

**ASPEK BISNIS BELAJAR MUSIK DI JAKARTA****Liaw Bun Fa\***

Program Studi Manajemen, Kwik Kian Gie School of Bisnis, Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350

**Abstract**

*Music Course has a series of service planning starts from the initial stage of student enrollment up to the last stage of making the results of the student's course results for a month. The following is the flow of services from Chopin Music Course: The first service line begins with the arrival of the consumer to Music Course, Then the consumer approaches the administration desk to simply wonder about the classes and levels, the cost for the desired course, the duration of the course, and so on or directly want to register for the course at Chopin Music Course, Then the consumer wants to enroll / his son as a student at Chopin Music Course, Afterwards, Chopin Music Course administrators give blank registration form to be filled by consumers / children who want to enroll as a student at Chopin Music Course, Once the consumer completes the registration form, the administration staff will distribute the payment card for a year. This card as a proof that consumers have made payments for the course money during the month or not, Once consumers get payment cards, consumers can make payments for the month so that the schedule of course sessions directly adjusted according to negotiated agreements between Chopin Music administration officials Course with the consumer, Then the administrative staff make the course schedule arrangement for the consumer, Once completed, the consumer can go back home and come back in accordance with the predefined course schedule.*

*The main segmentation of Music Course are people domiciled in ivory coconut with ages 5 to 19 years who do have hobby and talent in the field of music and parents who want their children to learn music to help educate his thinking.*

**Key words:** Feasibility, BEP, Investment Feasibility, NPV, PI, PP, IRR.

**Abstrak**

Segmentasi utama dari *Music Course* adalah orang-orang berdomisili di kelapa gading dengan usia 5 hingga 19 tahun yang memang memiliki hobby dan bakat di bidang music maupun para orang tua yang menginginkan agar anaknya dapat mempelajari music untuk membantu mencerdaskan pemikirannya. *Music Course* memiliki 15 karyawan yaitu, 1 manajer, 1 admin, 1 security, 4 *office boy* dan 8 Guru Musik, jam kerja dimulai dari pukul 13:00 hingga 22:00. Analisis kelayakan pada *Chopin Music Course* menunjukkan angka yang dapat dikatakan layak yaitu diatas dari nilai *Break Event Point*. *Net Present Value* sebesar 1.384.475.733 lebih besar daripada 0, *Internal Rate of Return* sebesar 43,93% lebih besar dari 12,03%, *Payback Period* selama 2 Tahun 7 Bulan 18 Hari lebih awal dari 5 tahun dan *Profitability Index* yaitu 2,87 lebih besar daripada 1. Maka bisa disimpulkan bisnis ini layak untuk dijalankan.

**Kata Kunci:** Kelayakan Usaha, BEP, Kelayakan Investasi, NPV, PI, PP, IRR.

---

\*Alamat kini: Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350.  
Penulis untuk korespondensi: Telp (021) 65307062 Ext. 707, Email: liaw.bunfa@kwikkiangie.ac.id

## PENDAHULUAN

Sebelum memasuki industri suatu usaha, ada baiknya seorang pengusaha melakukan analisis terlebih dahulu, hal ini dilakukan agar pengusaha mengetahui dengan benar seluk beluk didalam industri, siapa saja pesaing-pesaingnya, dan dapat membuat perencanaan yang terfokus pada tren yang berkembang saat ini. Selain itu, dengan melakukan analisis, pengusaha dapat melihat peluang-peluang yang berpotensi untuk meningkatkan keunggulan bersaing usaha ditengah-tengah persaingan yang semakin ketat setiap waktu. Tanpa dilakukannya analisis industri terlebih dahulu, suatu bisnis tidak dapat diprediksikan apa yang akan terjadi kedepannya. Analisis industri memberikan banyak hasil penelitian yang akan sangat berguna bagi suatu bisnis untuk jangka panjang. Analisis industri juga dapat memberi tahu apakah suatu bisnis tersebut dapat bertahan dan bersaing dengan para pesaing terdekatnya.

