

**ANALISIS STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN BISNIS BUTIK
MYFASHIONPROJECT DI PEKANBARU**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S1) Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Riau
Pekanbaru*



SKRIPSI

Oleh:

SESPINOZA FARMASIA

NPM: 175210464

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

PEKANBARU

2021



UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Kaharudin Nasution No. 113 Perhentian Marpoyan
Telp. (0761) 674674 Fax: (0761) 6748834 Pekanbaru 28284

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : SESPINOZA FARMASIA
NPM : 175210464
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Keuangan
Judul Skripsi : ANALISIS STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN BISNIS BUTIK
MYFASHIONPROJECT DI PEKANBARU

Disahkan Oleh:
Pembimbing


Dr. Hamdi Agustin, SE., MM

Diketahui :

Dekan



(Dr. Firdaus AR, SE., M.Si., AK., CA)

Ketua Program Studi

(Abd. Razak Jer, SE., M.Si)



UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No.113 Perhentian Marpoyan
Telp.(0761) 674674 Fax. (0761) 6748834 Pekanbaru-28284

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Sespinoza Farmasia
NPM : 175210464
Program Studi : Manajemen S1
Konsentrasi : Keuangan
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Sponsor : Dr. Hamdi Agustin, SE., MM
Judul Skripsi : Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Butik
MyFashionProject di Pekanbaru

No	Waktu	Catatan	Berita Acara	Paraf
		Sponsor		Sponsor
1.	23/12/2020	x	- Penulisan proposal disesuaikan dengan standar. - Buat data penjualan dilator. belakang masalah. - Rumusan point 1 dan 2 dihapus.	
2.	26/12/2020	x	- Tambahkan no halaman. - Hapus kata bab 1,2,3. - Tambahkan latar belakang. - Spasi harus 2.	
3.	27/12/2020	x	- Hapus watermark.	
4.	10/01/2021	x	- Acc ujian seminar proposal.	
5	13/06/2021	x	- Tahun peneltian diperbaiki. - Cek lagi semua angka-angka dalam perhitungan. - Harga emas pada analisis GVM cari harga th 2021. - Angka DF pada analisis NPV diganti 7%.	
6	19/06/2021	x	- Investasi awal ditambahkan - Perbaiki semua perhitungan	
7	20/06/2021	x	- Perbaiki IRR,GVM,ISR	

8	21/06/2021	x	- Tambahkan sub bab pembahasan	
9	25/06/2021	x	- Acc ujian seminar hasil	

Pekanbaru, 27 Juli 2021
Wakil Dekan I


Dr. Hj. Elyan Sastraningsih, SE., M.Si



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Alamat : Jalan Kaharuddin Nst Km 11 No 113 Marpoan Pekanbaru Telp 647647

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI / MEJA HIJAU

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau No: 690/KPTS/FE-UIR/2021, Tanggal 09 Juli 2021, Maka pada Hari Senin 12 Juli 2021 dilaksanakan Ujian Oral Komprehensif/Meja Hijau Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau pada Program Studi **Manajemen** Tahun Akademis 2020/2021.

- | | |
|-------------------------|---|
| 1. Nama | : Sespinoza Farmasia |
| 2. NPM | : 175210464 |
| 3. Program Studi | : Manajemen S1 |
| 4. Judul skripsi | : Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Butik Myfashionproject di Pekanbaru. |
| 5. Tanggal ujian | : 12 Juli 2021 |
| 6. Waktu ujian | : 60 menit. |
| 7. Tempat ujian | : Ruang Sidang Meja Hijau Fakultas Ekonomi UIR |
| 8. Lulus Yudicium/Nilai | : Lulus (A) 81 |
| 9. Keterangan lain | : Aman dan lancar. |

PANITIA UJIAN

Ketua

Dr. H. Ellvan Sastraningsih, SE., M.Si
Wakil Dekan Bidang Akademis

Dosen penguji :

1. Dr. Hamdi Agustin, SE., MM
2. Azmansyah, SE., M.Econ
3. Poppy Camenia Jamil, SE., M.S.M

Notulen

1. Randi Saputra, SE., MM

Sekretaris

Abd. Razak Jer, SE., M.Si
Ketua Prodi Manajemen

(.....)
(.....)
(.....)

(.....)



Pekanbaru, 12 Juli 2021
Mengetahui
Dekan,

Dr. Eridaus AR, SE., M.Si., Ak., CA

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS ISLAM RIAU
Nomor : 690 / Kpts/FE-UIR/2021
TENTANG PENETAPAN DOSEN PENGUJI SKRIPSI MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Menimbang : 1. Bahwa untuk menyelesaikan studi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Riau dilaksanakan ujian skripsi / oral comprehensive sebagai tugas akhir dan untuk itu perlu ditetapkan mahasiswa yang telah memenuhi syarat untuk ujian dimaksud serta dosen penguji
2. Bahwa penetapan mahasiswa yang memenuhi syarat dan penguji mahasiswa yang bersangkutan perlu ditetapkan dengan surat keputusan Dekan.

Mengingat : 1. Undang-undang RI Nomor: 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional
2. Undang-undang RI Nomor: 14 Tahun 2005 Tentang Guru dan Dosen
3. Undang-undang RI Nomor: 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi.
4. Peraturan Pemerintah RI Nomor: 4 Tahun 2014 Tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi
5. Statuta Universitas Islam Riau Tahun 2018.
6. SK. Pimpinan YLPI Daerah Riau Nomor: 006/Skep/YLPI/II/1976 Tentang Peraturan Dasar Universitas Islam Riau.
7. Surat Keputusan BAN PT Depdiknas RI :
a. Nomor : 2806/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Eko. Pembangun
b. Nomor : 2640/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Manajemen
c. Nomor : 2635/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Akuntansi S1
d. Nomor : 1036/SK/BAN-PT/Akred/Dipl-III/IV/2019, tentang Akreditasi D.3 Akuntansi.

MEMUTUSKAN

Menetapkan : 1. Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau yang tersebut di bawah ini:

N a m a : Sespinoza Farmasia
N P M : 175210464
Program Studi : Manajemen S1
Judul Skripsi : Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Butik Myfashionproject di Pekanbaru.

2. Penguji ujian skripsi/oral kompreh ensive mahasiswa tersebut terdiri dari:

NO	Nama	Pangkat/Golongan	Bidang Diuji	Jabatan
1	Dr. Hamdi Agustin, SE., MM	Lektor Kepala, D/a	Materi	Ketua
2	Azmansyah, SE., M.Econ	Lektor, C/c	Sistematika	Sekretaris
3	Poppy Camenia Jamil, SE., M.S.M	Assisten Ahli, C/b	Lektor Kepala, D/a	Anggota
4			Penyajian	Anggota
5			Bahasa	Anggota
6	Randi Saputra, SE., MM	Non Fungsional C/b	-	Notulen
7			-	Saksi II
8			-	Notulen

3. Laporan hasil ujian serta berita acara telah disampaikan kepada pimpinan Universitas Islam Riau selambat-lambatnya 1 (satu) minggu setelah ujian dilaksanakan.
4. Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan dengan ketentuan bila terdapat kekeliruan akan segera diperbaiki sebagaimana mestinya.
Kutipan : Disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.



Ditetapkan di : Pekanbaru
Pada Tanggal : 12 Juli 2021
Dekan

Firdaus AR
Dr. Firdaus AR, SE., M.Si., Ak., CA

Tembusan : Disampaikan pada :

1. Yth : Bapak Koordinator Kopertis Wilayah X di Padang
2. Yth : Bapak Rektor Universitas Islam Riau di Pekanbaru
3. Yth : Sdr. Kepala Biro Keuangan UIR di Pekanbaru
4. Yth : Sdr. Kepala BAAK UIR di Pekanbaru

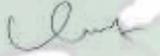
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No 113 Marpoyan Pekanbaru Telp 647647

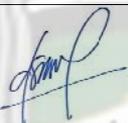
BERITA ACARA SEMINAR HASIL PENELITIAN SKRIPSI

Nama : Sespinoza Farmasia
NPM : 175210464
Jurusan : Manajemen / S1
Judul Skripsi : Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Butik Myfashionproject di Pekanbaru.
Hari/Tanggal : Senin 12 Juli 2021
Tempat : Ruang Sidang Fakultas Ekonomi UIR

Dosen Pembimbing

No	Nama	Tanda Tangan	Keterangan
1	Dr. Hamdi Agustin, SE., MM		

Dosen Pembahas / Penguji

No	Nama	Tanda Tangan	Keterangan
1	Azmansyah, SE., M.Econ		
2	Poppy Camenia Jamil, SE., M.S.M		

Hasil Seminar : *)

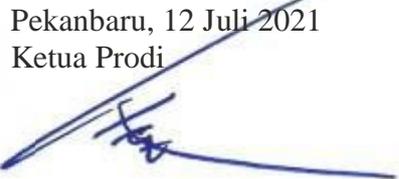
1. Lulus (Total Nilai)
2. Lulus dengan perbaikan (Total Nilai **80**)
3. Tidak Lulus (Total Nilai)

Mengetahui
An.Dekan


Dr. Hj. Ellyan Sastraningsih, SE., M.Si
Wakil Dekan I



Pekanbaru, 12 Juli 2021
Ketua Prodi


Abd. Razak Jer, SE., M.Si

*) Coret yang tidak perlu

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Alamat : Jalan Kaharuddin Nst Km 11 No 113 Marpoyan Pekanbaru Telp 647647

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

Nama : Sespinoza Farmasia
NPM : 175210464
Judul Proposal : Studi Kelayakan Rencana Pendirian Bisnis Butik di Pekanbaru.
Pembimbing : 1. Dr. Hamdi Agustin, SE., MM
Hari/Tanggal Seminar : Rabu 03 Maret 2021

Hasil Seminar dirumuskan sebagai berikut :

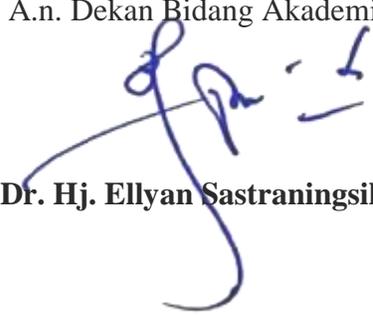
1. Judul : Disetujui dirubah/perlu diseminarkan *)
2. Permasalahan : Jelas/masih kabur/perlu dirumuskan kembali *)
3. Tujuan Penelitian : Jelas/mengambang/perlu diperbaiki *)
4. Hipotesa : Cukup tajam/perlu dipertajam/di perbaiki *)
5. Variabel yang diteliti : Jelas/Kurang jelas *)
6. Alat yang dipakai : Cocok/belum cocok/kurang *)
7. Populasi dan sampel : Jelas/tidak jelas *)
8. Cara pengambilan sampel : Jelas/tidak jelas *)
9. Sumber data : Jelas/tidak jelas *)
10. Cara memperoleh data : Jelas/tidak jelas *)
11. Teknik pengolahan data : Jelas/tidak jelas *)
12. Daftar kepustakaan : Cukup/belum cukup mendukung pemecahan masalah Penelitian *)
13. Teknik penyusunan laporan : Telah sudah/belum memenuhi syarat *)
14. Kesimpulan tim seminar : Perlu/tidak perlu diseminarkan kembali *)

Demikianlah keputusan tim yang terdiri dari :

No	Nama	Jabatan pada Seminar	Tanda Tangan
1.	Dr. Hamdi Agustin, SE., MM	Ketua	1. 
2.	Azmansyah, SE., M.Econ	Anggota	2. 
3.	Poppy Camenia Jamil, SE., M.S.M	Anggota	3. 

*Coret yang tidak perlu

Mengetahui
A.n. Dekan Bidang Akademis


Dr. Hj. Ellyan Sastraningsih, SE., M.Si



Pekanbaru, 03 Maret 2021
Sekretaris,


Abd. Razak Jer, SE., M.Si

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU
Nomor: 1572/Kpts/FE-UIR/2020
TENTANG PENUNJUKAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA S1
Bismillahirrohmanirrohim
DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU

- Menimbang: 1. Surat penetapan Ketua Jurusan / Program Studi Manajemen tanggal 12 November 2020 tentang penunjukan Dosen Pembimbing skripsi mahasiswa.
2. Bahwa dalam membantu mahasiswa untuk menyusun skripsi sehingga Mendapat hasil yang baik perlu ditunjuk Dosen Pembimbing yang Akan memberikan bimbingan sepenuhnya terhadap mahasiswa tersebut

- Mengingat: 1. Surat Mendikbud RI:
a. Nomor: 0880/U/1997 c.Nomor: 0378/U/1986
b. Nomor: 0213/0/1987 d.Nomor: 0387/U/1987
2. Surat Keputusan BAN PT Depdiknas RI :
a. Nomor : 192/SK/BAN-PT/Ak.XVI/S/IX/2013, tentang Akreditasi Eko. Pembangun
b. Nomor : 197/SK/BAN-PT/Ak.XVI/S/IX/2013, tentang Akreditasi Manajemen
c. Nomor : 197/SK/BAN-PT/Ak.XVI/S/IX/2013, tentang Akreditasi Akuntansi S1
d. Nomor : 001/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/I/2014 Tentang Akreditasi D.3 Akuntansi
3. Surat Keputusan YLPI Daerah Riau
a. Nomor: 66/Skep/YLPI/II/1987
b. Nomor: 10/Skep/YLPI/IV/1987
4. Statuta Universitas Islam Riau Tahun 2013
5. Surat Edaran Rektor Universitas Islam Riau tanggal 10 Maret 1987
a. Nomor: 510/A-UIR/4-1987

MEMUTUSKAN

- Menetapkan: 1. Mengangkat Saudara - saudara yang tersebut namanya di bawah ini sebagai pembimbing dalam penyusunan skripsi yaitu:

No	N a m a	Jabatan/Golongan	Keterangan
1	Dr. Hamdi Agustin, SE., MM	Lektor Kepala, D/a	Pembimbing

2. Mahasiswa Yang Dibimbing Adalah:
N A M A : Sespinoza Farmasia
N P M : 175210464
Jusan/Jenjang Pendd. : Manajemen / S1
Judul Skripsi : Studi Kelayakan Rencana Pendirian Bisnis Butik Di Pekanbaru
3. Tugas Pembimbing Adalah Berpedoman Kepada Surat Keputusan Rektor Universitas Islam Riau Nomor: 52/UIR/Kpts/1989 tentang pedoman penyusunan skripsi mahasiswa di lingkungan Universitas Islam Riau.
4. Dalam pelaksanaan bimbingan supaya memperhatikan usul dan saran dari forum seminar proposal.
5. Kepada pembimbing diberikan honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Riau.
6. Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bila terdapat kekeliruan dalam keputusan ini segera akan ditinjau kembali.
- Kutipan: Disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan menurut semestinya.

Ditetapkan di: Pekanbaru
Pada Tanggal: 13 November 2020
Dekan,



Dr. Firdaus AR, SE., M.Si., Ak., CA

Tembusan : Disampaikan pada:

1. Yth : Bapak Rektor Universitas Islam Riau
2. Yth : Sdr. Kepala Biro Keuangan UIR di Pekanbaru.



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS EKONOMI

الجامعة الإسلامية البريوتية

Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62 761 674834 Email : fekon@uir.ac.id Website : www.ac.uir.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau menerangkan bahwa mahasiswa dengan identitas berikut:

NAMA : SESPINOZA FARMASIA
NPM : 175210464
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN BISNIS BUTIK MYFASHIONPROJECT DI PEKANBARU
PEMBIMBING : DR. HAMDY AGUSTIN, SE., MM

Dinyatakan sudah memenuhi syarat batas maksimal plagiarisme yaitu **16%** (enam belas persen) pada setiap subbab naskah skripsi yang disusun.

Demikianlah surat keterangan ini di buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 26 Juni 2021

Ketua Program Studi Manajemen

Abd Razak Jer, SE., M.Si

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis ini, Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana, baik di Universitas Islam Riau maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis saya ini murni gagasan, dan penilaian saya sendiri atau tanpa bantuan pihak manapun, kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat, karya pendapat yang ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi Akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi ini.

