

ASPEK BISNIS USAHA LAUNDRY SEPATU DI JAKARTA

Brastoro*

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

Abstract

Footish is a business engaged in laundry shoes by offering shoe washing services using Dry Cleaning methods. This business markets its business by disseminating information through social media in the form of Instagram and Facebook and the sneakers community in Jakarta. The initial investment requirement for Footish is Rp. 286,873,000 which is used to rent buildings for 1 year, equipment costs and equipment costs, as well as initial cash reserves. Proforma calculation of profit and loss for 5 years, namely from 2019 to 2023 shows a positive and visible number will always increase every year, as well as for the pro forma cash flow and pro forma balance sheet. The results of the analysis of the feasibility of Footish's business prove that this business is quite feasible to run, because judging from the break even point analysis shows that the sales generated by Footish are greater than the value of BEP. Then the value of NPV is greater than zero, which is Rp. 495,893,250 using the credit interest rate of 11.83%. The IRR value obtained is 63.17% greater than the expected Rate of Return of 11.83%. Payback Period analysis that shows the return on investment from this business is for 1 year 7 months 3 days.

Keywords: *Business Feasibility, BEP, Investment Feasibility, NPV, PI, PP, IRR*

Abstrak

Footish adalah bisnis yang bergerak di bidang laundry sepatu dengan menawarkan jasa pencucian sepatu dengan menggunakan metode *Dry Cleaning*. Bisnis ini memasarkan bisnisnya dengan cara menyebarkan informasi melalui media sosial yang berupa *Instagram* dan *Facebook* dan melalui komunitas *sneakers* di Jakarta. Kebutuhan investasi awal untuk *Footish* adalah sebesar Rp 286.873.000 yang digunakan untuk menyewa bangunan selama 1 tahun, biaya peralatan dan biaya perlengkapan, serta cadangan kas awal. Perhitungan proforma laba rugi selama 5 tahun yaitu dari tahun 2019 sampai dengan 2023 menunjukkan angka yang positif dan terlihat akan selalu meningkat setiap tahunnya, sama halnya untuk proforma arus kas dan proforma neraca. Hasil analisa dari kelayakan usaha *Footish* membuktikan bahwa bisnis ini cukup layak untuk dijalankan, karena dilihat dari analisis *break even point* menunjukkan bahwa penjualan yang dihasilkan oleh *Footish* lebih besar dari nilai *BEP*. Kemudian untuk nilai dari NPV lebih besar dari nol yaitu sebesar Rp 495.893.250 dengan menggunakan tingkat suku bunga kredit sebesar 11,83%. Nilai IRR yang diperoleh adalah sebesar 63,17% lebih besar dari *Rate of Return* yang diharapkan sebesar 11,83%. Analisis *Payback Period* yang menunjukkan pengembalian investasi dari bisnis ini adalah selama 1 tahun 7 bulan 3 hari.

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: brastoro@kwikkiangie.ac.id

PENDAHULUAN

Sepatu adalah kebutuhan primer yang dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari, baik dari anak kecil hingga orang dewasa dapat menggunakannya. Seiring dengan perkembangan tren di industri fashion khususnya sepatu, semakin banyak muncul model-model sepatu yang beraneka ragam dengan harga yang mahal sehingga harus dirawat agar tidak cepat rusak. Salah satu cara merawat sepatu adalah dengan mencucinya. Untuk itu laundry sepatu *Footish* ini dibuat agar dapat memenuhi keinginan masyarakat dalam mencuci sepatu. Dengan jumlah penduduk yang cukup besar, Indonesia dapat dilihat sebagai pasar yang potensial bagi industri laundry sepatu ini.

Bahan sepatu ada bermacam-macam, seperti *suede*, *nylon*, kanvas, kulit. Banyak orang beranggapan semua sepatu memiliki cara perawatan yang sama, padahal masing-masing sepatu memiliki perawatan yang berbeda-beda tergantung dari bahan sepatu tersebut. Kurangnya pengetahuan dalam merawat sepatu dapat menyebabkan luka di sepatu bahkan menyebabkan sepatu cepat rusak. Dalam membersihkan sepatu cara yang akan digunakan adalah *dry cleaning* dimana sepatu dibersihkan menggunakan air yang sedikit mungkin dan menggunakan obat cuci sepatu khusus

Latar belakang ide bisnis ini dimulai dari kegemaran penulis mengoleksi sepatu. Dalam proses mengoleksi sepatu, ternyata penulis menulis memiliki beberapa hambatan, salah satunya adalah kesulitan untuk membersihkan sepatu. Sepatu yang kotor akan menimbulkan bau dan bakteri serta mengurangi estetika dan menurunkan kepercayaan diri pemakainya.

2. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya (*Cost – Based Pricing*)

Metode penetapan harga yang paling sederhana adalah penetapan harga berdasarkan biaya. Pengaturan harga untuk penetapan harga berdasarkan biaya melibatkan biaya untuk memproduksi, mendistribusikan, dan menjual produk ditambah tingkat pengembalian yang adil untuk usaha dan risiko. Terdapat dua pendekatan yaitu *cost*

PENETAPAN HARGA

Menjalankan sebuah bisnis tidak akan terlepas dari permasalahan harga. Harga memegang peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jual-beli dari produsen ke tangan konsumen. Melalui penetapan harga, akan terlihat posisi kelayakan produk dari nilai ekonomisnya. Menurut Kotler dan Armstrong (2014:313) terdapat beberapa metode dalam menetapkan harga atas produk atau jasa, yaitu:

1. Penetapan Harga Berdasarkan Nilai (*Value – Based Pricing*)

Penetapan harga berdasarkan nilai maksudnya adalah menetapkan harga berdasarkan persepsi nilai dari pembeli, bukan dari biaya penjual. Penetapan harga berdasarkan nilai berarti bahwa pemasar tidak dapat mendesain suatu produk atau program pemasaran dan kemudian menetapkan harga. Perusahaan yang menggunakan penetapan harga berdasarkan nilai harus menemukan nilai-nilai yang pembeli berikan untuk penawaran kompetitif yang berbeda-beda. Terdapat dua jenis penetapan harga berdasarkan nilai, yaitu:

a) Penetapan harga dengan nilai yang baik

Menawarkan kombinasi yang tepat antara kualitas dan layanan yang baik pada harga yang wajar.

b) Penetapan harga dengan nilai tambah

Melekatkan fitur dan layanan nilai tambah untuk membedakan penawaran perusahaan dan untuk mendukung penetapan harga yang lebih tinggi.

plus pricing dengan menambah *markup standard* untuk biaya produk. Untuk menggambarkan penetapan harga berdasarkan *markup*, berikut adalah rumus untuk menentukan harga:

a) $\text{Biaya Unit} = \text{Biaya Variabel} + (\text{Biaya Tetap} / \text{Jumlah Penjualan})$

b) $\text{Harga Mark-Up} = \text{Biaya Unit} / (1 - \text{Laba Penjualan yang Diinginkan})$

3. Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan (*Competition – Based Pricing*)

Penetapan harga berdasarkan persaingan adalah menetapkan harga berdasarkan harga yang ditetapkan oleh para pesaing untuk produk yang sama. Dalam penetapan harga, perusahaan harus mempertimbangkan sejumlah faktor internal dan eksternal lainnya. Harga adalah satu-satunya elemen dalam bauran pemasaran (produk, harga, tempat, promosi) yang menghasilkan pendapatan, semua elemen lainnya menghasilkan biaya. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk atau jasa dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Harga yang diajukan oleh perusahaan akan gagal bila berada

terlalu tinggi untuk dapat menghasilkan permintaan dan bila terlalu rendah untuk menghasilkan keuntungan. Persepsi pelanggan terhadap nilai-nilai dari produk menjadi batas atas dari harga, batas bawahnya adalah biaya

Dari teori yang sudah dijelaskan diatas bahwa, *Footish* menggunakan metode penetapan harga berdasarkan pesaing. Metode ini dipilih *Footish* agar dapat bersaing di pasar dan menandingi kompetitornya. Harga yang ditetapkan *Footish* adalah kisaran Rp 70.000 sampai dengan Rp 100.000 tergantung layanan yang dipilih konsumen. Harga tersebut diluar layanan *Pickup Delivery* dengan jarak lebih dari 10 kilometer.

Gambar 1

Saluran Distribusi *Footish*



PROMOSI

Agar promosi berjalan efektif dan efisien, *Footish* melakukan beberapa cara untuk promosi sebagai berikut:

1. Media Sosial

Zaman sekarang ini media sosial merupakan alat promosi yang cocok digunakan untuk menunjang pemasaran suatu bisnis. Media sosial cocok digunakan karena praktis dan mudah dan efisien. Waktu yang dibutuhkan untuk mempromosikan bisnis di media sosial juga sangat cepat, Dalam waktu tidak sampai 1 detik pesan yang dikirim dapat tersampaikan dengan baik. Media sosial yang digunakan *Footish* adalah Instagram dan Facebook Karena jumlah pengguna yang dimiliki paling banyak. *Footish* akan menggunakan iklan berbayar di instagram sebesar Rp. 850.000 setiap bulannya.