### Penetapan Harga

Menurut Kotler dan Armstrong (2014 : 312) "*Price is the sum of all the values that customers give up to gain the benefits of having or using product or service.*"

Harga merupakan elemen penting dalam pemasaran khususnya Marketing Mix 4P, sehingga penentuan harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan dalam menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga yang terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan menurun. Namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:315), Faktor – faktor yang dipertimbangkan dalam menetapkan harga dibagi menjadi tiga, yaitu :

1. Penetapan Harga Berdasarkan Nilai (*Value – based Pricing*)  
"*Value-based pricing doesn't mean simply charging what customers want to pay or setting low prices to meet competition. Rather than cutting prices to match competitors, they attach value-added features and services to differentiate their offers and thus support their higher prices*"
2. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya (*Cost-based pricing*)  
"*The simply pricing method is cost-plus pricing or markup pricing*".

Untuk menggambarkan penetapan harga berdasarkan *markup*, berikut adalah rumus untuk menentukan harga Kotler (2014:319):

$$\begin{aligned}
 \text{a. Unit cost} &= \\
 &= \frac{V}{u} + \frac{c}{s} \\
 \text{b. Mark-up price} &= \\
 &= \frac{u + c}{(1-d)}
 \end{aligned}$$

3. Penetapan harga berdasarkan persaingan (*Competition-based pricing*)  
Menurut Kotler dan Armstrong (2014:321) "*Competition-based pricing involves setting price based on competitors' strategies, cost, prices, and market offerings.*"

Berdasarkan teori yang telah dijelaskan di atas maka *Music Course* menggunakan metode penetapan harga berdasarkan persaingan. Strategi yang akan dilakukan oleh *Music Course* dalam menentukan harganya adalah dengan penentuan harga berdasarkan persaingan yaitu dengan menetapkan harga yang lebih rendah daripada harga yang ditawarkan oleh pesaing untuk dapat menembus pasar

karena *Music Course* merupakan perusahaan baru yang mencoba memasuki industri kursus musik dan harus menghadapi pesaing-pesaing yang sudah lama bermain pada industri kursus musik.

Penulis memperkirakan kebutuhan dana untuk membangun kursus musik ini yaitu sekitar Rp 739.621.000. Modal ini didapat penulis dari meminjam kepada orangtua penulis disertai dengan pinjaman kepada saudara penulis atau kerabat penulis.

### Kebutuhan Dana

**Tabel 1**  
**Dana Awal (Rp)**

Perincian	Biaya
<b>Biaya Aktiva Tetap</b>	
Peralatan	401.301.000
Dekorasi dan Renovasi Ruangan Ruko	120.000.000
Sewa Ruko Selama 1 Tahun	145.000.000
<b>Total Biaya Aktiva Tetap</b>	<b>666.301.000</b>
<b>Kebutuhan Dana Untuk Modal Kerja</b>	
Rekrutmen dan Seleksi Karyawan	5.000.000
Perlengkapan	28.320.000
Pembuatan <i>Website</i>	15.000.000
<b>Total Kebutuhan Dana Untuk Modal Kerja</b>	<b>48.320.000</b>
<b>Cadangan Kas</b>	<b>25.000.000</b>
<b>Total</b>	<b>739.621.000</b>

### Proyeksi Penjualan

Proyeksi penjualan dari *Music Course* dilakukan selama 5 tahun pertama (tahun 2018-2019). Penjualan diasumsikan naik sebesar 10% setiap tahunnya berdasarkan inflasi.

Perencanaan keuangan yang disusun *Music Course* meliputi rencana kebutuhan dana, proyeksi penjualan, biaya tenaga kerja, biaya penyusutan, biaya *maintenance*, biaya sewa rumah, biaya

utilitas, biaya pemasaran, biaya perlengkapan, harga pokok penjualan, *proforma income statement*, *proforma cash flow*, *proforma balance sheet*, dan analisis kelayakan usaha serta kelayakan investasi.

### Rencana Kebutuhan Dana

Untuk memulai suatu bisnis usaha maka dibutuhkan sejumlah dana. Berikut ini dana yang dibutuhkan oleh *Music Course*:

**Tabel 2**

**Proyeksi Kebutuhan Dana Untuk Tahun Pertama**  
**(Dalam Rupiah)**

Sewa Tempat	40.000.000
Peralatan	53.100.000
Perlengkapan	1.320.000
Kas	25.580.000
Modal awal	120.000.000

Jumlah dana yang dibutuhkan oleh *Music Course* sebesar Rp. 120.000.000 (seratus ratus dua puluh juta rupiah) akan dialokasikan sebagai modal awal. Sumber dana seluruhnya berasal dari dana pribadi dan pinjaman dari orang tua.