Pekanbaru, 27 Juli 2021

Saya yang membuat pernyataan,



SESPINOZA FARMASIA
NPM. 175210464

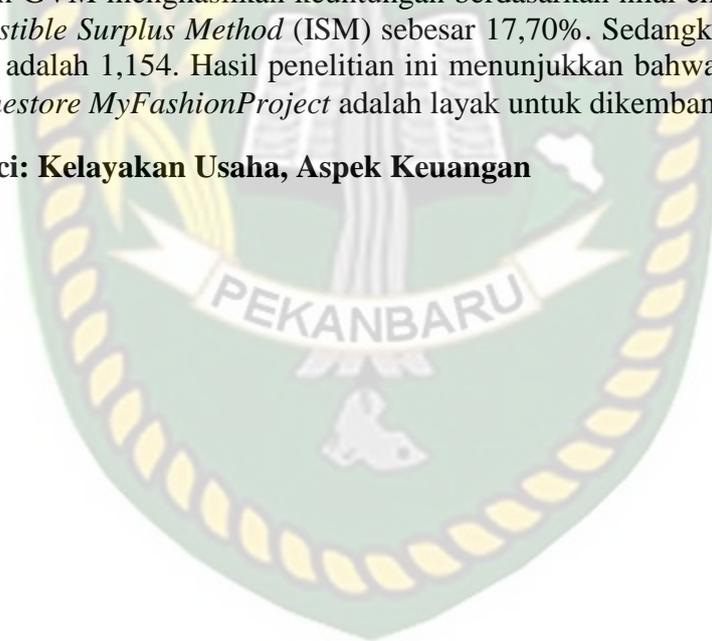
MYFASHIONPROJECT DI PEKANBARU

Oleh: SESPINOZA FARMASIA

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah usaha *homestore MyFashionProject* layak untuk dikembangkan. Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh butik yang sukses pada tahun 2017-2021. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa aspek finansial konvensional berdasarkan analisis *Payback Period* (PP), adalah dalam 2 tahun 6 bulan 18 hari. *Net Present Value* (NPV) yaitu Rp9.053.930. Penggunaan metode *Profitability Index* (PI) yaitu 1,7805. *Internal Rate of Return* (IRR) 41,10%. *Break Event Point* (BEP) tahun 2021-2025 secara berturut-turut penjualan sebanyak 7 produk dan BEP (Rp) dari tahun 2021-2025 adalah 259.000, 284.900, 313.390, 344.729, 379.204. Berdasarkan hasil perhitungan GVM menghasilkan keuntungan berdasarkan nilai emas sebesar 1,98 gram. *Investible Surplus Method* (ISM) sebesar 17,70%. Sedangkan analisis *Gold Index* (GI) adalah 1,154. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha *Homestore MyFashionProject* adalah layak untuk dikembangkan.

Kata Kunci: Kelayakan Usaha, Aspek Keuangan



ANALISIS STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN BISNIS BUTIK MYFASHIONPROJECT DI PEKANBARU

By: *SESPINOZA FARMASIA*

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out whether the MyFashionProject homestore business is feasible to develop. The type of data used is quantitative data. The population used in this study were all successful boutiques in 2017-2021. Data collection techniques in this study using a questionnaire. The results of this study indicate that the conventional financial aspect based on the analysis of the Payback Period (PP), is in 2 years 6 months 18 days. Net Present Value (NPV) is IDR 9,053,930. The use of the Profitability Index (PI) method is 1.7805. Internal Rate of Return (IRR) 41.10%. Break Event Point (BEP) for 2021-2025 consecutively sales of 7 products and BEP (Rp) from 2021-2025 is 259.000, 284.900, 313.390, 344.729, 379.204. Based on the calculation results, GVM generates a profit based on the gold value of 1.98 grams. Investible Surplus Method (ISM) of 17.70%. While the analysis of the Gold Index (GI) is 1.154. The results of this study indicate that the MyFashionProject Homestore business development is feasible to develop.

Keywords: *Business Feasibility, Financial Aspect*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya yang senantiasa menyertai, membimbing, memberikan kesehatan, kekuatan, ketenangan, dan keyakinan bagi penulis sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi yang berjudul **Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Butik MyFashionProject Di Pekanbaru** ini diajukan sebagai salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Program Manajemen S-1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.

Penulis sadar bahwa tanpa bantuan, bimbingan, dan nasihat yang diberikan dari berbagai pihak, skripsi ini pasti tidak dapat terselesaikan dengan baik. Oleh sebab itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua, PAPA dan MAMA tercinta yang menjadi alasan penulis untuk tetap semangat menggapai cita-cita. Terima kasih atas nasehat, doa, kesabaran, pengorbanan yang tak terhingga baik moril maupun materil selama penulis menuntut ilmu dan kasih sayang sepanjang masa yang tidak akan dapat penulis balas. Mimpi penulis bisa membuat Papa dan Mama bangga serta bisa membalas setitik dari selautan kasih sayang dan jasa yang telah Papa dan Mama berikan. Terima kasih kepada kakak-kakakku, REZI dan FENTI yang memberikan semangat dan doa, serta seluruh keluarga besar yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

2. Bapak Dr. Hamdi Agustin, S.E., M.M., selaku dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta sabar membimbing penulis hingga skripsi ini dapat diselesaikan. Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih atas segala motivasi yang telah diberikan selama ini.
3. Bapak Azmansyah, S.E., M.Econ. dan Ibu Poppy Camenia Jamil, S.E., M.SM. selaku penguji I dan II yang telah meluluskan penulis hingga memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Terima kasih atas kepercayaannya untuk melepas penulis menjadi seorang sarjana.
4. Seluruh Dosen Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Riau, terima kasih atas ilmu dan pengetahuan yang sangat berharga yang telah Bapak/Ibu berikan kepada penulis.
5. SEPRANOV TRINANDA yang selalu ada buat mendukung, menemani, memberi semangat dan motivasi serta memberi warna di setiap hari. Terima kasih atas semuanya. Semoga segera menyusul dan mendapat gelar SH, Amin.
6. Teman seperjuangan sekaligus sahabat penulis yang saling bantu membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, MELATI, SYARIFAH ATIKAH FAWANI, MEISHA ASRI. Terima kasih banyak atas saran dan masukannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Sahabat penulis AYUDHA SUKIRNO PUTRI, MAYA DARIANTI, DINI ALIFIA, RAMAYADI. Terima kasih sudah menemani, makan-makan dan memberi dukungan untuk penulis.

8. Sahabat penulis dari kecil, LIDYA FITRIANI, SALSABILA UMALIYAH, TIARA RIZKY MONICA, ANNISA RACHMADANI, FADIA SALSABILLA. Terima kasih telah menemani dan memberi dukungan hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah berkontribusi dalam penyelesaian skripsi ini.
10. Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada diri saya sendiri, terima kasih karena percaya pada diri saya sendiri, dan terima kasih sudah melakukan semua kerja keras ini.

Akhir kata, tiada kata indah yang pantas terucapkan dan tiada sesuatu yang pantas penulis berikan untuk membahas budi baik kecuali hanya doa, semoga segala bantuan dan amal baik yang sudah diberi kepada penulis akan mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Penulis menyadari sepenuhnya skripsi ini masih perlu penyempurnaan. Semua ini karena keterbatasan pengetahuan penulis, maka saran dan kritik dari para pembaca sangat diharapkan.

Pekanbaru, 18 Maret 2021

Penulis,

SESPINOZA FARMASIA

175210464

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 LATAR BELAKANG MASALAH.....	1
1.2 RUMUSAN MASALAH.....	7
1.3 TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN.....	7
1.4 PEKANBARU MILIKI PELUANG BISNIS BESAR DI BIDANG FASHION.....	9
1.5 TAHAP PENEMUAN IDE.....	9
1.6 SISTEMATIKA PENULISAN.....	10
BAB 2 TELAAH PUSTAKA.....	12
2.1 STUDI KELAYAKAN BISNIS.....	12
2.1.1 Pengertian dan Landasan Teori Menurut Para Ahli.....	12
2.1.2 Pengertian Kelayakan dan Bisnis.....	13
2.1.3 Karakteristik Kelayakan Bisnis.....	15
2.1.4 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis.....	15
2.1.5 Tahapan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis.....	16
2.1.6 Pihak Yang Berkepentingan Memerlukan	

	Laporan Studi Kelayakan Bisnis.....	17
2.1.7	Tujuan dan Fungsi Studi Kelayakan Bisnis.....	18
2.1.8	Peranan Studi Kelayakan Bisnis.....	20
2.1.9	Faktor Timbulnya Suatu Usaha.....	21
2.1.10	Aspek-aspek Pengembangan Usaha MyFashionProject.....	23
2.2	BUTIK.....	26
2.2.1	Pengertian, Definisi dan Menurut Para Ahli.....	26
2.2.2	Tempat Perencanaan Bisnis Butik.....	27
2.2.3	Produk Butik MYFASHIONPROJECT.....	27
2.3	USAHA KECIL DAN MENENGAH.....	28
2.3.1	Pengertian Usaha Kecil dan Menengah (UKM).....	28
2.3.2	Keunggulan Usaha Kecil dan Menengah (UKM).....	29
2.3.3	Kekurangan UKM.....	30
2.4	ARUS KAS (CASH FLOW).....	30
2.4.1	Pengertian Arus Kas.....	30
2.4.2	Metode Penyusutan.....	31
2.5	METODE PENILAIAN.....	32
2.5.1	Metode Payback Period (PP).....	32
2.5.2	Metode Net Present Value (NPV).....	33
2.5.3	Metode Internal Rate of Return (IRR).....	34
2.5.4	Metode Profitability Index (PI).....	35
2.5.5	Metode Break Even Point (BEP).....	35
2.5.6	Metode Gold Value Method (GVM).....	36

2.5.7	Metode Gold Index (GI)	36
2.5.8	Metode Investible Surplus Method (ISM)	37
	Hal yang perlu dipersiapkan sebelum membuka butik	38
2.6	KERANGKA PEMIKIRAN	40
2.7	PENELITIAN TERDAHULU	41
2.8	HIPOTESIS	43
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		44
3.1	LOKASI PENELITIAN	44
3.2	OPERASIONALISASI VARIABEL PENELITIAN	44
3.3	POPULASI DAN SAMPEL	47
3.3.1	Populasi	47
3.4	JENIS DAN SUMBER DATA	47
3.5	TEKNIK PENGUMPULAN DATA	48
3.5.1	Observasi	48
3.5.2	Studi Kepustakaan	48
3.5.3	Kuesioner	48
3.6	TEKNIK ANALISIS DATA	49
3.7	TAHAP ANALISIS	49
3.7.1	Aspek Pasar dan Pemasaran	49
3.7.2	Aspek Teknik Produksi	51
3.7.3	Aspek Manajemen	52
BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN		53
4.1	SEJARAH MYFASHIONPROJECT	53

4.2	STRUKTUR ORGANISASI.....	53
4.3	BUSINESS PLAN MYFASHIONPROJECT.....	54
4.4	MEDIA SOSIAL INSTAGRAM @MYFASHIONPROJECT.....	54
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....		56
5.1	HASIL PENELITIAN.....	56
5.1.1	Karakteristik Responden.....	57
5.1.2	Tanggapan Responden Terhadap Bisnis MyFashionProject.....	60
5.2	ANALISIS ASPEK KEUANGAN.....	66
5.2.1	Investasi Awal.....	67
5.2.2	Jumlah Pengeluaran.....	67
5.2.3	Analisis Cash Flow.....	68
5.2.4	Analisis Payback Period.....	70
5.2.5	Analisis Net Present Value (NPV).....	70
5.2.6	Analisis Profitability Index (PI).....	71
5.2.7	Analisis Internal Rate of Return (IRR).....	71
5.2.8	Analisis Break Event Point (BEP).....	73
5.2.9	Metode Investible Surplus Method (ISM).....	74
5.2.10	Analisis Gold Value Method (GVM).....	75
5.2.11	Analisis Gold Index (GI).....	75
5.3	PEMBAHASAN.....	76
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....		80
6.1	KESIMPULAN.....	80

6.2	SARAN.....	80
-----	------------	----

	DAFTAR PUSTAKA.....	81
--	---------------------	----



Dokumen ini adalah Arsip Miilik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 4.1 AKUN PROFIL INSTAGRAM MYFASHIONPROJECT...55



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR TABEL

TABEL 1.1 PENJUALAN, PENDAPATAN DAN KEUNTUNGAN HOMESTORE MYFASHIONPROJECT.....	5
TABEL 2.1 PENELITIAN TERDAHULU.....	41
TABEL 3.1 OPERASIONAL VARIABEL YANG DIGUNAKAN.....	44
TABEL 5.1 RESPONDEN BERDASARKAN USIA.....	57
TABEL 5.2 RESPONDEN BERDASARKAN JENIS KELAMIN.....	58
TABEL 5.3 RESPONDEN BERDASARKAN ASAL KOTA.....	59
TABEL 5.4 RESPONDEN BERDASARKAN PELANGGAN MYFASHIONPROJECT.....	60
TABEL 5.5 TANGGAPAN RESPONDEN TERHADAP INDIKATOR KREDIBILITAS BISNIS MYFASHIONPROJECT.....	61
TABEL 5.6 TANGGAPAN RESPONDEN TERHADAP INDIKATOR CONTEXT BISNIS MYFASHIONPROJECT.....	62
TABEL 5.7 REKAPITULASI TANGGAPAN RESPONDEN PADA BISNIS MYFASHIONPROJECT.....	64
TABEL 5.8 INVESTASI AWAL.....	67
TABEL 5.9 JUMLAH PENGELUARAN.....	67

TABEL 5.10 ASUMSI PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA.....	68
TABEL 5.11 ANALISIS CASH FLOW	68
TABEL 5.12 DASAR PERHITUNGAN ANALISIS CASH FLOW.....	69
TABEL 5.13 NET PRESENT VALUE (NPV).....	70
TABEL 5.14 ANALISIS INTERNAL RATE OF RETURN (IRR).....	72
TABEL 5.15 ANALISIS BREAK EVENT POINT (BEP).....	73
TABEL 5.16 METODE INVESTIBLE SURPLUS METHOD (ISM).....	74
TABEL 5.17 ANALISIS GOLD VALUE METHOD (GVM).....	75
TABEL 5.18 HASIL REKAPITULASI BISNIS	
MYFASHIONPROJECT.....	77

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Konsep butik pertama kali muncul dalam bahasa Perancis pada tahun 1242. Butik ini berasal dari bahasa *Provençal* 8 kuno, dengan istilah *botiga*. Istilah ini berasal dari bahasa Yunani *apotheke* yang berarti tempat penyimpanan. *Apotheke* secara harfiah berarti, tempat untuk menyimpan segalanya. *Apo* yang merupakan *prefixawalan* untuk dan *tithenal* berarti menempatkan. Berbeda dengan sinonimnya yaitu *magasin*, yang masih digunakan dalam bahasa Prancis untuk mendefinisikan toko (Sinulingga, Rini G. 2015).

Fashion merupakan suatu hal yang sangat digemari, terutama bagi wanita. *Trend fashion* yang selalu berubah telah menjadi *trend center* yang diikuti perkembangannya. Wanita yang merupakan pengguna dan pecinta *fashion* percaya bahwa *fashion* dapat mengekspresikan jati diri, gaya dan meningkatkan rasa percaya diri.

Bisnis busana muslim Indonesia berkembang pesat pada tahun 2013. Beberapa faktor tersebut antara lain, faktor pertama adalah lahirnya komunitas wanita muslimah yang sangat menyukai gaya busana hijab. Komunitas ini bernama *Hijabers Community Indonesia*, dan komunitas tersebut didirikan di Jakarta pada tanggal 27 November 2010.

Tak kurang 500 orang mengikuti acara komunitas yang pertama kali digelar pada 19 Maret 2011. Sejak *event* ini, gaya busana hijab di Indonesia mulai dikenal luas. Ini merupakan langkah awal berhijab yang mungkin akan menjadi tren populer dalam busana muslim wanita. Kerjasama Menteri Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Syarifuddin Hasan mengatakan pada pembukaan *Fashion dan Accessories Expo* di SME Tower Jakarta, Rabu (3 / 4/13), bahwa faktor kedua yang mendorong pertumbuhan bisnis di industri *fashion* adalah pertumbuhan ekonomi makro yang terus meningkat di Indonesia untuk meningkatkan daya beli masyarakat.

Menteri Perindustrian Agus Gumiwang mengatakan, Industri Pakaian Kecil dan Menengah (IKM) memberikan kontribusi 19,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), dibandingkan sebelumnya 5,4%, termasuk busana muslim. Oleh karena itu, kita dapat melihat bahwa pakaian termasuk pakaian muslim berperan penting dalam industri *fashion*. Menurutnya, melihat kinerja IKM busana muslim yang luar biasa, pihaknya berharap bisa mengajak *stakeholders*, desainer, pasar, akademisi dan masyarakat terkait untuk bersama-sama mewujudkan potensinya dengan terus mempromosikan produk Indonesia ke seluruh dunia.

Umat Islam di dunia merupakan salah satu faktor yang mendorong perkembangan industri busana muslim. *The Report on the Global Islamic Economy* (2019-2020) melaporkan bahwa konsumsi global *fashion* muslim mencapai US \$ 283 miliar dan terus tumbuh, dengan perkiraan tingkat pertumbuhan rata-rata 6%. Oleh karena itu, pada tahun 2024, konsumsi busana muslim dunia diperkirakan mencapai

402 miliar dollar AS. Meski konsumsi Indonesia sendiri masih sekitar US \$ 21 miliar, hal tersebut tentunya menunjukkan bahwa pasar global dan domestik Indonesia masih memiliki peluang pasar yang besar yang harus diisi oleh industri *fashion* muslim di Indonesia (Agus Gumiwang, 2020).