2. *Influencer* & Komunitas

Pemilik akan bergabung dengan komunitas sepatu yang ada di Jakarta untuk mempromosikan *Footish* serta menggunakan *Influencer*. *Influencer* memiliki arti individu yang berpengaruh, maksudnya adalah *Footish* menggunakan individu tersebut karena individu tersebut memiliki jumlah pengikut yang sangat banyak sehingga memudahkan penyebaran tentang *Footish*. *Influencer* yang digunakan adalah dari Instagram dan youtube seperti Reza Oktovian. Alasan *Footish* memilih *influencer* tersebut karena Reza Oktovian memiliki banyak koleksi sepatu serta memiliki *followers* sebanyak 2.400.000 orang di instagram dan 2.000.000 orang *subscribers* di youtube. Dengan jumlah yang sebanyak ini, penyebaran informasi tentang *Footish* akan lebih cepat sampai dengan luas. Tidak hanya Reza Oktovian, *Footish* juga menggunakan *influencer* lainnya.

OBJEK PENELITIAN

Footish adalah sebuah unit usaha yang bergerak di bidang *laundry* sepatu. *Footish* menawarkan jasa membersihkan sepatu dimana seorang pengoleksi sepatu ataupun bukan dapat membersihkan sepatu kesayangannya sehingga terlihat seperti baru tanpa merusak bahan dari sepatu tersebut. *Footish* direncanakan akan didirikan di *Tebet* Utara Dalam No 22 Jakarta Selatan karena lokasi tersebut dekat dengan perkantoran, mall, restaurant, distro sehingga lokasi tersebut selalu ramai dikunjungi.

PROYEKSI KEUANGAN

1. Proyeksi Laporan Laba-Rugi

Menurut Gitman dan Zutter (2015:107), “*The income statement provides a financial summary of the firm’s operating results during a specified period*”. Proyeksi laba rugi disusun guna untuk memberikan informasi efektif atau tidaknya sebuah bisnis tersebut berjalan. Laporan laba rugi adalah sebuah laporan yang menyajikan apakah aktivitas bisnis yang dilakukan mendapatkan *net income* yaitu pendapatan lebih besar daripada biaya atau mendapatkan *net loss* yaitu biaya lebih besar dari pendapatan. Berikut adalah proyeksi laporan laba rugi dari *Footish* dalam jangka lima tahun.

Tabel 2

Proyeksi Laporan Laba-Rugi *Footish* (dalam rupiah)

	2019	2020	2021	2022	2023
Penjualan	613.900.000	733.830.000	807.213.000	887.934.300	976.727.730
Biaya Variabel					
Biaya Pemasaran	37.120.000	27.248.000	28.337.920	29.471.437	30.650.294
Biaya Air	6.115.200	6.359.808	6.614.200	6.878.768	7.153.919
Biaya Listrik	6.476.512	6.735.572	7.004.995	7.285.195	7.576.603
Biaya Telepon	2.125.000	2.028.000	2.109.120	2.193.485	2.281.224
Perlengkapan	88.228.000	91.757.120	95.427.405	99.244.501	103.214.281
Biaya Lain-lain	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Total Biaya Variabel	142.464.712	136.528.500	141.893.640	147.473.386	153.276.321
Biaya Tetap					
Biaya Gaji	350.000.000	364.000.000	378.560.000	393.702.400	409.450.496
Biaya Sewa	70.000.000	72.800.000	75.712.000	78.740.480	81.890.099
Depresiasi Peralatan	15.729.000	15.729.000	15.729.000	15.729.000	15.729.000
Biaya Administrasi dan Umum	236.000	232.050	243.653	255.835	268.627
Biaya Pemeliharaan	4.100.000	4.264.000	4.434.560	4.611.942	4.796.420
Total Biaya Tetap	440.065.000	457.025.050	474.679.213	493.039.658	512.134.642
Laba Bersih Sebelum Pajak	31.370.288	140.276.450	190.640.147	247.421.257	311.316.767
Pajak (1% Omzet)	6.139.000	7.338.300	8.072.130	8.879.343	9.767.277
Laba Bersih	25.231.288	132.938.150	182.568.017	238.541.914	301.549.489

2. Proyeksi Laporan Arus Kas

Proyeksi laporan arus kas menyajikan laporan keuangan yang berkaitan dengan

aliran kas masuk dan aliran kas keluar sebagai dampak dari aktifitas bisnis dalam kurun waktu tertentu. Laporan arus kas berkaitan dengan pendapatan yang masuk

ke perusahaan dan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam perusahaan beserta besaran pajak. Berikut adalah proyeksi

laporan arus kas *Footish* yang dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3