### Proyeksi Penjualan

Proyeksi penjualan dari *Music Course* dilakukan selama 5 tahun pertama (tahun 2015-2019). Penjualan diasumsikan naik sebesar 10% setiap tahunnya berdasarkan inflasi. Berikut ini proyeksi penjualan *Music Course* selama 5 tahun :

**Tabel 3**  
**Anggaran Penjualan Lima Tahun**  
**(dalam rupiah)**

	2020	2021	2022	2023	2024
Januari	17.350.000	19.640.469	22.233.315	25.168.457	28.491.084
Februari	17.350.000	19.640.469	22.233.315	25.168.457	28.491.084
Maret	19.085.000	21.604.516	24.456.647	27.685.303	31.340.192
April	19.085.000	21.604.516	24.456.647	27.685.303	31.340.192
Mei	19.085.000	21.604.516	24.456.647	27.685.303	31.340.192
Juni	20.993.500	23.764.968	26.902.311	30.453.833	34.474.211
Juli	18.894.150	21.388.471	24.212.080	27.408.450	31.026.790
Agustus	20.783.565	23.527.318	26.633.288	30.149.295	34.129.469
September	21.822.743	24.703.684	27.964.952	31.656.760	35.835.943
Oktober	21.822.743	24.703.684	27.964.952	31.656.760	35.835.943
November	21.822.743	24.703.684	27.964.952	31.656.760	35.835.943
Desember	19.640.469	22.233.316	25.168.457	28.491.084	32.252.348
	237.734.914	269.119.610	304.647.563	344.865.764	390.393.390

### Proforma Income Statement

Menurut Keown dkk terjemahan Widodo (2008:34), Laporan Laba Rugi adalah laporan untuk mengukur jumlah laba yang dihasilkan perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Dalam Format paling dasar, Laporan laba rugi dapat dinyatakan sebagai berikut :

Laporan laba rugi berfungsi untuk mengetahui apakah perusahaan atau bisnis yang dijalankan mengalami keuntungan atau kerugian, yaitu dengan rumus pendapatan dikurangi beban sama dengan untung atau rugi. Perhitungan laporan laba rugi *Choupin Music Course* menggunakan laporan laba rugi tahunan, berikut ini perhitungannya :

$$\text{Penjualan} - \text{Beban} = \text{Laba}$$

Menurut Waluyo (2011:123), Khusus Wajib Pajak Badan diberikan fasilitas pajak berupa pengurangan tarif pajak sebagaimana diamanatkan pada pasal 31E Undang-Undang Pajak Penghasilan. Pengaturan dimaksud ditujukan kepada Wajib Pajak Badan

dalam negeri dengan peredaran bruto sampai dengan Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah) mendapat fasilitas berupa pengurangan tarif sebesar 50% (lima puluh persen) dari tarif sebagaimana dimaksud dalam pasal 17 ayat (1) huruf b dan ayat (2a) yang

dikenakan atas Penghasilan Kena Pajak dari bagian peredaran bruto sampai dengan Rp. 4.800.000.000,00 (empat miliar delapan ratus juta rupiah).

Nilai peredaran bruto *Music Course* di bawah Rp. 4.800.000.000,00 sehingga *Music Course* menerapkan tarif sebagaimana dimaksud dalam pasal 17 ayat (1) huruf b dan ayat (2a) yang dikenakan atas Penghasilan Kena Pajak tanpa pengurangan tarif sebesar 50%. Pajak penghasilan terutang *Music Course*

dihitung dengan cara 50% x 25% x Penghasilan Kena Pajak (EBT).

**Proforma Balance Sheet**

Menurut Keown dkk terjemahan Widodo (2008:36), Laporan Neraca adalah laporan yang memberikan gambaran posisi keuangan perusahaan pada periode tertentu. Dalam format yang paling sederhana, neraca mempunyai rumusan sebagai berikut :

$$\text{Total Aktiva} = \text{Total Kewajiban} + \text{Ekuitas}$$

Dalam hal ini *Music Course* mencoba untuk membuat *proforma balance sheet* untuk 4 tahun ke depan. Dengan adanya *proforma balance sheet* ini bertujuan untuk mengetahui kinerja dari

*Music Course* dalam kurun waktu 4 tahun ke depan. *Proforma Balance Sheet Music Course* akan ditunjukkan pada tabel berikut ini :