Perkembangan dunia usaha membuat para pebisnis menghadapi era globalisasi yang menuntut pebisnis bersaing dengan pebisnis lain untuk memenangkan persaingan. Situasi ini membuat para pelaku bisnis harus berpikir keras untuk membuat strategi bisnis yang dapat meningkatkan daya saingnya. Salah satunya adalah usaha kecil dan menengah, yang mengharuskan para pelaku usaha menggunakan produk yang sudah ada untuk inovasi baru guna bersaing di era globalisasi.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Indonesia (UMKM) merupakan elemen penting dalam perekonomian. UMKM merupakan fondasi yang kokoh dan penggerak bagi perkembangan sistem ekonomi. UMKM berperan penting dalam membantu rencana pemerintah untuk menciptakan lapangan kerja sekaligus mengurangi pengangguran dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa usaha kecil dan menengah memainkan peran yang sangat penting dalam penyerapan tenaga kerja dalam mengurangi pengangguran (Ummah et al 2015).

Banyak faktor yang menentukan keberhasilan suatu perusahaan, yaitu peluang pasar, kondisi persaingan, tren bisnis, dan lain-lain. Agar UMKM bisa bersaing dan memiliki prospek pengembangan yang baik, sebelum mendirikan UMKM sebaiknya dilakukan studi kelayakan usaha terlebih dahulu. Ini berguna

untuk menghitung apakah suatu perusahaan dapat bersaing dan bertahan di antara pesaing, dan untuk melihat kemungkinan perkembangan bisnis di masa depan.

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian terhadap pengembangan bisnis butik *MyFashionProject* di Pekanbaru. Alasan pemilihan tersebut adalah karena menurut laman berita kompasiana (www.kompasiana.com), sub industri *fashion* merupakan sub industri utama penyokong nilai tambah ekonomi kreatif, dan industri tersebut didominasi oleh pengusaha muda sekitar usia 18-35 tahun. Perusahaan yang sudah mapan tidak serta merta menebak akan menguntungkan, tetapi perlu dilakukan analisis kelayakan perusahaan. Analisis kelayakan bisnis digunakan sebagai filter untuk menentukan layak tidaknya mengejar ide bisnis. Fungsi utamanya adalah sebagai alat survei komersial (Wijatno, 2009).

Oleh karena itu peneliti ingin mengetahui apakah usaha butik *MyFashionProject* layak, karena *MyFashionProject* hanya memiliki *homestore* sejak tahun 2017-2021 dan juga menjualnya melalui media sosial. Awal mula pendirian *homestore MyFashionProject* ini bermula sejak peneliti duduk di bangku SMA. Produk yang pertama kali dijual adalah Jilbab Bella Square karena pada waktu itu masih sedikit yang menjualnya tetapi daya minat masyarakat tinggi. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk menjualnya. Di awal tahun 2017, peneliti hanya menyetok jilbab sekitar 10 buah dalam seminggu sekali karena keterbatasan modal, tetapi seiring berjalannya waktu, peneliti bisa menyetok 50-80 buah tiap bulannya.

Setelah berjalan lebih kurang 5 tahun, ternyata potensi bisnisnya bagus karena penjualannya meningkat setiap tahunnya. Oleh karena itu peneliti

membutuhkan studi kelayakan bisnis untuk melihat apakah bisa dibuat toko atau tetap jadi *homestore*. Pada tahun 2019 *MyFashionProject* sudah memproduksi produk sendiri walaupun tidak seluruhnya dan mempunyai 2 mesin jahit dan dijahit oleh peneliti sendiri. Melihat keuntungan yang tinggi dan daya beli masyarakat yang semakin meningkat, membuat peneliti percaya diri untuk mengembangkan bisnis *MyFashionProject* ini yang awalnya hanya *homestore* menjadi toko butik. Oleh karena itu, keuntungan yang didapat dari *MYFASHIONPROJECT* selama membuka *homestore* adalah:

TABEL 1.1
PENJUALAN, PENDAPATAN DAN KEUNTUNGAN HOMESTORE
MYFASHIONPROJECT

NO	TAHUN	PENJUALAN PRODUK (satuan)	JUMLAH PENDAPATAN PERTAHUN (Rp)	KEUNTUNGAN PERTAHUN (Rp)	KEUNTUNGAN (%)
1	2017	380	14.125.000	6.356.250	45%
2	2018	420	15.537.500	8.545.625	55%
3	2019	460	17.091.250	11.109.313	65%
4	2020	508	18.800.375	14.100.281	75%
5	2021	558	20.680.413	17.578.351	85%

Sumber : Data Olahan Peneliti, 2021

Tabel 1.1 menunjukkan data penjualan *MyFashionProject* pada tahun 2017-2021. Penjualan terus menunjukkan peningkatan setiap tahunnya, dan terlihat bahwa hasil penjualan *MyFashionProject* tertinggi terletak pada tahun 2021 dikarenakan pada tahun 2020 terjadi kasus covid 19 yang membuat kebanyakan bahkan hampir

semua orang dirumahkan. Hal ini menyebabkan peningkatan *online shop* karena konsumen tidak perlu keluar rumah untuk berbelanja. Keuntungan yang didapat *MyFashionProject* tiap tahunnya juga mengalami kenaikan sebesar 10%. Keuntungan dari tahun 2019-2021 lebih dari 60%. Keuntungan yang didapat cukup signifikan jauh naiknya.

Ini dikarenakan sejak tahun 2019, peneliti sudah memproduksi barang sendiri walaupun tidak seluruhnya. Barang yang diproduksi sendiri seperti menjahit jilbab, masker, dan pakaian. Karena adanya barang produksi sendiri, membuat persentase biaya operasional bisa dipangkas sehingga keuntungan pertahunnya meningkat cukup drastis dari tahun 2017 hingga tahun 2021. Sehingga bisa menekan biaya produksinya. Sedangkan pada tahun 2017-2018, *myfashionproject* belum memproduksi barang sendiri. Barang yang dijual merupakan barang jadi. Oleh sebab itu berpengaruh dalam segi keuntungan yang didapat.

Pada penelitian ini peneliti menyebarkan kuesioner melalui *google form* untuk mengetahui minat dan tanggapan dari konsumen *myfashionproject*. Dengan semakin banyaknya permintaan dari masyarakat, peneliti terpacu untuk terus mengembangkan usahanya. Usaha sejenis seperti Toko Busana Muslim IKHA ternyata juga memperoleh keuntungan 5% tiap tahunnya dan akan bertambah setiap tahun.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, perumusan penelitian ini adalah:

Apakah usaha *homestore MYFASHIONPROJECT* layak untuk dikembangkan?

1.3 TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

Untuk mengetahui apakah usaha *homestore MYFASHIONPROJECT* layak untuk dikembangkan.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

a) Bagi Peneliti

Pemahaman tentang studi kelayakan untuk mendirikan usaha baru.

b) Bagi Investor

Investor adalah pihak dalam perusahaan investasi. Laporan studi kelayakan usaha berguna bagi investor untuk menentukan berapa besar modal yang akan mereka investasikan pada suatu perusahaan. Hasil studi kelayakan bisnis yang baik akan mendorong para investor tersebut untuk menanamkan modal yang banyak.

Sebaliknya, studi kelayakan bisnis yang buruk akan menghalangi investor tersebut untuk berinvestasi di suatu perusahaan.

c) Bagi Kreditor

Bagi perusahaan yang membutuhkan modal dalam jumlah besar, pedagang biasanya mengajukan pinjaman dari bank. Sebagai kreditor, bank akan memutuskan apakah akan memberikan pinjaman kepada perseroan berdasarkan laporan studi kelayakan usaha. Hasil studi kelayakan komersial yang baik akan meningkatkan kepercayaan kreditor pada pengusaha.

d) Bagi Manajemen Perusahaan

Manajemen perusahaan membutuhkan laporan studi kelayakan usaha ini sebagai salah satu indikator manajemen yang telah dilaksanakan selama ini. Studi kelayakan bisnis berguna bagi manajemen untuk menentukan besarnya dana yang dibutuhkan, dan juga dapat digunakan sebagai pedoman untuk melaksanakan atau mengelola proyek-proyek yang akan datang.

e) Bagi Pemerintah

Perusahaan perlu mendapatkan izin pemerintah untuk tujuan yang sah. Studi kelayakan komersial ini dapat digunakan pemerintah sebagai dasar pengambilan keputusan dalam pemberian izin usaha.

f) Bagi Masyarakat

Perusahaan tidak hanya membutuhkan izin pemerintah, tetapi juga izin dari masyarakat di sekitar lokasi perusahaan. Masyarakat dapat menggunakan studi

kelayakan usaha untuk melihat apakah usaha yang dibangun ramah lingkungan dan dapat memberikan manfaat bagi kehidupan sosial ekonomi masyarakat atau tidak.

g) Bagi Calon Peneliti

Penelitian dapat membantu mahasiswa yang ingin melakukan penelitian serupa berikutnya.

1.4 PEKANBARU MILIKI PELUANG BISNIS BESAR DI BIDANG FASHION

Kota Pekanbaru dinilai memiliki potensi bisnis yang besar di industri *fashion*. Tapi bukan dari segi produksi, tapi lebih kepada banyak masyarakat Pekanbaru yang gemar berbelanja (GILANGNEWS.COM, 2020).

1.5 TAHAP PENEMUAN IDE

Untuk menyukseskan suatu bisnis maka perlu dilakukan studi kelayakan bisnis, karena ini sangat penting bagi bisnis tersebut. Di era globalisasi sekarang ini, kita sebagai pengusaha harus menjalankan bisnis secara selektif. Banyak pengusaha yang memiliki berbagai bentuk usaha, namun kebanyakan orang sulit bertahan selama 5 tahun.

Melalui studi kelayakan bisnis dan pemeriksaan pasar saat ini, pertumbuhan butik semakin menunjukkan prospek yang cerah. Peneliti berencana membuka toko khusus yang akan menyediakan rangkaian pakaian wanita mulai dari anak sekolah, mahasiswa, ibu-ibu hingga lansia (lanjut usia) dengan menonjolkan sisi feminim dan *limited* karena pakaian yang ada bukan produk yang sama satu sama lain. Satu item

barang akan menyediakan 5 ukuran dengan warna yang berbeda sehingga memberikan variasi yang tidak akan sama dengan yang lain.

Selain menjual pakaian, butik yang akan dibangun oleh peneliti juga akan menjual berbagai aksesoris seperti jilbab, mukena, manset leher, inner jilbab, manset tangan, kalung, anting, tas dan aksesoris lainnya untuk menunjang penampilan agar terlihat menarik. Ide ingin membuka usaha butik sudah ada sejak peneliti duduk di bangku SMA tepatnya dikelas 12. Awalnya peneliti hanya menjual jilbab lewat sosial media dengan sistem po (*purchase order*). Artinya barang tidak *ready*, tapi ternyata pesanan diluar ekspektasi dan peneliti mulai menyetok banyak jilbab.

Ide untuk membuka butik diperkuat dengan cara peneliti kursus menjahit agar membuat produksi sendiri. Kini sudah ada beberapa pakaian yang dibuat oleh peneliti sebagai modal untuk membuka bisnis butik yang akan direncanakan tersebut. Semua ini tidak terlepas dari usaha peneliti dan doa kedua orang tua.

1.6 SISTEMATIKA PENULISAN

BAB I : PENDAHULUAN

Pendahuluan berisikan uraian singkat mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian.

BAB II : TELAAH PUSTAKA

Pada bab ini menjelaskan dan menguraikan tentang teori, pengertian, jenis-jenis, kerangka pemikiran, penelitian terdahulu dan hipotesis.

BAB III : METEDOLOGI PENELITIAN

Pada metedologi penelitian menguraikan tentang metode penelitian yang mencakup jenis penelitian, lokasi penelitian, populasi dan sampel penelitian, operasionalisasi variabel penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan tahap analisis.

BAB VI : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan dan menguraikan tentang sejarah *MyFashionProject*, struktur organisasi, *business plan* serta media sosial instagram dari *MyFashionProject*.

BAB V: HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada hasil dan pembahasan menguraikan tentang hasil penelitian, analisis aspek keuangan, serta pembahasan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini menjelaskan dan menguraikan tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1 STUDI KELAYAKAN BISNIS

2.1.1 Pengertian dan Landasan Teori Menurut Para Ahli

Dr. Hamdi Agustin, S.E., M.M., (2015:12) mengatakan bahwa studi kelayakan bisnis (SKB) atau disebut juga *feasible study* adalah laporan penelitian sistematis yang menggunakan analisis ilmiah untuk menentukan apakah suatu bisnis layak atau tidak dengan kerangka rencana investasi perusahaan. Pengertian bisnis adalah kegiatan atau usaha yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan berdasarkan maksud dan tujuan yang diharapkan dari masing-masing bidang baik dari segi jumlah maupun waktu. Keuntungan merupakan tujuan utama dunia usaha, terutama bagi pemilik bisnis jangka pendek dan jangka panjang.

Bentuk keuntungan diharapkan lebih banyak muncul dalam bentuk keuangan. Besarnya keuntungan ditentukan sesuai target dan batas waktu yang ditetapkan. Bidang usahanya meliputi perdagangan, industri, pariwisata, agribisnis atau jasa lainnya.

Menurut Kasmir & Jakfar (2012:6), kelayakan mengacu pada penelitian yang mendalam untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan akan membawa keuntungan yang lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Pada saat yang sama, bisnis adalah usaha yang dilakukan untuk mencari keuntungan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan Studi Kelayakan Bisnis (SKB) adalah

kajian mendalam tentang usaha atau bisnis yang akan dilakukan guna menentukan layak tidaknya suatu usaha.

Husein Umar (Sunyoto 2014:2), studi kelayakan bisnis yaitu studi tentang rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis kelayakan bisnis, tetapi juga secara rutin melakukan operasi harian untuk memaksimalkan keuntungan dalam waktu yang tidak pasti. Studi kelayakan biasanya dibagi menjadi dua bagian sesuai dengan arah yang diinginkan perusahaan, yaitu berdasarkan arah profit dan arah non profit (sosial). Studi kelayakan bisnis adalah kegiatan untuk menentukan kelayakan suatu usaha. Istilah studi kelayakan komersial mungkin masih asing di telinga masyarakat awam atau orang yang baru memulai kegiatan usaha, padahal kegiatan ini sangat penting untuk menjalankan usaha.

Studi Kelayakan Bisnis (SKB) merupakan kegiatan yang dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan dalam bisnis *MYFASHIONPROJECT*. SKB merupakan kajian mendalam tentang usaha yang akan dilakukan, bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha dengan menganalisis berbagai usaha. Namun investasi tersebut juga harus memperhatikan kondisi ekonomi, hukum, politik, budaya, keselamatan, perilaku, dan lingkungan masyarakat setempat, karena biasanya terdapat ketidakpastian yang dapat mengakibatkan kegagalan dalam mencapai tujuan yang direncanakan.

2.1.2 Pengertian Kelayakan dan Bisnis

2.1.2.1 Pengertian Kelayakan

Kelayakan merupakan penelitian mendalam yang dirancang untuk mengetahui apakah bisnis yang Anda geluti dapat mendatangkan keuntungan dan menghasilkan

keuntungan yang melebihi biaya. Dengan kata lain, kelayakan dapat diartikan sebagai usaha yang memberikan keuntungan finansial dan non finansial berdasarkan tujuan yang diharapkan. Arti yang tepat di sini berarti tidak hanya memberikan pendapatan bagi perusahaan yang beroperasi, tetapi juga menghasilkan pendapatan bagi investor, kreditor, pemerintah, dan masyarakat luas.

2.1.2.2 Pengertian Bisnis

Menurut Allan Afuah (2004), perdagangan merupakan kegiatan usaha mandiri yang bertujuan untuk menghimpun dana untuk penjualan barang atau jasa guna memperoleh penghasilan yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dan industri. Tujuan utama operasi adalah keuntungan. Keuntungan yang dimaksud perusahaan adalah pendapatan finansial. Namun nyatanya, perusahaan nirlaba juga perlu melakukan studi kelayakan usaha, karena pendapatannya tidak hanya dalam bentuk finansial, tetapi juga dalam bentuk non finansial. Oleh karena itu, melakukan studi kelayakan usaha akan dapat menggambarkan kelayakan usaha yang diteliti.

Untuk menentukan layak tidaknya usaha, dapat dilihat dari semua aspek, agar dapat dianggap layak, setiap aspek harus memiliki standar nilai tertentu, dan keputusan evaluasi tidak hanya dilakukan pada satu aspek. Evaluasi untuk menentukan kelayakan harus didasarkan pada semua aspek yang akan dievaluasi nanti.

Bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan (Griffin dan Ebert, 2007:4). Bisnis adalah kegiatan mencari keuntungan, setiap orang atau setiap kelompok melakukan kegiatan usaha, tentunya

untuk memperoleh manfaat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari, dan tidak ada yang rugi (Sukirno, 2010:20). Dalam bidang penjualan dan industri, industri dasar, manufaktur, manufaktur dan jaringan, distribusi, perbankan, asuransi, transportasi, dan bidang lainnya, bisnisnya kompleks. Kemudian melayani dan memasuki dunia bisnis (Hooper, 2008:35).

Dampak positif dari bisnis adalah pendirian usaha atau proyek yang akan memberikan berbagai keuntungan terutama bagi pemilik usaha. Selain itu, dengan adanya perusahaan, semua pihak juga dapat menikmati keuntungan dan keuntungan lainnya. Misalnya untuk masyarakat luas, masyarakat yang terlibat langsung dalam proyek dan masyarakat sekitar perusahaan, termasuk pemerintah (Kasmir Jakfar, 2010:10).