Proyeksi Laporan Arus Kas *Footish* (dalam rupiah)

Akun	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Aliran Kas Masuk						
Modal Disetor	286.873.000					
Penjualan		613.900.000	733.830.000	807.213.000	887.934.300	976.727.730
Total Arus Kas Masuk	286.873.000	613.900.000	733.830.000	807.213.000	887.934.300	976.727.730
Aliran Kas Keluar						
Biaya Variabel						
Biaya Pemasaran		37.120.000	27.248.000	28.337.920	29.471.437	30.650.294
Biaya Air		6.115.200	6.359.808	6.614.200	6.878.768	7.153.919
Biaya Listrik		6.476.512	6.735.572	7.004.995	7.285.195	7.576.603
Biaya Telepon		2.125.000	2.028.000	2.109.120	2.193.485	2.281.224
Perlengkapan	88.228.000		91.757.120	95.427.405	99.244.501	103.214.281
Biaya Lain - lain		2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Biaya Tetap						
Biaya Gaji		350.000.000	364.000.000	378.560.000	393.702.400	409.450.496
Biaya Sewa	70.000.000		72.800.000	75.712.000	78.740.480	81.890.099
Peralatan	78.645.000					
Biaya Administrasi dan Umum		236.000	232.050	243.653	255.835	268.627
Biaya Pemeliharaan		4.100.000	4.264.000	4.434.560	4.611.942	4.796.420
Pajak		6.139.000	7.338.300	8.072.130	8.879.343	9.767.277
Total Arus Kas Keluar	236.873.000	414.711.712	585.162.850	608.915.983	633.663.386	659.449.241
Arus Kas Bersih	50.000.000	199.188.288	148.667.150	198.297.017	254.270.914	317.278.489
Saldo Kas Awal		50.000.000	249.188.288	397.855.438	596.152.456	850.423.370
Saldo Kas Akhir	50.000.000	249.188.288	397.855.438	596.152.456	850.423.370	1.167.701.859

3. Proyeksi Neraca

Proyeksi neraca bertujuan mengetahui kondisi keuangan perusahaan. Proyeksi neraca menekankan pada persamaan bahwa jumlah aktiva atau harta yang dimiliki sama dengan jumlah hutang dan

modal perusahaan. Oleh karena itu, komponen yang dibutuhkan untuk menyusun neraca adalah seluruh aktiva atau aset lancar dan tetap, hutang, serta modal. Berikut merupakan proyeksi neraca *Footish* yang dapat dilihat pada **Tabel 4**

Tabel 4
Proyeksi Neraca *Footish* (dalam rupiah)

Akun	2018	2019	2020	2021	2022	2023
AKTIVA						
Aktiva Lancar						
Kas	50.000.000	249.188.288	397.855.438	596.152.456	850.423.370	1.167.701.859
Perlengkapan	88.228.000		91.757.120	95.427.405	99.244.501	103.214.281
Total Aktiva Lancar	138.228.000	249.188.288	489.612.558	691.579.861	949.667.871	1.270.916.140
Aktiva Tetap						
Sewa Gedung	70.000.000		72.800.000	75.712.000	78.740.480	81.890.099
Peralatan	78.645.000	78.645.000	78.645.000	78.645.000	78.645.000	78.645.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan		15.729.000	31.458.000	47.187.000	62.916.000	78.645.000
Nilai Buku Peralatan Setelah Penyusutan	78.645.000	62.916.000	47.187.000	31.458.000	15.729.000	-
Total Aktiva Tetap	148.645.000	62.916.000	119.987.000	107.170.000	94.469.480	81.890.099
Total Aktiva	286.873.000	312.104.288	609.599.558	798.749.861	1.044.137.351	1.352.806.239
PASIVA						
Ekuitas						
Modal Sendiri	286.873.000	286.873.000	451.430.120	483.243.693	623.027.419	812.714.836
Laba Ditahan			25.231.288	132.938.150	182.568.017	238.541.914
Laba Tahun Berjalan		25.231.288	132.938.150	182.568.017	238.541.914	301.549.489
Total Pasiva	286.873.000	312.104.288	609.599.558	798.749.861	1.044.137.351	1.352.806.239