**Tabel 4**

**Proforma Balanced Sheet (Dalam Rupiah)**

Keterangan	31 des 2018	31 des 2019	31 des 2020	31 des 2021	31 des 2024	31 des 2024
<b>Aktiva</b>						
Aktiva Lancar						
Kas	25.580.000	72.462.618	142.899.054	228.547.072	334.019.368	462.491.122
Sisa Piutang	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000
Perangkat Lunak	3.320.000	1.320.000	1.425.000	1.529.040	1.662.820	1.795.042
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>68.900.000</b>	<b>113.782.618</b>	<b>184.324.054</b>	<b>270.076.112</b>	<b>375.682.188</b>	<b>504.286.164</b>
<b>Aktiva Tetap</b>						
Peralatan	55.100.000	55.100.000	42.480.000	31.860.000	21.240.000	10.620.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan		10.470.000	10.470.000	10.470.000	10.470.000	10.470.000
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>55.100.000</b>	<b>44.630.000</b>	<b>31.990.000</b>	<b>21.390.000</b>	<b>10.770.000</b>	<b>-</b>
<b>Total Aktiva</b>	<b>124.000.000</b>	<b>158.412.618</b>	<b>216.314.054</b>	<b>291.466.112</b>	<b>386.452.188</b>	<b>504.286.164</b>
<b>Modal</b>						
Modal Usaha	120.000.000	120.000.000	123.305.500	126.443.648	129.202.500	132.397.702
Labanyaun berjalan		27.242.618	57.808.434	74.022.464	84.850.000	112.881.962
Labanyaun ditahan	120.000.000	127.263.618	127.288.812	129.075.094	131.100.071	133.533.168
<b>Total Modal</b>	<b>120.000.000</b>	<b>157.263.618</b>	<b>180.594.312</b>	<b>225.538.212</b>	<b>245.152.571</b>	<b>278.812.832</b>

**Kelayakan Usaha**

Rumus BEP dapat ditulis dalam bentuk persamaan sebagai berikut :

$$\text{BEP rupiah} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{P}}}$$

- Keterangan :  
 FC = Biaya Tetap  
 P = Penjualan  
 VC = Biaya Variabel

BEP merupakan suatu keadaan titik impas yang mana total penjualan/pendapatan perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan untuk

memperoleh dan memproduksi produk tersebut. Perhitungan BEP untuk bisnis *Choupin Music Course* akan dijabarkan pada tabel berikut ini :

**Tabel 5**

***Break Even Point Music Course (Dalam Rupiah)***

Tahun	Fixed Cost	1-(VC/Sales)	BEP
2020	186.820.000	94,545%	197.599.520
2021	195.540.000	94,795%	206.275.768
2022	209.928.000	95,035%	220.896.444
2023	225.413.440	95,263%	236.622.893
2024	242.134.263	95,480%	253.595.751

Dengan demikian, untuk mencapai BEP pada setiap tahunnya, penjualan harus mencapai angka yang sudah tertulis pada tabel diatas untuk mencapai titik impas. Misalkan pada tahun 2016, penjualan harus mencapai pada angka Rp.197.599.520,- untuk mencapai titik impas. Sementara pada tahun 2020, penjualan harus mencapai pada angka Rp.253.595.751,- untuk mencapai titik impas.

**Kelayakan Investasi**

Analisis kelayakan investasi yang akan dilakukan meliputi perhitungan *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Payback Period (PP)*, dan

*Internal Rate of Return (IRR)*. Berikut adalah analisis kelayakan investasi *Music Course*:

1. *Net Present Value*

Menurut Husein Umar (2009:200-2010), *Net Present Value* yaitu selisih antara *Present Value* dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan - penerimaan kas bersih (aliran kas operasional maupun aliran kas terminal) di masa yang akan datang. Dalam menghitung nilai sekarang perlu ditentukan tingkat bunga yang relevan.

Rumus *Net Present Value* dapat dihitung sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1 + K)^t} - I_0$$

Keterangan :

- CF = Aliran kas per tahun pada periode t
- I<sub>0</sub> = Investasi awal pada tahun 0
- K = Suku bunga (*discount rate*)

Kriteria Penilaian :

- Jika NPV > 0, maka usulan proyek diterima
- Jika NPV < 0, maka usulan proyek ditolak
- Jika NPV = 0, maka nilai perusahaan tetap walaupun usulan proyek diterima ataupun tidak

NPV diperoleh dari *Cash In Flow* (CIF) setiap tahunnya, rumus untuk memperoleh nilai *Net Cash Flow* adalah sebagai berikut :

$$\text{CIF} = \text{EAT} + \text{Depresiasi}$$

Berikut ini adalah perhitungan *Net Present Value Music Course*:

**Tabel 6**  
*Cash In Flow Music Course*  
(Dalam Rupiah)

Tahun	EAT	Depresiasi	CIF
2020	37.263.618	10.620.000	47.883.618
2021	57.809.436	10.620.000	68.429.436
2022	76.034.017	10.620.000	86.654.017
2023	94.852.095	10.620.000	105.472.095
2024	116.851.957	10.620.000	127.471.957

**Tabel 7**  
*Net Present Value Music Course*  
(Dalam Rupiah)

NPV			
Tahun	CIF	DF	PV of NCF
			13%
2020	47.883.618	0,884955752	42.374.883
2021	68.429.436	0,783146683	53.590.285
2022	86.654.017	0,693050162	60.055.581
2023	105.472.095	0,613318728	64.688.011
2024	127.471.957	0,542759936	69.186.671
	PV of CF		289.895.432
	intial investment		120.000.000
	NPV		169.895.432

Nilai K (13%) diperoleh dari kredit tingkat suku bunga investasi rata-rata bank swasta berdasarkan kriteria usaha kecil.

Nilai NPV yang diperoleh Rp. 169.895.432 > 0, sehingga usaha ini layak dijalankan.

[Sumber : [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id). Diakses pada tanggal 16 Juni 2015 21:10]

## 2. Profitability Index (PI)

Menurut Husein Umar (2009:201), pemakaian metode *profitability index* (PI) ini caranya adalah dengan menghitung melalui perbandingan antara nilai sekarang (*present value*) dari rencana penerimaan-penerimaan kas bersih

di masa yang akan datang dengan nilai sekarang (*present value*) dari investasi yang telah dilaksanakan. Jadi, *profitability index* dapat dihitung dengan membandingkan antara PV kas masuk dengan PV kas keluar.

$$\text{Indeks Profitabilitas} = \frac{\text{Nilai Investasi Sekarang}}{\text{Modal Awal}}$$

Kriteria Penilaian :

Jika  $PI > 1$ , maka usaha proyek dikatakan menguntungkan

Jika  $PI < 1$ , maka usulan proyek tidak menguntungkan

Berikut ini adalah perhitungan *profitability index Choupin Music Course*:

$$\begin{aligned} \text{Indeks Profitabilitas} &= \frac{289.895.432}{120.000.000} \\ &= 2,4157 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan *Profitability Index Choupin Music Course* dihasilkan nilai  $PI = 2,4157$  karena nilai  $PI > 1$  sehingga usaha ini layak dijalankan.

## 3. Payback Period (PP)

Menurut Husein Umar (2009:197), *Payback Period* adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (*initial cash investment*) dengan menggunakan aliran kas, dengan kata lain *payback period*

merupakan rasio antara *initial cash investment* dengan *cash flow*nya yang hasilnya merupakan satuan waktu. Selanjutnya nilai rasio dibandingkan dengan *maximum payback period* yang dapat diterima.

Rumus :

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ Tahun (12 bulan)}$$

*Payback period* menerangkan sampai berapa lama proyek atau

bisnis ini dapat balik modal. Berikut adalah perhitungan *payback period Music Course*:

**Tabel 8**  
***Payback Period Music Course***  
**(Dalam Rupiah)**

Tahun	Cash In flow	Intial (modal awal)		
2019	0	120.000.000		
2020	47.883.618	72.116.382		
2021	68.429.436	3.686.946		
2022	86.654.017	(82.967.071)	2tahun+	15 hari
2023	105.472.095	(188.439.166)		
2024	127.471.957	(315.911.123)		

$$\begin{aligned} \text{Payback Period} &= 2 \text{ tahun} + (3.686.946 / 86.654.017 \times 12 \text{ bulan}) \\ &= 2 \text{ tahun} + (0,5105 \times 30 \text{ hari}) \\ &= 2 \text{ tahun} + 15 \text{ hari.} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan *payback period*, menunjukkan bahwa dalam waktu 2 tahun 15 hari, *Music Course* sudah dapat mengembalikan seluruh modal investasi. Setelah 2 tahun dan 15 hari, *Choupin Music Course* sudah dapat menerima keuntungan.