2.1.3 Karakteristik Kelayakan Bisnis

Menurut Dr. Hamdi Agustin, S.E.,M.M., (2018:xxiv) karakteristik perusahaan yang layak sebagai berikut:

- a) Urutan pembaruan dimulai dengan menganalisis peluang.
- b) Pembaharuan adalah gabungan konsep dan ide.
- c) Pembaruan tersebut efektif, sederhana, dan fokus pada hal-hal tertentu.
- d) Reformasi yang efektif dimulai dari yang kecil, dan
- e) Keberhasilan tujuan reformasi terletak pada kepemimpinan.

2.1.4 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Pihak-pihak yang berkepentingan dengan analisis proyek terkait penyusunan studi kelayakan bisnis dapat dibagi menjadi tiga kategori yaitu investor, kreditor dan

pemerintah. Menurut Jumingan (2018:277) penjelasan manfaat studi kelayakan bisnis antara lain:

a) Manfaat Bagi Investor

Investor akan memperhatikan prospek bisnis. Prospek didefinisikan sebagai tingkat keuntungan yang diharapkan dari investasi dan risiko investasi.

b) Manfaat Bagi Pemerintah

Pemerintah melakukan evaluasi proyek untuk membantu pengambilan keputusan dan mempromosikan pembangunan fasilitas proyek. Misalnya memberikan keringanan pajak, subsidi, jaminan, dan insentif lainnya.

2.1.5 Tahapan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis

Dalam melakukan studi kelayakan bisnis, beberapa langkah harus dilakukan untuk menemukan usaha bisnis (Kasmir 2010:18):

a) Pengumpulan data dan informasi

Data kualitatif dan kuantitatif perlu dikumpulkan selengkap mungkin. Pengumpulan data dan informasi dapat diperoleh dari berbagai sumber yang dapat dipercaya, seperti instansi yang berwenang menerbitkannya.

b) Melakukan pengolahan data

Setelah mengumpulkan data dan informasi yang dibutuhkan, dilakukan pengolahan data. Metode dan ukuran yang biasa digunakan dalam bisnis dapat digunakan untuk memproses data secara akurat dan benar. Setiap aspek yang ada ditangani dengan hati-hati.

c) Analisis data

Untuk menentukan kriteria kualifikasi semua aspek dilakukan analisis data. Kualifikasi bisnis ditentukan sesuai dengan ketentuan yang secara ketat memenuhi ketentuan penggunaan. Kriteria kelayakan diukur dari setiap aspek untuk semua aspek yang diselesaikan.

d) Mengambil keputusan

Berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya, sesuai standar yang telah ditentukan, digunakan ukuran yang telah ditentukan untuk menentukan kelayakannya.

e) Memberikan rekomendasi

Dalam memberikan saran kepada pihak tertentu, tahapan terakhir didasarkan pada laporan studi kelayakan yang telah disiapkan. Saat memberikan rekomendasi, saran dan perbaikan juga diberikan.

2.1.6 Pihak Yang Berkepentingan Memerlukan Laporan Studi Kelayakan Bisnis

Sebelum berbisnis dalam buku Hamdi Agustin (2016:12), pihak-pihak yang membutuhkan laporan SKB untuk di *review* adalah:

- Pihak investor

Apabila investor menerima hasil laporan SKB untuk diuangkan, maka investor akan memberikan sejumlah modal yang dibutuhkan perusahaan. Dalam pengelolaan perusahaan, investor harus memperhatikan kemampuannya dalam menyediakan dana.

- Pihak manajemen perusahaan

SKB yang diusulkan telah terealisasi dan akan berdampak pada peningkatan kinerja bisnis perusahaan. Hal ini akan berdampak pada peningkatan keuntungan finansial dan non finansial, seperti usia perusahaan, tanggung jawab sosial perusahaan, penciptaan lapangan kerja baru, peluang dan mempromosikan pembangunan ekonomi.

- Pihak pemerintah

Pemerintah perlu meninjau laporan SKB dengan mempertimbangkan undang-undang nasional dan peraturan pemerintah daerah untuk menjalankan bisnis.

- Pihak pemilik

Meninjau kemampuan perusahaan di bidang finansial maupun non finansial. Penilaian tersebut terutama ditujukan pada sektor keuangan, karena perusahaan akan mengalami kemungkinan untung dan rugi.

2.1.7 Tujuan dan Fungsi Studi Kelayakan Bisnis

Dr. Hamdi Agustin, S.E., M.M., menyatakan bahwa penelitian atau analisis bisnis atau pekerjaan memiliki tujuan, dan tujuannya akan memberikan manfaat berupa fungsi yang dijalankannya. Menurut Kasmir & Jakfar (2012:13), studi kelayakan bisnis mempunyai lima tujuan, yaitu :

a) Memperkecil Resiko Kerugian

Atasi risiko kerugian di masa depan, karena akan ada ketidakpastian di masa depan. Ada kondisi yang dapat diprediksi dan tidak dapat diprediksi. Dalam hal ini,

fungsi dari studi kelayakan adalah meminimalkan risiko yang dapat dikendalikan dan tidak dapat dikendalikan.

b) Mempermudah Perencanaan Bisnis

Rencana tersebut mencakup berapa banyak uang yang dibutuhkan, kapan akan dibuka, di mana proyek akan didirikan, siapa yang akan melaksanakannya, berapa keuntungan yang akan didapat, dan bagaimana memantau pelanggaran. Dalam analisis kelayakan usaha, pelaku usaha akan memperoleh semua informasi terkait usaha yang akan diluncurkan, termasuk kelebihan dan kekurangan usaha tersebut. Berdasarkan hasil analisis, para pelaku bisnis dapat merencanakan masa depan dengan lebih mudah.

c) Melancarkan Pelaksanaan Bisnis

Dengan berbagai rencana yang sudah disiapkan akan sangat memudahkan dalam pelaksanaan bisnis. Pelaksana yang melakukan pekerjaan bisnis sudah memiliki kriteria yang harus dilengkapi, kemudian dapat menjalankan usahanya secara sistematis agar dapat menjalankan bisnis sesuai rencana dengan benar. Dalam pelaksanaan setiap tahap perencanaan, rencana yang telah disiapkan akan dijadikan acuan. Berdasarkan hasil analisis tersebut, para pelaku bisnis akan dapat mengevaluasi apa yang baik dan buruk bagi perusahaan. Hasilnya, pelaksanaan bisnis

menjadi lebih mudah dicapai, dan semua prosedur juga akan menghasilkan keuntungan.

d) Mempermudah Melakukan Pengawasan

Dengan menjalankan bisnis atau proyek sesuai dengan rencana yang telah disiapkan, akan memudahkan perusahaan dalam memantau proses bisnis. Pengawasan ini diperlukan agar operasional bisnis tidak menyimpang dari rencana yang telah disiapkan. Selain pengawasan internal, perusahaan juga menerima pengawasan eksternal. Melalui hasil analisis studi kelayakan, otoritas yang berwenang dapat lebih mudah mengacu pada laporan analisis untuk pemantauan.

e) Memudahkan pengendalian

Jika Anda melakukan pengawasan saat bekerja, jika ada penyimpangan, mudah untuk mendeteksi dan mengontrol penyimpangan. Tujuan pengendalian adalah mengembalikan pekerjaan yang menyimpang dari jalur yang sebenarnya ke keadaan pelaksanaan, sehingga pada akhirnya mencapai tujuan perusahaan.

2.1.8 Peranan Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis memiliki beberapa peran, yaitu:

a) Segi Perbankan dan Lembaga Keuangan

Anda bisa melihat peran studi kelayakan bisnis, sejauh mana ide tersebut akan mencakup semua kewajiban masa depan dan berbagai aspek.

b) Segi Pemahaman Modal

Melalui studi kelayakan bisnis, Anda dapat memahami berbagai prospek perusahaan dan keuntungan yang diperoleh sehingga dapat dimanfaatkan dalam proses pengambilan keputusan (*decision making*).

c) Segi Pembangunan Nasional

Proyek yang diusulkan melalui Rencana Pembangunan Lima Tahun (Repelita) masih Makro. Oleh karena itu, pembangunan nasional perlu tetap dipertahankan dan diprioritaskan dalam Rencana Strategis (Renstra) tahunan agar proyek yang diusulkan dapat memberikan manfaat.

2.1.9 Faktor Timbulnya Suatu Usaha

Sebenarnya suatu proyek disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu:

a) Adanya Permintaan Pasar

Jika jenis produk yang tersedia tidak mencukupi atau tidak ada, maka kebutuhan dan keinginan harus tersedia di masyarakat.

b) Meningkatkan Kualitas Produk

Untuk perusahaan tertentu, adanya persaingan yang sangat ketat sehingga proyek harus dilaksanakan untuk meningkatkan kualitas produk.

c) Kegiatan Pemerintah

Keinginan pemerintah adalah menyediakan berbagai produk melalui proyek tertentu untuk memenuhi permintaan masyarakat akan produk atau jasa.

Pada dasarnya, kami melakukan bisnis untuk mendapatkan keuntungan. Bisnis adalah usaha seseorang, sekelompok orang atau organisasi untuk menjual

barang atau jasa kepada konsumen (masyarakat) dengan tujuan utama untuk memperoleh keuntungan / profit. Dalam pengambilan keputusan perlu mempertimbangkan hasil studi kelayakan (*feasibility study*) dan apakah akan menerima atau menolak ide untuk menjalankan usaha / proyek (Ibrahim, 2009).

Dalam penilaian ini, definisi yang layak adalah bahwa ide bisnis / proyek yang akan dilaksanakan akan memberikan kemungkinan keuntungan finansial dan sosial. Tujuan dilakukannya analisis kelayakan finansial adalah untuk melihat apakah usaha yang akan dijalankan dapat memberikan manfaat dan layak secara ekonomi. Aspek finansial meliputi biaya untuk merealisasikan bisnis, menentukan jumlah modal yang dibutuhkan dan mengalokasikan penggunaannya secara efektif untuk memperoleh keuntungan terbaik.

Melakukan analisis kelayakan finansial untuk menentukan deskripsi bisnis di masa depan dan mempertahankan keuntungan yang diperoleh. Seperti halnya konsepsi usaha / proyek dalam sebuah studi kelayakan bisnis, jika kegiatan usaha didasarkan pada kegiatan yang ditentukan dalam studi kelayakan dan dalam hal ini tidak menjamin kegiatan usaha jika tidak dikerjakan dengan kegiatan yang telah ditetapkan dalam studi kelayakan. Studi kelayakan bisnis yang disusun merupakan pedoman kerja yang meliputi investasi, pengeluaran biaya, metode produksi, cara memasarkan produk yang dihasilkan, dan cara menentukan jumlah tenaga kerja serta jumlah pimpinan yang dibutuhkan.

2.1.10 Aspek-aspek Pengembangan Usaha MyFashionProject

Dalam buku Kasmir & Jakfar (2010:7) dapat dilihat analisis pengembangan bisnis dari banyak aspek, yaitu:

a) Analisis aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran bertujuan untuk menentukan ukuran pasar, dan kemampuan perusahaan mengontrol pasar.

1. Produk

Menurut Hamdi Agustin (2018:98), ada enam hal dalam hukum Islam kondisi yang perlu dipenuhi saat menyediakan produk yaitu:

- Produk yang dijual dibutuhkan semua konsumen.
- Produk yang ditawarkan mempunyai kejelasan barang, ukuran, dan komposisi penggunaan bahan yang baik.
- Produk yang dijual tidak rusak serta cacat.
- Produk adalah produk yang halal.
- Produk yang dijual tidak dicampur kualitas yang rendah dengan kualitas yang baik.
- Produk yang dijual tidak mengandung *gharar* serta penipuan

2. Harga

UKM Usaha *MyFashionProject* menjual produk dengan harga Rp15.000 – Rp200.000 dalam berbagai jenis produknya. Penetapan harga mampu menutupi pengeluaran yang dikeluarkan dan memperoleh keuntungan dari penjualan.

3. Distribusi

Distribusi adalah berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan agar produk mudah diakses dan tersedia untuk konsumen melalui pemasaran produk tersebut (Hamdi Agustin 2018: 102). Distribusi mencakup jenis hubungan, perantara, penyimpanan, lokasi, dan transportasi. Model distribusi menggunakan saluran langsung (Sederhana).

Pembeli di kawasan ini bisa langsung datang ke toko *MyFashionProject*. Perusahaan tidak memiliki agen karena jika pihak kedua digunakan, harga produk akan lebih tinggi sampai ke tangan konsumen. Dan metode distribusi dari produsen lain adalah menggunakan jasa pengiriman (*delivery*) mulai dari Rp7.000. Biaya transportasi tergantung jarak.

4. Promosi

Promosi digunakan oleh perusahaan secara langsung menginformasikan, membujuk dan meningkatkan konsumen, atau tidak terkait langsung dengan produk dan merek yang ingin mereka jual dengan harapan mereka membeli produk tersebut (Hamdi Agustin 2018:102). Salah satu bentuk promosinya adalah melalui iklan. Tujuan promosi adalah menginformasikan kepada konsumen atau calon konsumen tentang kelebihan produk tersebut.

Promosi yang digunakan *MyFashionProject* dalam memasarkan produknya adalah:

- Promosi dari mulut ke mulut, sehingga *MyFashionProject* dapat dikenali oleh masyarakat.

- Promosi melalui media sosial, seperti *instagram*, *facebook*, dan *whatsapp*.
Cara tersebut dilakukan karena banyaknya masyarakat yang menggunakan media sosial tersebut.

b) Analisis aspek Teknis

Untuk menentukan lokasi dari segi teknologi atau produksi, perhatikan bahwa lokasi akan digunakan sebagai tempat bisnis, penentuan tata letak tempat usaha dan teknologi yang akan digunakan juga akan dievaluasi.

c) Analisis aspek segmentasi, target dan posisi pasar (STP)

Dr. Hamdi Agustin, S.E., M.M., (2015:46:2) menjelaskan analisis STP sebagai berikut:

Segmentasi adalah kemampuan untuk mengkombinasikan beberapa variabel dalam mendapatkan suatu cara yang paling tepat untuk segmentasi pasarnya. Seperti beberapa aspek utama antara lain: Aspek geografis, aspek demografis, aspek psikologis dan aspek perilaku yang berkaitan erat dengan individu. Tujuannya adalah proses pemilihan lokasi yang harus disesuaikan dengan masing-masing departemen (seperti daya beli, tingkat permintaan, dan lain-lain). Posisi pasar adalah cara produsen percaya bahwa bisnisnya diterima dan diingat oleh masyarakat. Dan menempatkan produk ini ke dalam hati masyarakat.

d) Analisis aspek manajemen

Analisis manajemen dilakukan selama pengembangan proyek atau ketika proyek telah dioperasikan. Beberapa kegagalan sering terjadi dalam suatu perusahaan.

Ini karena manajemen yang salah. Saat mendirikan perusahaan atau operasional perusahaan.

e) Analisis aspek lingkungan

Karena sifat lingkungan yang dinamis maka lingkungan mempengaruhi pertumbuhan perusahaan baik secara positif maupun negatif.

f) Analisis aspek finansial

Jika proyek dapat memberikan manfaat yang layak dan dapat memenuhi kewajiban finansialnya, maka proyek tersebut dikatakan berhasil. Kegiatan keuangan termasuk menghitung kebutuhan modal kerja awal dan perkiraan jumlah modal yang dibutuhkan untuk pembelian aset tetap untuk proyek tersebut.

2.2 BUTIK

2.2.1 Pengertian, Definisi dan Menurut Para Ahli

Menurut kamus bahasa Indonesia, butik adalah toko pakaian khusus yang tentunya menjual pakaian modern beserta segala aksesorisnya (terutama pakaian wanita) berdasarkan *fashion* terkini. Pakaian di butik dibuat dengan tangan atau dengan mesin yang halus.

Dan ukurannya disesuaikan untuk sebagian orang. Mode ukuran standar juga dapat digunakan. Jenis usaha ini biasanya didirikan oleh para desainer sebagai tempat menjual produk desainnya, sehingga gayanya berbeda dengan gaya yang ada di pasaran. Tak hanya itu, butik ini juga menjual segala aksesoris, seperti tas, sepatu, aksesoris, dan lain-lain. Soal harga, mengingat dibuat dengan tangan dan didesain oleh desainer, harganya pun relatif mahal.

- Pengertian Butik menurut para ahli, yaitu:

Menurut Rulanti Satyodirgo (1979:120) butik adalah toko busana yang menjual pakaian berkualitas tinggi dan menyediakan bahan dan aksesoris pakaian mutakhir berkualitas tinggi. Sementara, menurut Arifah A. Riyanto (2003:120) mengatakan bahwa butik adalah usaha yang menjual busana dengan jahitan kualitas tinggi dengan aksesoris sebagai pelengkap busananya.

