
16	Besi pengait	1 lusin		Rp5,000.00
17	Sampah kering	1 kg		Rp5,000.00
				Rp1,247,000.00

Tabel 3. PENDAPATAN DAN BIAYA-BIAYA

PENDAPATAN DAN BIAYA	PER BULAN	PER TAHUN
PENDAPATAN		
Jasa bungkus kado	Rp10,000.00	
Jasa pengiriman barang	Rp150,000.00	
	Rp160,000.00	
BIAYA-BIAYA		
Biaya Operasional		
Gaji karyawan	Rp1,800,000.00	Rp21,600,000.00
Sewa	Rp850,000.00	Rp10,200,000.00
Penyusutan peralatan	Rp70,000.00	Rp840,000.00
Perlengkapan	Rp650,000.00	Rp7,800,000.00
Utilitis	Rp300,000.00	Rp3,600,000.00
	Rp3,670,000.00	Rp44,040,000.00
Biaya Praoperasional		
Asuransi	Rp25,000.00	Rp300,000.00
Iklan		Rp150,000.00
Bunga		Rp3,500,000.00
		Rp3,950,000.00

HARGA POKOK PRODUKSI

NO	UNIT		KETERANGAN		
	BULAN	TAHUN			
1	8	96	Dompot-gelang		
			BBB		Rp50,000.00
			BTKL		Rp60,000.00
			BOP :		
			Busa	Rp6,000.00	
			Benang (Rp5000 / 50brg x 8bh)	Rp800.00	
			Resleting (Rp25,000 / 26brg x 8bh)	Rp7,692.00	Rp14,492.00
			HPPProduksi per bulan		Rp124,492.00
			HPPProduksi setahun		Rp1,493,904.00
2	15	90	Sarung Bantal		
			BBB		Rp100,000.00
			BTKL		Rp60,000.00
			BOP :		
			Busa	Rp75,000.00	
			Benang (Rp5000 / 50brg x 15bh)	Rp1,500.00	
			Resleting (Rp25,000 / 26brg x 15bh)	Rp14,423.00	Rp90,923.00
			HPPProduksi per 2 bulan		Rp250,923.00
			HPPProduksi setahun		Rp1,505,538.00

3	12	48	Jilbab batu-batu		
			BBB		Rp160,000.00
			BTKL		Rp60,000.00
			BOP :		
			Batu hiasan jilbab	Rp600,000.00	
			Benang (Rp5000 / 50brg x 12bh)	Rp1,200.00	
			Obras (Rp3,500 x 12bh)	Rp42,000.00	Rp643,200.00
			HPProduksi per 3 bulan		Rp863,200.00
			HPProduksi setahun		Rp3,452,920.00
4	6	36	Gantungan Peralatan tulis		
			BBB		Rp5,000.00
			BTKL		Rp60,000.00
			BOP :		
			Busa (Rp3,000 / 12brg x 6bh)	Rp1,500.00	
			Benang (Rp5000 / 50brg x 6bh)	Rp600.00	
			Kain (Rp5,000 / 12brg x 6bh)	Rp2,500.00	
			Besi pengait (Rp5,000 / 9brg x 6bh)	Rp3,333.00	Rp7,933.00
			HPProduksi per 2 bulan		Rp72,933.00
			HPProduksi setahun		Rp437,598.00

5	6	24	Mug Design (tinta timbul)		
			BBB		Rp20,000.00
			BTKL		Rp60,000.00
			BOP :		Rp15,000.00
			HPProduksi per 3 bulan		Rp95,000.00
			HPProduksi setahun		Rp380,000.00
6	6	24	Mug Design (tinta popcorn)		
			BBB		Rp20,000.00
			BTKL		Rp60,000.00
			BOP :		Rp20,000.00
			HPProduksi per 3 bulan		Rp100,000.00
			HPProduksi setahun		Rp400,000.00
7	3	36	Sandal Plastik		
			BBB		Rp1,500.00
			BTKL		Rp60,000.00
			BOP :		
			Busa (Rp3,000 / 12brg x 3pcs)	Rp750.00	
			Benang (Rp5000 / 50brg x 3pcs)	Rp300.00	
			Kain (Rp5,000 / 12brg x 3pcs)	Rp1,250.00	Rp2,300.00
			HPProduksi per bulan		Rp63,800.00
			HPProduksi setahun		Rp765,600.00

8	3	18	Tas Plastik		
			BBB		Rp2,000.00
			BTKL		Rp60,000.00
			BOP :		
			Busa (Rp3,000 / 12brg x 3bh)	Rp750.00	
			Benang (Rp5000 / 50brg x 3bh)	Rp300.00	
			Resleting (Rp25,000 / 26brg x 3bh)	Rp2,885.00	
			Besi pengait (Rp5,000 / 9brg x 3bh)	Rp1,667.00	Rp5,602.00
			HPProduksi per 2 bulan		Rp67,602.00
			HPProduksi setahun		Rp405,612.00

J. KESIMPULAN

Dari analisis yang komprehensif perihal usaha aksesoris dan kado dapat disimpulkan beberapa hal, yaitu:

1. Mengingat persaingan dengan usaha yang sejenis masih relative rendah khususnya di daerah Air Tawar Barat karena sebagian besar toko-toko aksesoris terpusat di daerah pasar, maka masih terdapat pasar yang luas bagi toko-toko sejenis untuk membuka usahanya.
2. Pemasaran yang direncanakan oleh toko aksesoris dan kado ini telah sesuai dengan situasi dan kondisi masyarakat Kota Malang. Selain itu toko ini dilengkapi dengan fasilitas pemasaran lewat internet sehingga memudahkan bagi pelanggan atau calon pelanggan terutama yang berada di daerah-daerah untuk membeli produk-produk sesuai dengan selera pelanggan.
3. Mengenai masalah teknologi, kami menggunakan mesin jahit biasa karena jumlah produksi disesuaikan dengan permintaan sehingga mesin jahit yang kami miliki sebanyak dua buah.
4. Jika memiliki latar belakang keuangan dan pemasaran kuat serta didukung oleh administrasi dan sumber daya manusia yang berkualitas, pihak manajemen akan dapat menjalankan usaha ini sebagaimana mestinya.
5. Dana yang dibutuhkan untuk investasi bisnis ini masih tergolong relatif kecil namun menghasilkan cashflow yang sangat menarik mengingat pemilik modal hanya perlu menanamkan modalnya sekali saja dan walaupun juga menggunakan utang, jumlahnya tidak terlalu besar dan dapat dilunasi dalam jangka waktu kurang dari 2 tahun.
6. Usaha aksesoris ini tidak menimbulkan pencemaran lingkungan karena sisa-sisa bahan hasil produksi berupa sampah kering selain itu masih dapat digunakan.

Dari keseluruhan aspek, yaitu aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen, sumber daya manusia, finansial, ekonomi, sosial dan politik, lingkungan hidup, lingkungan industri, bisnis aksesoris dan kado ini dinyatakan layak.

Referensi

1. <http://asriman.com/keuntungan-membuat-studi-kelayakan-proyek-atau-project-feasibility-study/>
2. <https://groundfloorpartners.com/common-feasibility-study-mistakes-and-how-to-avoid-them/>
3. <https://zobisnis.com/materi-analisa-studi-kelayakan/>
4. Windardini, Propaningtyas Febry. 2012. *Laporan Studi Kelayakan Bisnis Aksesoris dan Kado "Melati Cantik"*. Malang : Universitas Gajayana Malang



Terima kasih!

File presentasi ini bisa didapatkan melalui tautan berikut : <https://goo.gl/fFdEjd>