4. *Internal Rate of Return (IRR)*

Menurut Husein Umar (2009:198-199), metode IRR ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas, dengan mengeluarkan investasi awal. Rumus yang di pakai seperti di bawah ini :

$$| I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} |$$

Kriteria Penilaian :

Jika IRR yang didapat ternyata lebih besar dari *rate of return* yang

ditentukan maka investasi dapat diterima. Berikut ini adalah perhitungan *Internal Rate of Return Music Course*:

Tabel 9

*Internal Rate of Return Music Course*  
(Dalam Rupiah)

Tahun	CIF	DF 13%	PV of NCF	DF 53%	PV of NCF
2020	47.883.618	0,884955752	42.374.883	0,65359	31.296.483
2021	68.429.436	0,783146683	53.590.285	0,42719	29.232.105
2022	86.654.017	0,693050162	60.055.581	0,27921	24.194.375
2023	105.472.095	0,613318728	64.688.011	0,18249	19.247.390
2024	127.471.957	0,542759936	69.186.671	0,11927	15.203.987
	PV of CF		290.499.234		119.174.340
	intial investment		120.000.000		120.000.000
	NPV		169.895.432		(825.660)

$$\begin{aligned} \text{IRR} &= 13\% + \{ 169.895.432 / (169.895.432 + 825.660) \} \times (53\% - 13\%) \\ &= 13\% + (0,99516 \times 40\%) \\ &= 52,8065\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan NPV adalah positif, maka digunakan tingkat bunga lebih tinggi untuk memperoleh NPV negatif. Dengan tingkat IRR yang sebenarnya adalah di atas 13% dan di bawah 53%. Dari hasil

perhitungan IRR sebesar 52,8065% berarti usulan investasi *Music Course* dapat diterima karena IRR lebih besar dari *discount factor* yang dikehendaki, yaitu 13%. Sehingga usaha ini layak dijalankan.

**SIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan oleh penulis, bisnis *Music Course* memiliki peluang yang baik dan memberikan keuntungan dalam jangka panjang. Dengan peningkatan jumlah penduduk di Indonesia disertai dengan peningkatan PDB pada sektor industri kreatif dan jasa – jasa selama beberapa tahun terakhir tentunya menjadi acuan yang cukup reliabel untuk menyatakan bahwa bisnis pada bidang studio rekaman musik merupakan bisnis yang memiliki peluang yang menjanjikan.

Setelah melakukan studi kelayakan bisnis pada *Music Course* yang merupakan sebuah bisnis studio rekaman musik, dimana dengan hasil penilaian kelayakan investasi menunjukkan bahwa perusahaan layak untuk dijalankan karena nilai NPV positif selama 5 tahun sebesar Rp. 169.895.432,- dimana hasil NPV positif ini menunjukkan hasil investasi

lebih besar dari tingkat pengembalian yang diminta. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 2,4157 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu ( $PI > 1$ ) dan analisis *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 52,8065% lebih dari 13% yang berdasarkan tingkat suku bunga pinjaman. Bisnis ini juga mampu memperoleh investasi awalnya kembali dalam kurun waktu 2 tahun dan 15 hari. Dengan demikian, penulis berharap bisnis ini dapat menjadi bisnis yang terus berkembang kedepannya.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Cravens, David dan Nigel Piercy (2009), *Strategic Marketing 9<sup>th</sup> Edition*. McGrawHill.
- David, Fred R (2011), *Manajemen Strategis*. Edisi Kedua Belas, Jilid I. Terjemahan oleh Dono Sunardi. Jakarta: Salemba Empat.
- Dessler, Gary (2008). *Human Resource Management*. Edisi Ke-11. International Edition. New Jersey: Prentice Hall.
- Heizer, Jay. dan Barry. Render (2011). *Operations Management*. Edisi Ke-10. International Edition, Boston: Pearson Education.
- Keown, Arthur J, John D. Martin, dkk (2008). *Manajemen Keuangan: Prinsip dan Penerapan*. Edisi Kesepuluh, Jilid 1. Terjemahan oleh Marcus Prihminto Widodo. Jakarta: PT Indeks.
- Kotler, Philip. dan Kevin Lane Keller (2009). *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas. Jilid I dan II. Terjemahan oleh Bob Sabran. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. dan Gary Armstrong (2010). *Principle of Marketing*. Edisi Ke-13. International Edition. New Jersey: Pearson Education.
- Kotler, Philip. dan Gary Armstrong (2012). *Principle of Marketing*. Edisi Ke-14. International Edition. Boston: Pearson Education.
- Kwik Kian Gie dan Tim (2012). *Bahan Perkuliahan Pengantar Bisnis*. Jakarta : Kwik Kian Gie *School of Business*.
- Kwik Kian Gie dan Tim (2013), *Bahan Perkuliahan Kepemimpinan dan Organisasi Perusahaan*. Jakarta : Kwik Kian Gie *School of Business*
- Madura, Jeff (2006), *Introduction To Business*. Edisi 4, USA: Cengage Learning.
- Noe, Raymond A., et. al. (2010). *Human Resource Management. Gaining*
- Competitive Advantage 3<sup>rd</sup> Edition*. McGraw-Hill.
- Porter, Michael E (2008). *Keunggulan Bersaing*, Terjemahan oleh Tim Penerbit. Jakarta. Penerbit Karisma Publishing Group.
- Robbins, Stephen P. Dan Timothy A. Judge (2009). *Organizational Behavior*. Edisi Ke-13. International Edition. New Jersey: Prentice Hall.
- Solehudin Murpi dan Dea Tanty Iskandar (2011). Manajemen Bisnis Untuk Orang Awam, Bekasi: Laskar Aksara.**
- Sukotjo, Hendri dan Sumanto Radix (2010). *Analisa Marketing Mix-7P (Product, Price, Promotion Place, Participant, Process, dan Physical Evidence)* Surabaya, Universitas 17 Agustus 1945.
- Sutarno (2012). *Serba Serbi Manajemen Bisnis*. Jakarta : Graha Ilmu.
- Umar, Husein (2009). *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Tiga. Edisi Ke-10. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Waluyo (2011). *Perpajakan Indonesia*. Edisi Kesepuluh. Jilid I. Jakarta: Salemba Empat.