2.2.2 Tempat Perencanaan Bisnis Butik

Prioritas tempat perencanaan bisnis butik adalah yang nyaman dan mudah bagi konsumen untuk dikunjungi. Tempat usaha harus strategis dan mudah untuk menjalankan usaha tersebut. Tempat usaha harus bersih dan harus selalu rapi setiap saat.

Lokasi bisnis dapat menentukan apakah bisnis tersebut dapat berkembang. Ini karena semakin strategis tempat suatu usaha, semakin baik bisnisnya. Hal tersebut disebabkan dengan mudahnya jangkauan yang akan didapat dalam melakukan suatu usaha. Terjangkau dalam arti ialah mudah menempuh tempat para konsumen dan menjangkau pasar masyarakat lebih luas lagi.

2.2.3 Produk Butik MYFASHIONPROJECT

Produk yang dijual nantinya akan sama dengan yang sedang dijual di *homestore MYFASHIONPROJECT* sekarang, yaitu:

- Baju gamis : Rp200.000/buah
- Baju *Oneset* & baju lainnya : Rp100.000-150.000/buah

- Celana & Rok : Rp150.000/buah
- *Sweater* : Rp120.000/buah
- *Brush set* : Rp100.000/buah
- *Hoodie* : Rp100.000/buah
- Tas : Rp70.000-110.000/buah
- Baju kaos : Rp40.000/ buah
- Case Hp : Rp38.000-45.000/ buah
- Pashmina : Rp35.000/ buah
- *Skincare* : Rp30.000-167.000/ buah
- *Snack Box* : Rp30.000-100.000
- Parfum Thailand : Rp26.000-37.000
- Jilbab bella square : Rp25.000/ buah
- Manset leher & Inner jilbab : Rp20.000/ buah
- *Scrunchie* : Rp15.000

2.3 USAHA KECIL DAN MENENGAH

2.3.1 Pengertian Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

UKM Indonesia mencakup definisi yang luas dari semua bidang ekonomi, dan menggunakan kriteria aset dan nilai penjualan sebagai indikator pengelompokan sesuai Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dan keputusan Presiden Nomor 10 Tahun 1999 tentang pengembangan bisnis menengah. UKM adalah penyebab pertumbuhan perekonomian membaik. Karena biasanya sumber

pertumbuhan ekonomi adalah konsumsi masyarakat dan pemerintah, dan bukan peningkatan potensi ekonomi.

Pemberdayaan UMKM sangat penting dan signifikan secara strategis seperti yang diharapkan perekonomian di masa depan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional. Ada beberapa definisi tentang usaha kecil dan menengah. Berdasarkan Pengertian UKM menurut Badan Pusat Statistik (BPS), berdasarkan jumlah tenaga kerja, bisnis kecil memiliki banyak tenaga kerja 5-19 orang, perusahaan menengah adalah badan usaha yang memiliki 20 hingga 99 karyawan.

Sesuai Keputusan Menteri Keuangan 316 / KMK.016 / 1994, tanggal 27 pada bulan Juni 1994, definisi UKM didefinisikan sebagai individu atau memiliki penjualan tahunan maksimum adalah Rp600.000.000 - atau aset Rp600.000.000, - (tidak termasuk tanah dan bangunan yang ditempati) termasuk: bidang usaha (Fa, CV, PT dan koperasi), dan bidang usaha perorangan (pengrajin / *home* industri, petani, peternak, nelayan, penjajah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa).

2.3.2 Keunggulan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Beberapa keunggulan yang dimiliki Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yaitu:

1. Diperkirakan peluang kerja yang disediakan dapat menyerap paling banyak 50% dari tenaga kerja yang tersedia.
2. Mendukung tumbuh dan berkembangnya wirausaha baru
3. Memiliki potensi pengembangan

2.3.3 Kekurangan UKM adalah:

Kelemahan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah :

1. Masalah Finansial

Perusahaan kecil dan menengah biasanya memiliki anggaran yang lebih kecil daripada perusahaan besar. Karena sumber anggaran modal hanya berasal dari pemilik bisnis, pengusaha UKM harus mengelola anggaran seefisien mungkin.

2. Waktu yang singkat untuk melengkapi kebutuhan

Pengusaha harus menemukan cara untuk memenuhi kebutuhan bisnis dasar mereka. Jangka waktu yang singkat menyebabkan tekanan yang cukup besar, seperti produksi, penjualan dan pemasaran, terutama di saat krisis, dalam proses mendapatkan bahan mengalami kesulitan dan mendapat masalah.

3. Keterbatasan Teknologi

4. Kurangnya Tenaga Ahli

Sebagian besar UKM tidak mampu membayar layanan profesional karena terlibat dalam pekerjaan tertentu dan dana yang terbatas. Oleh karena itu, daya saing perusahaan kecil di pasar yang luas areanya menjadi sangat kecil.

2.4 ARUS KAS (CASH FLOW)

2.4.1 Pengertian Arus Kas

Dr. Hamdi Agustin, SE., M.M., mengatakan bahwa Arus kas merupakan aliran kas perusahaan dalam suatu periode waktu tertentu, yang menggambarkan seberapa besar arus kas yang masuk ke perusahaan dan jenis pendapatan lainnya.

Arus kas juga menggambarkan berapa banyak uang (kas) mengalir keluar dan jenis biaya yang di keluarkan. Gunakan rumus berikut untuk menghitung arus kas perusahaan:

- a. $NCF = (1-T) + \text{Depresiasi}$
- b. $NCF = \text{EBDIT} (1-T) + (T \times \text{Depresiasi})$
- c. $NCF = NI + I (1-T) + \text{Depresiasi}$

Jika perusahaan tidak menggunakan hutang dalam menjalankan bisnisnya, maka digunakan rumus sebagai berikut:

$$NCF = NI + \text{Depresiasi}$$

- Keterangan:
 - a. NCF : Net Cash Flow
 - b. EBIT : Laba sebelum harga dan pajak
 - c. EBDIT : Laba sebelum depresiasi, bunga dan pajak
 - d. I : Bunga
 - e. NI : Laba bersih
 - f. T : Pajak

2.4.2 Metode Penyusutan

Dalam buku Hamdi Agustin (2004:71), beberapa metode dapat digunakan untuk menentukan beban penyusutan tahunan. Menurut distribusi penyusutan SAK, yaitu:

- a) Berdasarkan waktunya

Termasuk di antaranya metode garis lurus, metode menurun, metode nomor tahun, dan metode saldo menurun.

- b) Berdasarkan penggunaannya

Termasuk metode pelayanan dan metode kuantitas unit produksi.

- c) Berdasarkan kriteria lainnya

Metode berdasarkan jenis dan kelompok, metode anuitas, sistem persediaan. Karena perbedaan dalam sifat dan penggunaannya, metode penyusutan yang berlaku untuk semua jenis aset lainnya. Oleh karena itu, pilihan metode penyusutan yang dapat diterapkan pada aset tetap harus dipertimbangkan dengan cermat.

2.5 METODE PENILAIAN

2.5.1 Metode Payback Period (PP)

Lukas Setia Atmaja (2008:132) *Payback Period* adalah waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi proyek. Dr. Hamdi Agustin, S.E., M.M., (2015:97) mengatakan bahwa Analisis *Payback Period* adalah waktu yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan *Procceds* atau *Net Cash in Flow*. *Payback period* menghitung jangka pengembalian investasi dalam waktu satu tahun. Jumlah ini dihitung berdasarkan arus kas bersih dan tidak ada hubungannya dengan nilai waktu uang.

$$\text{Rumus Payback Period} = \text{Payback Period} = \frac{\text{Nilai investasi}}{\text{Net Cash Inflow}}$$

2.5.2 Metode Net Present Value (NPV)

Pendekatan untuk mengevaluasi usulan investasi yang berbeda dari nilai sekarang (nilai diskonto) dari pengeluaran kas dan penerimaan kas dikenal sebagai NPV (Dr. Hamdi Agustin S.E., M.M., 2015:99).

Rumus:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{AT}{(1+k)^t}$$

Keterangan:

NPV : Nilai sekarang

K : Tingkat diskonto

At/Cft : Arus kas pada tahun ke-1

Io : Pengeluaran investasi awal

Prinsip metode NPV ini mempunyai dasar yang gambling. Nilai suatu perusahaan merupakan hasil dari penjumlahan atas nilai bagian-bagiannya. Jika suatu perusahaan melaksanakan proyek dengan $NPV > 0$, maka kekayaan sahamnya tidak akan berubah dan karena peningkatan perusahaan akan menjadi lebih besar, tetapi nilai sahamnya tetap tidak akan berubah. Jika proyek perusahaan dapat menghasilkan NPV yang positif, kekayaan pemegang saham akan meningkat.

Kriteria yang terdapat dalam metode NPV ini adalah:

1. Investasi akan diterima apabila NPV lebih besar dari pada nol.

$$(NPV > 0)$$

2. Investasi akan ditolak apabila NPV lebih kecil dari pada nol.

$$(NPV < 0)$$

2.5.4 Metode Profitability Index (PI)

Lukas Setia Atmaja (2008:137) *Profitability Index* atau PI adalah rasio antara nilai sekarang pendapatan arus kas dengan nilai pengeluaran arus kas. Dr. Hamdi Agustin, S.E., M.M., (2015:102) *Profitability index* adalah *present value* arus kas dibandingkan dengan nilai investasi. Apabila nilai *profitability index* diatas 100% maka investasi layak diterima.

$$\text{Rumus : Profitability Index} = \frac{\text{PV arus kas}}{\text{Investasi}}$$

Keterangan:

1. Apabila PI lebih besar (>) dari 1 maka diterima
2. Apabila PI lebih kecil (<) dari 1 maka ditolak

2.5.5 Metode Break Even Point (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) berguna dalam merencanakan laba perusahaan. Dengan mengetahui jumlah BEP, kita dapat menentukan jumlah minimum produk yang akan dijual (*budgetsales*) dan harga jualnya (*sales price*) jika kita menginginkan keuntungan tertentu. Dengan memahami anggaran penjualan, kita juga dapat menemukan besarnya *marginof safety* yang harus dijaga oleh perusahaan. *Margin of safety* (MOS) adalah persentase batas penurunan penjualan sampai dengan keadaan BEP. *Margin of safety* ini juga merupakan batasan risiko penurunan penjualan hingga perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

Rumus BEP:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga-Biaya Variabel}}$$

2.5.6 Metode Gold Value Method (GVM)

Penggunaan standar emas dalam penghitungan GVM didasarkan pada sudut pandang menurut Ibnu Khaldun. Dia mengusulkan dua logam, yaitu emas dan perak adalah ukuran volume seperti yang diterima secara umum dan dapat digunakan sebagai mata uang yang nilainya tidak terpengaruh oleh fluktuasi subjektif.

Berikut rumus untuk menghitung GVM:

$$\text{GVM} = \sum_t^n = (\text{LBt} \times \text{Nt}) : (\text{HEt}) - \text{INV}$$

Keterangan:

LBt = laba bersih aliran kas masuk

Nt = Nisbah bagi hasil

Het = laba bersih aliran kas masuk

INV = Investasi awal

N = umur proyek

T = periode waktu

2.5.7 Metode Gold Index (GI)

Metode ini konsisten dengan hasil yang diberikan oleh *Gold Value Method*. *Gold Index* merupakan rasio antara *Present Value* emas dan *Present Value* emas dari pengeluaran aliran kas (Hamdi Agustin, 2018:126).

Berikut rumus *Gold Index* (GI):

$$GI = \frac{\text{Total Pendapatan Emas (Gram)}}{\text{Jumlah Investasi Awal (Gram)}}$$

2.5.8 Metode Investible Surplus Method (ISM)

Dr. Hamdi Agustin, S.E., M.M., (2015:103-104) Metode *investible surplus method* ialah seberapa besar surplus investasi usaha dilakukan selama waktu berjalan, dengan menghitung sejumlah tahun untuk surplus investasi (setelah balik modal) yang terus dicapai perusahaan dengan peningkatan (surplus) keuangan dan tujuan penting metode *Investible Surplus Method* atau ISM ini ialah membuat alternative untuk mengganti metode NPV yang ada unsur bunga.

Rumus perhitungan:

$$IS_n = \sum_{t=1}^n (B_t - C_t) (n - t); \text{ untuk semua }; (B_t - C_t) > 0$$

Dimana:

IS_n = Surplus investasi setelah ke-n tahun

B_t = Aliran kas masuk

C_t = Aliran kas keluar

n = Usia usaha

t = Periode waktu

$B_t - C_t > 0$ Ini berarti bahwa semua arus kas masuk terus berakhir pada akhirnya, yang merupakan satu-satunya perbedaan positif dalam keuangan. Persamaannya adalah biaya bisnis dapat dibandingkan dengan Peningkatan Investasi (*Investible Surplus*) untuk menghitung *Investible Surplus Rate* (ISR), yaitu:

$$ISR = \frac{ISn}{\sum_{(t1=0)}^n (Ct)(n-t1)} \times 100\%$$

❖ **Hal yang perlu dipersiapkan sebelum membuka butik**

-Menyiapkan Perizinan

Hindari persaingan tidak sehat. Bahkan masalah terkecil dalam dunia bisnis akan selalu ada. Jika lisensi tidak disiapkan sejak awal, maka kompetitor akan menganggap ini sebagai kelemahan kita. Dan tidak menutup kemungkinan bahwa butik yang sedang berlangsung akan ditutup oleh pihak berwenang.

Beberapa dari lisensi ini meliputi:

1. Surat Izin Usaha Perdagangan (**SIUP**)
2. Tanda Daftar Perusahaan (**TDP**)
3. Nomor Pokok Wajib Pajak (**NPWP**)
4. Surat Izin Tempat Usaha (**SITU**)
5. Surat Keterangan Domisili
6. Akta Pendirian Perusahaan

-Lokasi

Tujuan utama mendirikan bisnis adalah lokasi. Lokasinya harus tepat dan strategis agar konsumen atau calon pelanggan dapat dengan mudah menemukan lokasi butik. Letaknya yang strategis berada satu sisi jalan utama, berdekatan dengan kampus bahkan pusat perbelanjaan. Namun, sebelum menentukan lokasi, Anda harus

mengetahui target pasar yang akan dituju. Misalnya membuka toko persewaan pakaian. Kampus merupakan lokasi yang cocok, karena kampus selalu mengadakan upacara wisuda, dan mahasiswi perlu mengenakan pakaian yang sesuai untuk mengikuti wisuda. Dan jika anda membuka butik dengan tema *chic and colorful* (cantik dan penuh warna), maka *shopping center* adalah tempat yang tepat.

-Menyiapkan Gerai

Jika lokasi butik sudah ditentukan, mohon siapkan toko yang disewakan / dikontrak. Kemunculan gerai-gerai tersebut menunjukkan citra konsumen. Beberapa hal yang perlu diperhatikan saat menata gerai butik adalah sebagai berikut:

1. Suasana ruangan harus cukup penerangannya.
2. Interior menggunakan warna cat tembok yang cerah atau sesuai tema butik kita.
3. Kebersihan dan kerapian ruang gerai harus dijaga.
4. *Layout* ruangan untuk meja kasir, patung model, rak barang, AC
5. Ruang ganti atau ruang pas dan perlengkapan lainnya

-Perlengkapan dan Peralatan

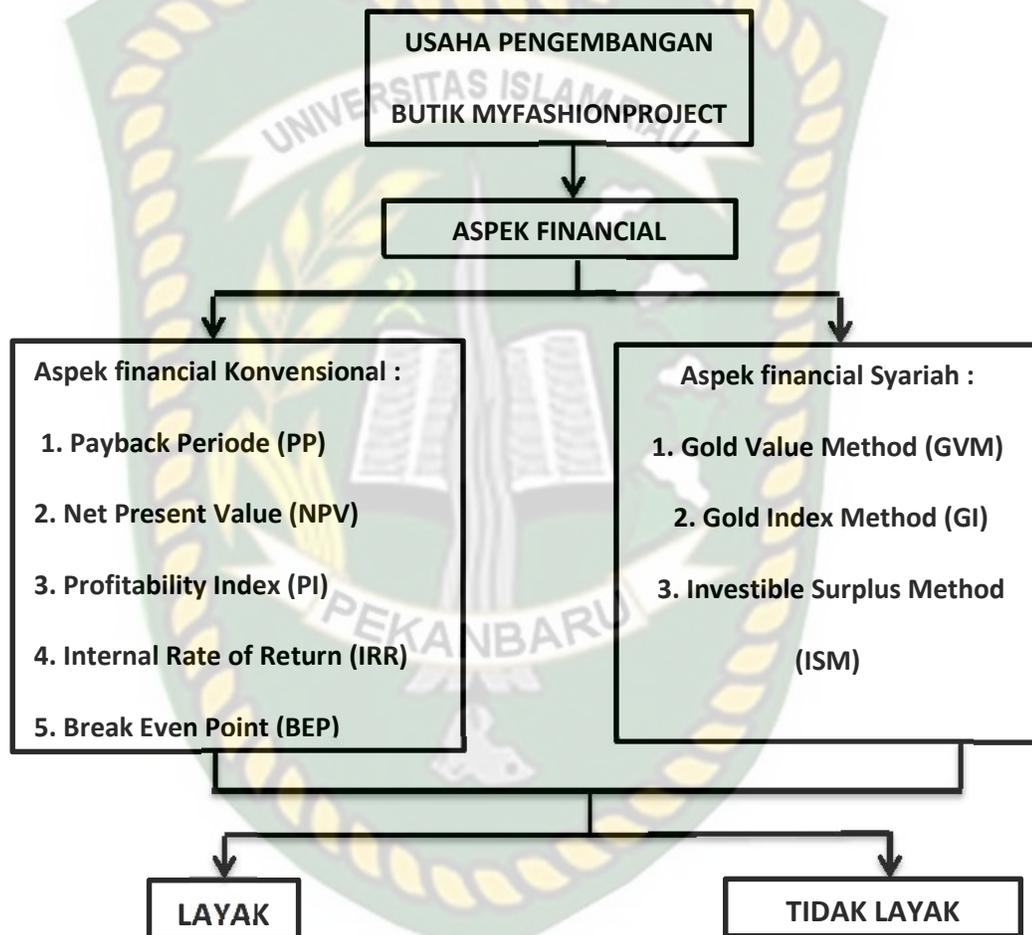
1. Macam-macam pakaian yang disediakan
2. Komputer untuk di meja kasir
3. Brosur
4. *Packaging* atau kemasan

5. *Thankyou card*

6. Kartu nama

7. Dan lain-lain

2.6 KERANGKA PEMIKIRAN



2.7 PENELITIAN TERDAHULU

TABEL 2.1

PENELITIAN TERDAHULU

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Dian Amalia Handayani (2016)	FEASIBILITY ANALYSIS OF BUSINESS AMALIA BOUTIQUE PT WARNA WARNI AMALIA AS MUSLIMAH FASHION IN SOUTH JAKARTA	Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Pofitability Index (PI), Internal Rate of Return (IRR), Accounting Rate of Return (ARR).	Bahwa Amalia Butik merupakan suatu bisnis fashion muslimah yang layak untuk dijalankan dengan mempertimbangkan aspek hukum, lingkungan, pasar & pemasaran, teknik & teknologi, manusia & manajemen, dan keuangan.
2	Eko Suwito Handjojo , Rizal Syarief,Sugiyo no (2017)	Analisis Kelayakan Bisnis UsahaTeh Papua (Vernonia amygdalina)	Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR),Net Benefit Cost Ratio(Net B/C), dan Pay	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan analisis aspek non keuangan yang meliputi rencana

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
3	Geri Anugrah Dwiputra (2017)	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Rumah Makan Krebo Jantan	Back Period(PBP). Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR),SWOT	pemasaran, rencana teknik dan teknologi, serta rencana organisasi dan manajemen, maka usaha Teh Papua dinilai layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil analisis finansial menunjukkan bahwa semua kriteria kelayakan secara Finansial sudah terpenuhi, sehingga pengembangan usaha layak dilaksanakan dengan kondisi yang masih normal.
4	Dr.Hamdi Agustin,SE.M M	ANALISIS KEUANGAN KELAYAKAN BISNIS SYARIAH HAMDIS MODEL (Studi Kasus Usaha Swalayan Syariah di	Gold Value Method (GVM), Methods Gold Index (GI) and Methods Investible Surplus Analysis Method (ISM)	Dari hasil perhitungan aspek keuangan menunjukkan bahwa analisis studi kelayakan bisnis syariah dengan menggunakan Hamdi's metodel

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian (Pekanbaru)	Variabel	Hasil Penelitian
5	Kristanto et al (2019)	ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DITINJAU DARI ASPEK KEUANGAN PRODUK EKONOMI KREATIF (Studi Kasus Pada Distro <i>Powernoise Merch</i>) Kabupaten Malang	Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Pofitability Index (PI), Average Rate of Return (ARR), Interna l Rate of Return (IRR)	<p>yang mengambil studi kasus usaha swalayan di Pekanbaru menunjukkan usaha tersebut layak dilakukan.</p> <p>Hasil penilaian kelayakan bisnis <i>Powernoise Merch</i> adalah PbP 2,11 tahun, NPV Rp196.663.587, PI 2,8 , ARR 36% dan IRR 49%. Sehingga bisnis <i>Powernoise Merch</i> dinyatakan layak untuk dijalankan berdasarkan aspek keuangan.</p>

2.8 HIPOTESIS

Berdasarkan uraian yang di atas, maka dapat dibuat sebuah hipotesis penelitian sebagai berikut: Diduga bahwa Pengembangan Bisnis Homestore MyFashionProject Layak dilakukan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 LOKASI PENELITIAN

Lokasi penelitian pengembangan butik *Myfashionproject* berada di area *Sudirman Square* karena lokasinya yang strategis dan peneliti melihat peluang besar disana.

3.2 OPERASIONALISASI VARIABEL PENELITIAN

TABEL 3.1

Operasional Variabel yang digunakan

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Skala
1. Analisis Finansial Konvensional.	Investasi sudah ditentukan sebelumnya. Karena investor akan menolak investasi yang nilai arus kas	1.Payback Period (PP) <ul style="list-style-type: none">Layak : PP sekarang < umur investasi (umur ekonomis)Tidak layak : PP sekarang > umur investasi (umur ekonomis) 2.Net Present Value (NPV) <ul style="list-style-type: none">NPV = 0, mampu	RATIO

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Skala
	<p>bersihnya lebih kecil dari modal, karena investor akan mengalami kerugian</p>	<p>memberikan tingkat pengembalian modal.</p> <ul style="list-style-type: none"> • NPV > 0, artinya suatu proyek dinyatakan menguntungkan dan dapat dilaksanakan. • NPV < 0, maka proyek tersebut merugikan dan sebaiknya tidak dilaksanakan. $PP >$ umur investasi <p>3.Profitability Index (PI)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Layak: Jika nilai $PI > 1$ • Tidak Layak: Jika nilai $PI < 1$ 	

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Skala
		<p>4. Internal Rate of Return (IRR)</p> <ul style="list-style-type: none"> Layak : $IRR >$ persentase biaya modal (bunga kredit) Tidak layak : $IRR <$ persentase biaya modal (bunga kredit) <p>5. Break Even Point (BEP)</p>	
<p>2. Analisis Finansial Syariah</p>	<p>Investasi tidak menentukan keuntungan terlebih dahulu, tetapi dilakukan melalui bagi hasil dalam</p>	<p>1. Gold Value Method (GVM)</p> <ul style="list-style-type: none"> Bila jumlah nilai pendapatan emasnya lebih besar dari jumlah investasi didasarkan pada harga emas (per gram) 	<p>RATIO</p>

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Skala
	hal untung dan rugi	<p>2. Gold Index Method (GI)</p> <ul style="list-style-type: none"> Layak: Jika nilai $GI > 1$ Tidak Layak: Jika nilai $GI < 1$ <p>3. Investible Surplus Method (ISM)</p> <ul style="list-style-type: none"> Seberapa besar surplus investasi usaha yang dilaksanakan selama waktu berjalan 	

3.3 POPULASI DAN SAMPEL

3.3.1 Populasi

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh butik yang sukses pada tahun 2017-2020.

3.4 JENIS DAN SUMBER DATA

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, data tersebut berupa angka-angka yang didapat dari laporan keuangan *MyFashionProject*.

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari dua macam yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yakni data yang dikumpulkan dari objek penelitian yang berhubungan dengan harga, pemasaran, analisis financial, dan permintaan konsumen. Data sekunder yakni data yang diperoleh secara tidak langsung dan dalam bentuk laporan keuangan *MyFashionProject*.

3.5 TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Dalam proses pengumpulan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

3.5.1 Observasi

Observasi secara singkat diartikan sebagai teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung dilapangan.

3.5.2 Studi Kepustakaan

Berdasarkan beberapa buku sebagai literatur dan landasan teori yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.5.3 Kuesioner

Daftar pertanyaan yang diberikan kepada responden dan diisi oleh respon, dimana hasil dari jawaban pertanyaan-pertanyaan yang telah diberikan akan diolah oleh peneliti. Responden merupakan konsumen dari *MyFashionProject* yang berasal dari berbagai wilayah, penyebaran

kuesioner pun dilakukan secara online melalui form online seperti *Google Form*.

3.6 TEKNIK ANALISIS DATA

Teknik analisis data yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah deskriptif dan kuantitatif. Menurut data keuangan yang diperoleh penulis yaitu data penjualan, pengeluaran dan modal, mulai dari tahun 2017-2020, penulis akan menganalisa untuk mengetahui kelayakan perencanaan bisnis butik *MyFashionProject* tersebut. Data kuantitatif dilakukan untuk mengetahui keadaan bisnis butik *Myfashionproject* dalam pemasaran pengukuran kepuasan konsumen dan aspek finansial seperti *Cash Flow*, *Payback Period (PP)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Investible Surplus Methode (ISM)*, *Gold Value Method (GVM)*, Metode *Gold Index (GI)*.

3.7 TAHAP ANALISIS

3.7.1 Aspek Pasar dan Pemasaran

Pasar dan pemasaran adalah dua aspek yang tidak dapat dipisahkan. Pasar dan pemasaran memiliki taraf ketergantungan dan saling memengaruhi. Dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar disertai dengan pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran merupakan mencari atau menciptakan pasar (Kasmir dkk, 2014). Cara mengetahui perusahaan yang akan melakukan investasi dilihat berdasarkan segi pasar dan pemasaran, mempunyai peluang pasar yang diharapkan atau tidak. Atau seberapa tinggi potensi pasar terhadap barang yang ditawarkan dan seberapa tinggi *marketshare* yang diminati para pesaing. Kemudian bagaimana taktik pemasaran yang dilakukan terhadap peluang pasar.

Dalam menentukan tingginya pasar asli dan potensi pasar yang ada, oleh sebab itu perlu dilaksanakan kajian terhadap pasar, baik terjun ke lapangan ataupun menggabungkan hasil dari berbagai sumber. Setelah didapatkan pasar asli dan potensi pasar, selanjutnya membuat strategi pemasarannya (Kasmir dkk, 2014).

Para pelaku bisnis sebelum memproduksi produk terlebih dahulu melakukan riset pasar, seperti tes pasar dengan cara pemasangan iklan, seolah-olah produknya sudah ada. Ini bertujuan untuk melihat situasi permintaan yang ada pada saat ini dengan produk yang diproduksi, apakah memperoleh tanggapan dari calon konsumennya, seperti kualitas ataupun harga. Hasil tes pasar ini, perusahaan sudah dapat menebak seberapa tinggi pasar yang bisa diserap bagaimana cara menyerap pasar yang ada, termasuk yang ada pada pesaing sekarang ini (Kasmir dkk, 2014).

Oleh karena itu, pentingnya peranan pemasaran dalam menentukan kelanjutan bisnis pada perusahaan, sehingga banyak perusahaan menempatkan posisi pemasaran paling atas.

3.7.1.1 Segmentasi Pasar

Batasan usia: Min. usia 12 tahun.

Sasaran: Anak sekolah, mahasiswa, ibu-ibu hingga lansia (lanjut usia).

Ekonomi: Bawah, menengah, dan atas

Model Pakaian: *Chic & colorful* (Cantik & Penuh warna).

3.7.1.2 Calon Pelanggan Potensial

Calon pelanggan potensial Butik *MyFashionProject* adalah masyarakat Kota Pekanbaru yang berjenis kelamin perempuan dan berusia minimal 12 tahun.

3.7.1.3 Konsumen Alternatif

Walaupun masyarakat di daerah Kota Pekanbaru adalah target pasar utama, namun tidak tertutup bagi daerah-daerah lain jika ingin berbelanja di butik yang akan dibangun oleh peneliti karena butik yang akan dibangun oleh peneliti juga menjual produk melalui sosial media (*onlineshop*).

3.7.2 Aspek Teknik Produksi

Penilaian kelayakan pada aspek ini harus dikerjakan sebelum usaha dijalankan. Penentuan kelayakan teknik produksi usaha menyangkut sesuatu yang berhubungan terhadap teknik produksi. Oleh sebab itu, jika tidak dilakukan dengan baik, akan menimbulkan risiko yang tinggi terhadap usaha pada suatu saat nanti (Kasmir dkk, 2014).

3.7.2.1 Desain Produk

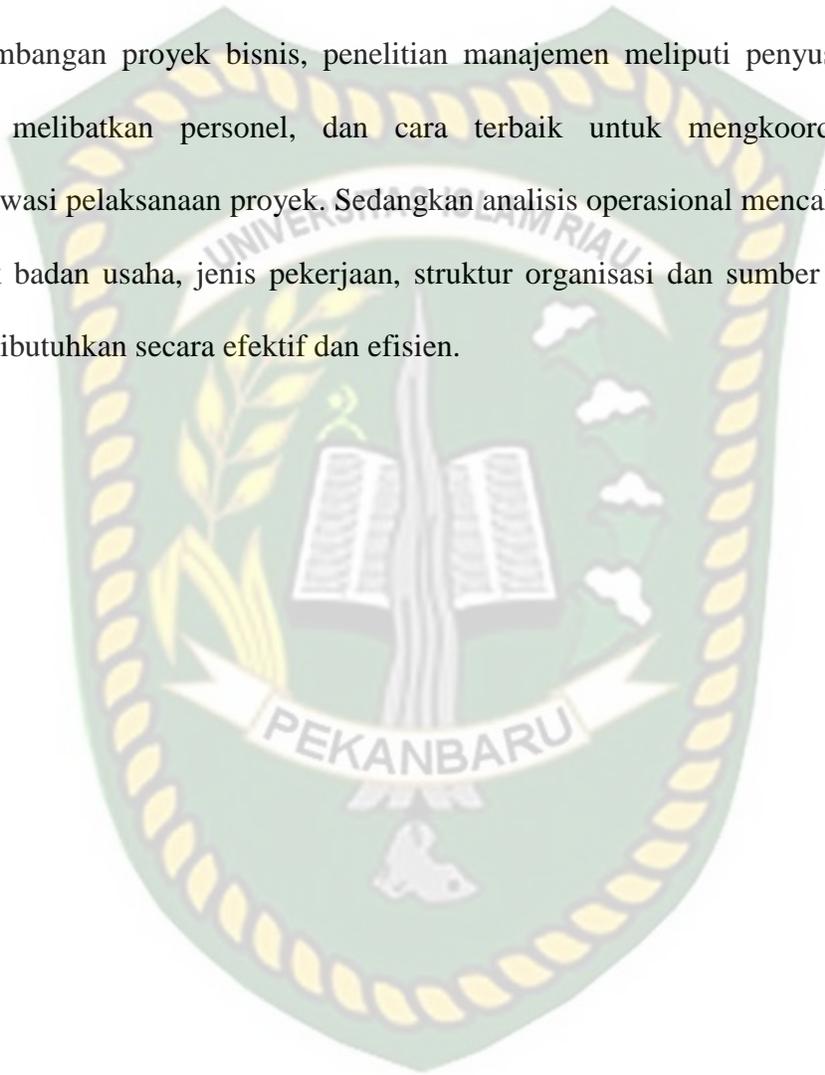
Seluruh produk yang ada di butik *MyFashionProject* nantinya akan kami produksi sendiri. Ada juga beberapa produk yang bukan produksi dari kami tapi tetap kami sesuaikan dengan tema butik kami. Kami tetap menjaga kualitas produk agar tidak mengecewakan konsumen. Butik kami akan menonjolkan seluruh produk dengan warna-warna cerah (hitam dan putih). Produk kami tidak bersifat massal, jadi satu jenis produk hanya memiliki lima ukuran dengan warna yang berbeda.

3.7.2.2 Quality Control

Walaupun kami memproduksi sendiri dan sebagian ada juga yang tidak, kami tetap menjaga kualitas barang kami dan selalu memperhatikan kualitas bahan yang digunakan dan memperhatikan kerapian jahitan.

3.7.3 Aspek Manajemen

Banyak hal terjadi karena proyek bisnis tidak dapat dibangun atau dijalankan bukan karena aspek lain, tetapi karena manajemen yang lemah. Dalam pengembangan proyek bisnis, penelitian manajemen meliputi penyusunan rencana kerja, melibatkan personel, dan cara terbaik untuk mengkoordinasikan dan mengawasi pelaksanaan proyek. Sedangkan analisis operasional mencakup penentuan bentuk badan usaha, jenis pekerjaan, struktur organisasi dan sumber daya manusia yang dibutuhkan secara efektif dan efisien.



BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

4.1 Sejarah *MyFashionProject*

Bisnis *homestore MyFashionProject* berdiri sejak tahun 2017 hingga sekarang. Beralamat di Jl. Melati Perumahan Pondok Mayang Blok B3 No 19 Pekanbaru. Selain mempunyai *homestore*, *MyFashionProject* juga menjualnya melalui media sosial yaitu instagram. Akun instagram *@myfashionproject_* memuat informasi yang penting bagi para calon konsumen.

Instagramnya berisikan seputar produk apa saja yang dijual, produk apa saja yang *ready*, sedang diskon serta testi dari para konsumen. Dengan adanya media online, membuat penjualan meningkat tiap tahunnya. Hingga kini, tidak hanya instagram tetapi sudah berkembang melalui akun Shopee. Oleh karena itu peneliti akan mengembangkan bisnisnya lebih maju lagi sehingga harapan untuk membuka toko dapat tercapai dengan baik.