**B. Sumber Website**

- Angka Inflasi Indonesia, sumber : <http://www.bi.go.id/en/moneter/inflasi/data/Default.aspx> (diakses tanggal 16 juni 2015).
- Biaya pembuatan *banner* dan spanduk <http://www.insidegrafika.com>. (Diakses pada tanggal 9 Mei 2015).
- Biaya pembuatan website [www.pasarhotsting.com](http://www.pasarhotsting.com) (Diakses pada tanggal 11 Mei 2015).
- Industri Musik Kuasai 85% Pasar Industri Kreatif <http://lifestyle.bisnis.com/read/20140930/225/261214/-industri-musik->

- kuasai-85-pasar-industri-kreatif  
(diakses 10 Mei 2015).
- Jumlah Penduduk Indonesia Tahun 2010 – 2014 <http://bappedajakarta.go.id>  
(diakses 11 Mei 2015).
- Kenaikan UMR 2015  
<http://caronesia.com/besar-gaji-ump-umr-dki-jakarta-tahun-2015/> .(diakses 18 Mei 2015).
- Pendapatan Domestik Bruto Industri Kreatif 2007 – 2010  
<http://news.indonesiakreatif.net/industri-kreatif-sebagai-industri-antikrisis/> (diakses 10 Mei 2015).
- Pendapatan Regional DKI Jakarta Tahun 2008-12. (2014), Indeks Pendapatan Regional, sumber:  
<https://www.google.co.id/#q=bps+pendapatan+regional+jakarta> (diakses 18 Maret 2015).
- Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan, sumber :  
<http://www.jakarta.go.id/v2/news/2010/08/penerbitan-surat-izin-usaha-perdagangan-#.UeYxDu7-LMx>  
(diakses tanggal 17 Mei 2015).
- Pertumbuhan Ekonomi Jakarta  
<http://jakarta.bps.go.id> (Diakses 8 April 2015).
- Tarif Dasar Air, sumber  
<https://watsanindo.wordpress.com/2013/04/19/tarif-demi-keadilan-pelanggan/> (diakses tanggal 6 Juni 2015).
- Tarif Dasar Listrik, sumber :  
<http://www.esdm.go.id/regulasi/70-peraturan-menteri/276-peraturan-menteri-esdm/383-tahun-2015.html>.  
(diakses tanggal 6 Juni 2015).
- Teknologi,  
sumber:<http://id.wikipedia.org/wiki/Teknologi> (diakses tanggal 23 Mei 2015).
- Sektor Industri kreatif  
[http://id.wikipedia.org/wiki/Industri\\_kreatif](http://id.wikipedia.org/wiki/Industri_kreatif) (diakses tanggal 18 April 2015).