4.2 Struktur Organisasi

Bisnis *homestore myfashionproject* ini dikelola sendiri oleh peneliti yaitu Sespinoza Farmasia sejak tahun 2017 hingga sekarang.

4.3 Business Plan MyFashionProject (Rencana Bisnis MyFashionProject)

Setelah *homestore myfashionproject* berjalan lebih kurang 5 tahun, ternyata potensi bisnisnya bagus dan penjualannya meningkat setiap tahunnya. Oleh sebab itu, peneliti mempunyai rencana untuk pengembangan *homestore myfashionproject* untuk dibuka toko butik. Dimana lokasi butik tersebut berada di Jl.Jendral Sudirman yaitu Sudirman *Square*. Dan sasaran bisnis ini adalah usia minimal 12 tahun hingga lansia (lanjut usia) dengan tema Chic & colorful (Cantik & Penuh warna).

4.4 Media Sosial Instagram @myfashionproject_

Akun instagram yang memiliki 695 pengikut ini milik peneliti sendiri yaitu Sespinoza Farmasia. Intensitas kunjungan konsumen pada instagram *MyFashionProject* sebesar 45% setiap minggunya. Awal mula berdirinya bisnis ini karena kecintaannya terhadap *fashion* sejak duduk dibangku SMA. Nama *MyFashionProject* sendiri didapat dari *fashion* apa saja yang menurut peneliti sedang tren dari musim ke musim. Dari sanalah peneliti dapat menentukan proyek atau penjualan apa saja yang akan dibangun dan ditingkatkan di setiap musimnya. Berikut adalah gambar dari akun instagram @myfashionproject_:

GAMBAR 4.1

Akun Profile Instagram MyFashionProject



Sumber: Akun Instagram MyFashionProject,2021

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil Penelitian

Bab ini merupakan bab yang berisi tentang hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Peneliti menggunakan kuesioner dalam proses pengumpulan data. Alasan pemilihan kuesioner dalam proses pengumpulan data adalah untuk mengetahui minat dan tanggapan responden terhadap bisnis *MyFashionProject* yang nantinya akan berpengaruh terhadap pendapatan dan keuntungan dari bisnis *MyFashionProject*. Kuesioner sendiri disebarakan oleh peneliti kepada responden yaitu konsumen *MyFashionProject*, dan diterima sebanyak 130 responden. Setelah mengumpulkan semua data, peneliti mengklarifikasi data yang ada, kemudian peneliti mencari nilai frekuensi setiap jawaban dalam bentuk tabel. Untuk menginterpretasikan hasil kuesioner yang disebarakan, peneliti menggunakan rumus berikut untuk menentukan persentase hasil yang diterima:

$$P = \frac{F}{N} \times 100\%$$

Keterangan: P= Persentase

F= Frekuensi / jumlah jawaban responden

N= Jumlah responden

5.1.1 Karakteristik Responden

Setelah menyebarkan kuesioner, para peneliti mendapatkan semua jenis orang yang diwawancarai dari latar belakang yang berbeda. Data karakteristik orang yang diwawancarai yang diperoleh peneliti dibagi menjadi beberapa kategori, yaitu:

a. Responden berdasarkan Usia

Untuk kategori responden berdasarkan pada usia, dijabarkan pada tabel berikut ini:

Tabel 5.1 Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	F (Jumlah orang)	P (%)
1	12-17	10	7,6%
2	18-23	100	76,9%
3	24-29	8	6,2%
4	30-35	1	0,8%
5	36-41	3	2,4%
6	42-47	5	3,9%
7	48-52	2	1,6%
8	53-58	1	0,8%
TOTAL		130	100%

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

Berdasarkan tabel di atas, kita dapat melihat bahwa jumlah responden sebanyak 130 orang. Responden yang berpartisipasi dalam kuesioner ini berusia antara 12-58 tahun. Dan sebagian besar responden berusia 18-23 tahun, yaitu

sebanyak 100 responden dari 130 responden atau 76,9%. Hal ini membuktikan bahwa responden pada usia tersebut sangat menyukai dunia *fashion*.

b. Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel di bawah ini menunjukkan bahwa responden laki-laki lebih sedikit daripada responden perempuan. Total frekuensi responden laki-laki adalah 8, terhitung 6,2%, dan total frekuensi responden wanita adalah 122, terhitung 93,8%.

Tabel 5.2 Responden berdasarkan Jenis Kelamin

No	Karakteristik	F (Jumlah orang)	P (%)
1	Laki-Laki	8	6,2%
2	Perempuan	122	93,8%
Total		130	100%

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

c. Responden berdasarkan Asal Kota

Tabel berikut menunjukkan bahwa terdapat 11 kota asal yang tersebar di seluruh Indonesia. Sebagian besar yang berasal dari Kota Pekanbaru, yaitu sebesar 115 dari 130 orang, atau 88,5%.

Tabel 5.3 Responden berdasarkan Asal Kota

No	Asal Kota	<i>f</i> (Jumlah orang)	P (%)
1	Bandung	1	0,8%
2	Batam	2	1,5%
3	Jakarta	4	3,1%
4	Pekanbaru	115	88,5%
5	Padang	2	1,5%
6	Rokan Hulu	1	0,8%
7	Selatpanjang	1	0,8%
8	Siak	1	0,8%
9	Surabaya	1	0,8%
10	Yogyakarta	1	0,8%
11	Tembilahan	1	0,8%
Total		130	100%

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

d. Responden berdasarkan Pelanggan *MyFashionProject*

Tabel dibawah ini menunjukkan responden berdasarkan pelanggan *myfashionproject*. Tabel tersebut menunjukkan bahwa responden yang merupakan pelanggan dari *MyFashionProject* sebanyak 128 dari 130 atau setara dengan 98,5%. Sedangkan yang bukan pelanggan *MyFashionProject* adalah sebanyak 2 responden atau setara dengan 1,5%.

Tabel 5.4 Responden berdasarkan Pelanggan MyFashionProject

No	Karakteristik	Jumlah (orang)	Persentase
1	Pelanggan <i>MyFashionProject</i>	128	98,5%
2	Bukan pelanggan <i>MyFashionProject</i>	2	1,5%
Total		130	100%

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

5.1.2 Tanggapan Responden Terhadap Bisnis MyFashionProject

Peneliti menjelaskan data yang telah didapatkan pada penelitian dengan cara mengelompokkan data kedalam indikator yang sesuai dengan bisnis *MyFashionProject* serta pendapat dari konsumen *MyFashionProject*. Indikator Bisnis *MyFashionProject* dibedakan sebagai berikut:

a. Kredibilitas

Indikator pertama dari *MyFashionProject* ini adalah kredibilitas. Dimana kredibilitas adalah bagaimana seorang penjual dinilai dan dipercaya oleh konsumennya. Dalam Rakhmat (2005:256), menurut Hovlan dan Weiss ethos adalah kredibilitas yang terdiri dari kepercayaan orang lain terhadap komunikan serta keahlian dari komunikan tersebut. Untuk mengetahui tanggapan responden yang telah didapatkan terhadap indikator ini dapat kita lihat di tabel berikut:

Tabel 5.5 Tanggapan Responden terhadap Indikator Kredibilitas Bisnis

MyFashionProject

NO	ITEM PERTANYAAN	SS	S	KS	TS	TOTAL
1	Usaha yang dijalankan <i>MyFashionProject</i> ini	95	34	0	0	129
	secara jujur	73,60%	26,40%	0%	0%	100%
2	Produk yang dijual di <i>MyFashionProject</i>	83	45	2	0	130
	berkualitas baik	63,80%	34,60%	1,50%	0%	100%

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

Tabel diatas menunjukkan bahwasannya dominan jawaban responden pada pernyataan pertama berada pada kategori jawaban sangat setuju dengan jumlah 95 atau 73,60%. Hal ini membuktikan bahwa responden sangat setuju akan usaha yang dijalankan *MyFashionProject* ini secara jujur.

Sedangkan untuk pernyataan kedua jawaban responden juga jatuh pada kategori sangat setuju dengan jumlah 83 atau 63,80%. Yang artinya responden mengakui bahwa produk yang dijual di *MyFashionProject* berkualitas baik.

b. Context

Indikator Context memiliki tiga item pertanyaan. Untuk mengetahui tanggapan responden terhadap pernyataan indikator tersebut, telah dirangkum dalam tabel berikut:

Tabel 5.6 Tanggapan Responden Terhadap Indikator Context Bisnis MyFashionProject

No	Item Pertanyaan	SS	S	KS	TS	Total
1	Penjelasan oleh owner sangat jelas dan mudah dimengerti bagi para calon konsumen	90	40	0	0	130
		69,2%	30,8%	0%	0%	100%
2	Isi pesan mengenai informasi barang di media sosial instagram @myfashionproject_ sangat jelas dan mudah dimengerti	90	39	1	0	130
		69,2%	30%	0,8%	0%	100%
3	Penggunaan bahasa dalam menyampaikan informasi mengenai barang di media sosial instagram @myfashionproject_ sangat jelas dan mudah dimengerti	92	38	0	0	130
		70,8%	29,2%	0%	0%	100%

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

Tabel diatas menunjukkan bahwasannya dominan jawaban responden pada pernyataan pertama berada pada kategori jawaban sangat setuju dengan jumlah 90 atau 69,2%. Hal ini membuktikan bahwa responden sangat setuju akan penjelasan oleh *owner* yang sangat jelas dan mudah dimengerti bagi para calon konsumen.

Pada pernyataan kedua jawaban responden juga jatuh pada kategori sangat setuju dengan jumlah 90 atau 69,2%. Yang artinya responden mengakui bahwa isi pesan mengenai informasi barang di media sosial instagram *@myfashionproject_* sangat jelas dan mudah dimengerti.

Sedangkan untuk pernyataan ketiga jawaban responden juga jatuh pada kategori sangat setuju dengan jumlah 92 atau 70,8%. Yang artinya responden mengakui bahwa penggunaan bahasa dalam menyampaikan informasi mengenai barang di media sosial instagram *@myfashionproject_* sangat jelas dan mudah dimengerti.

Untuk melihat jawaban dominan pada indikator bisnis *MyFashionProject*, peneliti menggabungkan pernyataan dominan pada masing-masing indikator. Seperti tabel dibawah ini:

Tabel 5.7

Rekapitulasi Tanggapan Responden Pada Bisnis MyFashionProject

No	Item Pernyataan	Kategori Jawaban	F (Jumlah orang)	P(%)
1	Penjelasan oleh owner sangat jelas dan mudah dimengerti bagi para calon konsumen	Sangat Setuju	90	69,2%
2	Isi pesan mengenai informasi barang di media sosial instagram @myfashionproject_ sangat jelas dan mudah dimengerti	Sangat Setuju	90	69,2%
3	Penggunaan bahasa dalam menyampaikan informasi mengenai barang di media sosial instagram @myfashionproject_ sangat jelas dan mudah dimengerti	Sangat Setuju	92	70,8%
4	Usaha yang dijalankan MyFashionProject ini secara	Sangat Setuju	95	73,6%

No	Item Pernyataan	Kategori Jawaban	F (Jumlah orang)	P(%)
	jujur			
5	Produk yang dijual di <i>MyFashionProject</i> lengkap	Sangat Setuju	66	50,8%
6	Produk yang dijual di <i>MyFashionProject</i> berkualitas baik	Sangat Setuju	83	63,8%
7	Produk usaha <i>MyFashionProject</i> bermanfaat untuk masyarakat	Sangat Setuju	83	63,8%
8	Saudara/I membutuhkan produk usaha ini	Sangat Setuju	72	55,4%
9	Harga produk <i>MyFashionProject</i> masih terjangkau	Sangat Setuju	71	54,6%
10	Saudara/I berminat menjadi pelanggan usaha ini	Sangat Setuju	68	52,3%
11	Pendirian usaha <i>MyFashionProject</i> didaerah <i>sudirman square</i> ini strategis	Sangat Setuju	65	50%

No	Item Pernyataan	Kategori Jawaban	F (Jumlah orang)	P(%)
12	Usaha <i>fashion</i> didaerah <i>sudirman square</i> ini masih kurang	Sangat Setuju	50	38,5%
13	Jumlah usaha yang sama masih sedikit	Sangat Setuju	45	34,6%

Sumber: Data Olahan Peneliti,2021

Pada tabel diatas terlihat bahwa pernyataan tertinggi terletak pada nomor 4 yaitu Usaha yang dijalankan *MyFashionProject* ini secara jujur. Dengan total responden 95 dari 130 atau setara dengan 73,6%. Sedangkan pernyataan terendah terletak pada nomor 13 yaitu jumlah usaha yang sama masih sedikit. Dengan total responden 45 dari 130 atau setara dengan 34,6%.

5.2 Analisis Aspek Keuangan

Tujuan analisis aspek keuangan adalah mengidentifikasi kebutuhan dana yang diperlukan untuk memulai usaha dan menilai kelayakan usaha. Aspek keuangan ini terdiri dari analisis arus kas dan analisis penilaian kelayakan investasi prespektif Islam sehingga akhirnya dapat menentukan apakah usaha tersebut layak atau tidak.

5.2.1 Investasi Awal

Tabel 5.8 Investasi Awal

No	Nama Aset	Harga (Rp)
1	Mesin Jahit	1x Rp3.000.000 = Rp3.000.000
2	Mesin Obras	1x Rp2.500.000 = Rp2.500.000
3	Peralatan Menjahit	Rp100.000
4	Rak Barang	1x Rp350.000 = Rp350.000
5	Banner	Rp50.000
6	Etalase	Rp2.000.000
7	Meja Kasir	Rp3.000.000
8	Kursi	4x Rp100.000 = Rp400.000
9	<i>Accecouries</i>	Rp200.000
	Total	Rp11.600.000

Sumber: Data Olahan Peneliti,2021

5.2.2 Jumlah Pengeluaran

Tabel 5.9 Jumlah Pengeluaran

No	Jenis Pengeluaran	Jumlah Biaya
1	Bensin	Rp25.000
2	Plastik kemasan	Rp10.000
3	Alat tulis	Rp8.000
4	Kain	Rp70.000
5	<i>Sticker</i>	Rp10.000
6	<i>Paperbag</i>	Rp15.000
7	Benang Jahit	Rp8.000
8	Benang Obras	Rp10.000
9	Penyusutan	Rp156.000 (tahun)

Sumber: Data Olahan Peneliti,2021

Tabel 5.10 Asumsi Periode Perputaran Modal Kerja

No	Asumsi Periode Perputaran Modal Kerja	Hari
1	Proses pembelian kain	1
2	Proses pembuatan produk hijab	2
3	Proses <i>ordering</i> parfum	3
4	Proses <i>ordering</i> packaging	3
Total Hari Yang Dibutuhkan		9 Hari

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

5.2.3 Analisis Cash Flow

Tabel 5.11 Analisis Cash Flow

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan	20.680.413	22.748.454	25.023.300	27.525.630	30.278.193
HPP	14.476.289	15.923.918	17.516.310	19.267.941	21.194.735
Laba Kotor	6.204.124	6.824.536	7.506.990	8.257.689	9.083.458
Biaya-Biaya					
Bensin	300.000	330.000	363.000	399.300	439.230
Plastik kemasan	120.000	132.000	145.200	159.720	175.692
Alat tulis	96.000	105.600	116.160	127.776	140.554
Kain	840.000	924.000	1.016.400	1.118.040	1.229.844
<i>Sticker</i>	120.000	132.000	145.200	159.720	175.692
<i>Paperbag</i>	180.000	198.000	217.800	239.580	263.538
Benang Jahit	96.000	105.600	116.160	127.776	140.554
Benang Obras	120.000	132.000	145.200	159.720	175.692
Penyusutan	156.000	156.000	156.000	156.000	156.000
Total Biaya	2.028.000	2.215.200	2.058.120	2.647.632	2.896.796
Laba sebelum Pajak	4.176.124	4.609.336	5.448.870	5.610.057	6.186.662

Pajak Penghasilan 5%	208.806	230.467	272.443	280.503	309.333
Laba Bersih	3.967.318	4.378.869	5.176.427	5.329.554	5.877.329
Cash flow	4.123.318	4.534.869	5.332.427	5.485.554	6.033.329

Sumber: Data Olahan Peneliti,2021

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa HPP (Harga Pokok Penjualan) diasumsikan 70% dari penjualan. Kenaikan penjualan dan biaya-biaya untuk tahun berikutnya diasumsikan 10% per tahun. Penjualan tahun pertama diperkirakan rata-rata Rp57.000 per hari sehingga setahun Rp20.680.413. Berikut adalah tabel dasar perhitungan Analisis *Cash Flow*:

Tabel 5.12 Dasar Perhitungan Analisis *Cash Flow*

No	Keterangan	Rumus
1	Penjualan	Diasumsikan naik 10% per tahun.
2	HPP (Harga Pokok Penjualan)	Diasumsikan 70% dari penjualan.
3	Laba kotor	Penjualan - HPP.
4	Biaya-biaya	Naik 10% per tahun.
5	Laba sebelum pajak	Laba kotor – Total biaya.
6	Pajak penghasilan	5% dari laba sebelum pajak.
7	Laba bersih	Laba sebelum pajak – Pajak penghasilan.
8	<i>Cash Flow</i>	Laba bersih + Penyusutan.

Sumber: Data Olahan Peneliti,2021

5.2.4 Analisis Payback Period

Investasi Awal Rp11.600.000

Cash flow Tahun (1) Rp4.123.318-

Rp7.476.682

Cash flow Tahun (2) Rp4.534.869-

Rp2.941.813

Rp2.941.813

Cash flow Tahun (3) Rp5.332.427

=0,551 x 12 bulan = 6,612

0,612 x 30 hari = 18 hari

Jadi *Payback Period* (PP) adalah 2 tahun 6 bulan 18 hari.

5.2.5 Analisis Net Present Value (NPV)

Tabel 5.13 Net Present Value (NPV)

Tahun	Arus Kas	DF (7%)	Present Value (PV)
2021	Rp4.123.318	0,9346	Rp3.853.568
2022	Rp4.534.869	0,8734	Rp3.960.930
2023	Rp5.332.427	0,8163	Rp4.352.849
2024	Rp5.485.554	0,7629	Rp4.184.903
2025	Rp6.033.329	0,7130	Rp4.301.680
	Jumlah PV arus kas		Rp20.653.930
	Jumlah Investasi		Rp11.600.000
	NPV		Rp9.053.930

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

Nilai *Net Present Value* (NPV) positif (+) atau > 0 , yaitu Rp9.053.930 dengan demikian usaha ini layak untuk dikembangkan.

5.2.6 Analisis Profitability Index (PI)

Profitability Index merupakan *present value* arus kas dibandingkan dengan nilai investasi. Apabila nilai *Profitability Index* di atas 1, maka investasi layak untuk diterima.

$$\text{Profitability Index (PI)} = \frac{\text{PV Arus Kas}}{\text{Investasi}}$$

$$\begin{aligned}\text{Profitability Index (PI)} &= \frac{20.653.930}{11.600.000} \\ &= 1,7805\end{aligned}$$

Nilai *Profitability Index* (PI) di atas 1 yaitu 1,7805 maka investasi ini layak dikembangkan.

5.2.7 Analisis Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceeds* yang diharapkan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal. Pada dasarnya untuk menghitung IRR harus dicari *discount factor* sehingga menghasilkan NPV negatif mendekati nilai nol apabila NPV yang pertama bernilai positif.

$$IRR = PI - CI + \left[\frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1} \right] \times 1\%$$

Keterangan: P₁ = Tingkat Bunga ke-1
P₂ = Tingkat Bunga ke-2
C₁ = NPV ke-1
C₂ = NPV ke-2

Tabel 5.14 Analisis Internal Rate of Return (IRR)

Tahun	Arus Kas	DF (7%)	Present Value (PV)	DF (57%)	Present Value (PV)
2021	4.123.318	0,9346	3.853.568	0,6369	2.626.317
2022	4.534.869	0,8734	3.960.930	0,4057	1.839.778
2023	5.332.427	0,8163	4.352.849	0,2584	1.377.926
2024	5.485.554	0,7629	4.184.903	0,1646	902.863
2025	6.033.329	0,7130	4.301.680	0,1048	632.497
	Jumlah PV arus kas		20.653.930		7.379.382
	Jumlah Investasi		11.600.000		11.600.000
	NPV		9.053.930		-4.220.618

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa modal yang diinvestasikan sebesar Rp11.600.000,- jika dibandingkan terhadap bunga atau biaya modal sebesar 57%, maka investasi tersebut layak diterima karena nilai IRR di atas bunga atau biaya modal yaitu sebesar 41,10%.

$$IRR = PI - CI + \left[\frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 7\% - 9.053.930 + \left[\frac{57\% - 7\%}{-4.220.618 - 9.053.930} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 7\% + \left[\frac{50\%(9.053.930)}{-13.274.548} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 7\% + 34,10\%$$

$$IRR = 41,10\%$$

Nilai IRR dari perhitungan diatas yaitu sebesar 41,10% berarti lebih besar dari biaya rata-rata 7% sehingga dapat dikatakan pengembangan bisnis *MyFashionProject* ini layak untuk dikembangkan.

5.2.8 Analisis Break Event Point (BEP)

Analisis Break Event Point (BEP) bermanfaat dalam merencanakan keuntungan perusahaan. Dengan mengetahui besarnya BEP maka kita dapat menentukan berapa jumlah minimal produk yang harus dijual (*budgetsales*) dan harga jualnya (*sales price*) apabila kita menginginkan laba tertentu.

Tabel 5.15 Analisis Break Event Point (BEP)

No	Tahun	BEP (Produk)	BEP (Rp)
1	2021	7	Rp259.000
2	2022	7	Rp284.900
3	2023	7	Rp313.390
4	2024	7	Rp344.729
5	2025	7	Rp379.204

Sumber: Data Olahan Peneliti,2021

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa tingkat BEP tahun 2021 sampai 2025 secara berturut-turut penjualan sebanyak 7 produk dan BEP (Rp) dari tahun 2021

sampai 2025 secara berturut-turut adalah 259.000,- 284.900,- 313.390,- 344.729,- 379.204,-.

5.2.9 Metode Investible Surplus Method (ISM)

Tabel 5.16 Metode Investible Surplus Method (ISM)

Periode	Bt	Ct	(Ct + Bt = IS)	n-t	IS x (n-t)	Isn
0		11.600.000	(11.600.000)			
Th ke 1	4.123.318		(7.476.682)			
Th ke 2	4.534.869		(2.941.813)			
Th ke 3	5.332.427		2.390.614	2	2.390.614 x 2	4.781.228
Th ke 4	5.485.554		5.485.554	1	5.485.554 x 1	5.485.554
Th ke 5	6.033.329		6.033.329	0	6.033.329 x 0	0
Isn						10.266.782

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

$$\text{Isn} = 10.266.782$$

$$\text{Ct} = 11.600.000$$

$$n-t_1 = (5-0) = 5$$

$$(C_t) (n-t_1) = 11.600.000 \times 5 = 58.000.000$$

$$\text{ISR} = \frac{10.266.782}{58.000.000} \times 100\% = 17,70\%$$

Hasil ini menunjukkan bahwa surplus investasi selama 5 tahun sebesar 17,70%.

5.2.10 Analisis Gold Value Method (GVM)

Tabel 5.17 Analisis Gold Value Method (GVM)

Tahun	Laba Bersih	Nisbah Bagi Hasil 70%	Pendapatan	Harga Emas (per gram)	Nilai Pendapatan setelah dijadikan gram emas
2021	4.123.318	0,7	2.886.323	903.000	3,19
2022	4.534.869	0,7	3.174.408	1.038.450	3,05
2023	5.332.427	0,7	3.732.699	1.194.217	3,12
2024	5.485.554	0,7	3.839.888	1.373.350	2,79
2025	6.033.329	0,7	4.223.330	1.579.352	2,67
Total Pendapatan Emas (gram)					14,82
Jumlah Investasi Awal (gram)			11.600.000	903.000	12,84
Nilai Pendapatan Emas (gram)					1,98

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2021

Berdasarkan hasil perhitungan GVM pada tabel diatas menunjukkan bahwa apabila *profit sharing* 70:30 maka investasi tersebut sebaiknya diterima. Artinya dana sebesar Rp. 11.600.000,- atau 14,82 gram emas yang diinvestasikan selama 5 tahun dalam pengembangan usaha *MyFashionProject* akan menghasilkan keuntungan berdasarkan nilai emas sebesar 1,98 gram.

5.2.11 Analisis Gold Index (GI)

$$\text{Gold Index (GI)} = \frac{\text{Total Pendapatan Emas (gram)}}{\text{Jumlah Investasi Awal (gram)}}$$

$$\text{Gold Index (GI)} = \frac{14,82}{12,84}$$

$$\text{Gold Index (GI)} = 1,154$$

Karena nilai GI yang diperoleh lebih dari 1 maka usaha tersebut layak untuk dikembangkan.

5.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, berikut adalah beberapa hal yang dapat dibahas untuk diketahui:

1. Profil Usaha

Bisnis *MyFashionProject* merupakan bisnis *homestore* yang berlokasi di Jl. Melati Perumahan Pondok Mayang, Kota Pekanbaru. Bisnis *MyFashionProject* berdiri pada tahun 2017 hingga sekarang dan pendapatan terus meningkat.

2. Analisis Kelayakan Usaha

Semua bisnis memerlukan dana yang cukup besar untuk keberlangsungan bisnisnya, baik untuk investasi maupun pembiayaan produksi. Namun, banyak bisnis yang dijalankan sekian lama ternyata tidak memberikan keuntungan. Oleh sebab itu, perlu dilakukan kajian mengenai kelayakan suatu bisnis apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Dari analisis aspek pasar dan pemasaran, bisnis ini mempunyai target pemasaran anak sekolah, mahasiswa, ibu-ibu hingga lansia (lanjut usia).

Tabel 5.18
Hasil Rekapitulasi Bisnis MyFashionProject

No.	Uraian	Hasil	Keputusan
1	<i>Payback Period (PP)</i>	PP>Umur ekonomis (2 tahun 6 bulan 18 hari)	Layak
2	<i>Net Present Value (NPV)</i>	NPV>0 adalah sebesar Rp9.053.930.	Layak
3	<i>Profitability Index (PI)</i>	PI>1 adalah sebesar 1,7805	Layak
4	<i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	IRR adalah sebesar 41,10%	Layak
5	<i>Investible Surplus Method (ISM)</i>	Surplus Investasi selma 5 tahun adalah sebesar 17,70%	Layak
6	<i>Gold Value Method (GVM)</i>	<i>Gold Value Method</i> adalah sebesar 1,98 Gram Emas	Layak
7	<i>Gold Index (GI)</i>	<i>Gold Index</i> lebih dari 1 adalah sebesar 1,154	Layak

Sumber: Data Olahan Peneliti,2021

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan bahwa Bisnis *MyFashionProject* layak untuk dikembangkan. *Net present value* positif (+) yaitu Rp9.053.930. Artinya pengembangan bisnis *MyFashionProject* ini layak untuk dikembangkan.

Hasil analisis *Internal rate of return (IRR)* menghasilkan tingkat pengembalian sebesar 41,10%. Artinya nilai ini sudah memenuhi kriteria kelayakan

usaha yang berlaku, dengan jangka waktu pengembalian dana selama 2 tahun 6 bulan 18 hari, dengan menggunakan analisis *Payback period* dan hasil dari perhitungan *profitability index* bernilai 1,7805, sehingga usaha ini layak untuk dikembangkan karena PI lebih besar dari 1 atau 100%.

Analisis kelayakan bisnis *MyFashionProject* dengan menggunakan metode perhitungan GVM menunjukkan bahwa apabila *profit sharing* 70:30, maka usulan usaha investasi tersebut sebaiknya diterima, karena jumlah nilai pendapatan emas lebih besar dari jumlah investasi. Artinya dana sebesar Rp11.600.000 atau 14,82 gram emas yang diinvestasikan selama 5 tahun dalam bisnis *MyFashionProject* akan menghasilkan keuntungan berdasarkan nilai emas sebesar 1,98 gram. Ditemukan nilai GI dari bisnis *MyFashionProject* lebih dari 1 (satu) yaitu 1,154, maka usaha ini layak untuk dikembangkan.

Berdasarkan hasil perhitungan BEP pada tahun 2021-2025 menunjukkan bahwa secara berturut-turut mengalami kenaikan. Tingkat BEP tahun 2021 sampai 2025 secara berturut-turut penjualan sebanyak 7 produk dan BEP (Rp) dari tahun 2021 sampai 2025 secara berturut-turut adalah 259.000, 284.900, 313.390, 344.729, 379.204.

Dari perhitungan BEP diatas dapat disimpulkan bahwa jika bisnis *MyFashionProject* menjual diatas 7 produk maka bisnis *MyFashionProject* pasti menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.

Dapat disimpulkan bahwa pengembangan bisnis yang akan dilakukan oleh *MyFashionProject* adalah layak berdasarkan kriteria kelayakan masing-masing metode analisis.



BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil analisis dan interpretasi data yang didapat, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil perhitungan dalam analisis finansial konvensional, pengembangan usaha *homestore MyFashionProject* layak untuk dikembangkan.
2. Berdasarkan hasil perhitungan dari analisis finansial syariah, pengembangan bisnis *homestore MyFashionProject* dapat disimpulkan bahwa bisnis *homestore MyFashionProject* layak untuk dikembangkan.

6.2 Saran

1. Bisnis *homestore MyFashionProject* sebaiknya lebih mengembangkan lagi koneksi pemasaran bisnis agar dapat meningkatkan pendapatan.
2. Bisnis *homestore MyFashionProject* lebih baik merekrut tenaga kerja agar dapat membuka lapangan pekerjaan dan memperbanyak hasil produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Afuah, Allan. 2004. *Business Models: A Strategic Management Approach*. New York: McGraw-Hill.
- Agus, Sartono. R. 1998. *Manajemen keuangan*. Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA.
- Agustin, Hamdi. 2015. *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Universitas Islam Riau. Riau.
- Agustin, Hamdi. 2017. *Analisis Keuangan Kelayakan Bisnis Syariah Hamdi's Model (Studi Kasus Usaha Swalayan Syariah di Pekanbaru)*. Jurnal Manajemen Indonesia.
- Agustin, Hamdi. 2017. *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Jakarta: Rajawali Pres.
- Agustin, Hamdi dan Azwirman. 2019. *The Analysis Feasibility Study on the Financial Aspects of Islamic Perspective*. Universitas Islam Riau. Riau.
- Agustin, Hamdi et al. 2021. *Analisis Pengembangan Usaha Nenas Sakinah Berdasarkan Aspek Keuangan Konvensional Dan Syariah (Hamdi's Method)*. Universitas Islam Riau.
- Anto, MB Hendrie. 2003. *Pengantar Ekonomika Mikro Islami*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Arifah A. Riyanto. 2003. *Desain Busana*. Bandung: Yapemdo.

- Atmaja, Lukas Setia. 2008. *Teori dan Praktek Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: ANDI.
- Drs. H. Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis, S.H, 1994, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*. Jakarta, Sinar Grafika.
- Dwiputra, Geri Anugrah. 2017. *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Rumah Makan Krebo Jantan*. Jurnal. Universitas Serang Raya.
- Griffin, Ricky,W. & Ronald J.Ebert. 2007. *Bisnis*. Edisi kedelapan jilid satu. Terjemahan. Jakarta: Erlangga.
- Handayani, Dian Amalia. 2016. *Feasibility Analysis Of Business "Amalia Boutique" PT WarnaWarni Amalia As Muslimah Fashion In South Jakarta*. Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia.
- Handjojo, Eko Suwito. 2017. *Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Teh Papua (Vernonia amygdalina)*. Jurnal Institut Pertanian Bogor.
- Hooper, D, Coughlan, J and Mullen, M (2008). *Structural Equation Modelling: Guidelines for Determining Model Fit*. *Electronic Journal of Business Research*.
- Husnan, Suad dan Suwarsono. 1994. *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Jakfar, Kasmir, SE.,MM 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Predana Media Group.

- Kasmir & Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Cetakan ke Delapan. Jakarta: Kencana.
- Kasmir & Jakfar. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis*. Prenadamedia Group, Jakarta.
- Kristanto et al. 2019. *Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Keuangan Produk Ekonomi Kreatif*. Universitas Islam Malang.
- Sadono, Sukirno. 2010. *Makroekonomi*. Teori Pengantar. Edisi Ketiga. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Satyodirgo, Rulanti. 1979. *Pengelolaan Usaha*. Jakarta: Depdikbud RI.
- Sinulingga, Rini G. 2015. *Budaya Kerja Pengusaha Butik (Studi Deskriptif Pada Pengusaha Butik di Sun Plaza Meda)*. Skripsi Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto, Danang. 2014. *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Cetakan ke-2. Yogyakarta: CAPS (Centerfor Academic Publishing Service).
- Ummah et al. 2015. *Studi Kelayakan Bisnis Butik Busana Muslim Ikha*. Artikel Syariah.
- Wijatno, Serian. 2009. *Pengantar Entrepreneurship*. Jakarta, PT Gramedia Widiasarana Indonesia.

<https://www.cakplah.com/berita/baca/48498/2020/01/19/pekanbaru-miliki-peluang>

[bisnis-besar-di-bidang-fashion#sthash.hEmmn3pC.ycqBB6jf.dpbs](https://www.cakplah.com/berita/baca/48498/2020/01/19/pekanbaru-miliki-peluang-bisnis-besar-di-bidang-fashion#sthash.hEmmn3pC.ycqBB6jf.dpbs).

Diakses

tanggal 19 Januari 2020.

<https://www.merdeka.com/uang/kemenperin-catat-kontribusi-ikm-pakaian-jadi-ke->

[pdb-nasional-tumbuh-19,5-persen.html](https://www.merdeka.com/uang/kemenperin-catat-kontribusi-ikm-pakaian-jadi-ke-pdb-nasional-tumbuh-19,5-persen.html). Diakses tanggal 08 Mei 2020.