ANALISIS KELAYAKAN USAHA

1. Break Even Point (BEP)

Menurut Gitman dan Zutter (2015:561), “*The breakeven analysis used to indicate the level of operation necessary to cover all costs and to evaluate the profitability associated with various levels of sales; also called cost-volume-profit analysis*”. Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan suatu analisis kelayakan

usaha untuk mengetahui kapan perusahaan tidak mendapatkan laba maupun rugi. BEP memiliki nilai tambah yaitu membantu perusahaan menentukan harga yang sesuai untuk mencegah kerugian, mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai untuk menghindari kerugian dan memperoleh Profit.

$$BEP = \frac{B}{1 - \left(\frac{B}{V} / P \right)}$$

Tabel 5

Break Even Point *Footish* Tahun 2019-2023 (dalam rupiah)

Tahun	Biaya tetap	Biaya Variabel	Penjualan	BEP
2019	440.065.000	142.464.712	613.900.000	573.049.812
2020	457.025.050	136.528.500	733.830.000	561.489.788
2021	474.679.213	141.893.640	807.213.000	575.914.747
2022	493.039.658	147.473.386	887.934.300	591.235.560
2023	512.134.642	153.276.321	976.727.730	607.462.810

Berdasarkan data analisis BEP pada Tabel 5, dapat diketahui bahwa seluruh pendapatan *Footish* setiap tahunnya mampu melebihi nilai *Break Even Point*. Oleh karena itu, dapat disimpulkan usaha *Footish* layak untuk dijalankan.

2. *Net Present Value* (NPV)

Menurut Gitman dan Zutter (2015:449), *Net Present Value* merupakan metode yang paling umum digunakan oleh perusahaan berskala besar untuk melakukan evaluasi terhadap proyek investasi. Metode ini digunakan untuk menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa depan. Rumus yang digunakan dalam menghitung NPV :

$$N = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{A_t}{(1+k)^t}$$

Keterangan:

I_0 : Investasi awal, atau bisa disebut PV investasi

A_t : Cash flow periode t

k : Tingkat suku bunga atau *discount factor*

n : Periode yang terakhir di mana *cash flow*

Dalam menghitung NPV, terdapat beberapa aturan investasi yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut:

a. $NPV > 0$

Hal tersebut menunjukkan investasi yang dilakukan memberikan manfaat bagi

perusahaan, maka proyek tersebut bisa dijalankan.

b. $NPV = 0$

Hal ini menunjukkan bahwa investasi yang dilakukan tidak mengakibatkan perusahaan untung ataupun merugi.

c. $NPV < 0$

NPV kurang dari nol berarti bahwa investasi yang dilakukan akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan, maka sebaiknya proyek tidak dijalankan.

Tabel 6

Analisis NPV *Footish* Tahun 2019-2023 (dalam rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	DF (11,83%)	PV of NCF
2018	(286.873.000)		
2019	199.188.288	0,894214433	178.117.042
2020	148.667.150	0,799619452	118.877.145
2021	198.297.017	0,715031254	141.788.565
2022	254.270.914	0,639391267	162.578.602
2023	317.278.489	0,571752899	181.404.896
Total PV of NCF			782.766.250
Initial Investment			286.873.000
NPV			495.893.250

Nilai DF didapatkan dari perolehan tingkat suku bunga kredit Indonesia sebesar 11,83%. Dari analisis NPV di atas dapat dibuktikan bahwa nilai NPV > 0 yaitu sebesar Rp. 495.893.250. Bisnis ini dapat dikatakan bermanfaat dan layak untuk dijalankan.

(<https://ekonomi.kompas.com/read/2017/07/04/220309126/mei.2017.rata-rata.suku.bunga.kredit.11.83.persen>) diakses Mei 2018

3. *Internal Rate of Return* (IRR)

Menurut Gitman dan Zutter (2015:453), *internal rate of return* adalah *discount rate* yang menyamakan nilai masa kini (*net present value*) dari sebuah proyek

dengan nilai 0 (nol). Jadi *net present value* = 0 (nol). Kriteria pengambilan keputusan ialah bahwa proyek layak dijalankan apabila *IRR* lebih besar atau minimal sama dengan biaya penggunaan dana (*discount rate*) untuk proyek investasi. Rumus dalam menghitung *IRR* adalah sebagai berikut:

$$0 = i_1 + \frac{N_1}{N_1 - N_2} \times (i_2 - i_1)$$

Keterangan:

i_1 : Tingkat diskonto NPV positif
 i_2 : Tingkat diskonto NPV negatif
 NPV_1 : NPV positif
 NPV_2 : NPV negative

Tabel 7

Analisis IRR *Footish* Tahun 2019-2023 (dalam rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	11,83%	PV of NCF	63,17%	PV of NCF
2019	199.188.288	1,1183	178.117.042	1,6317	122.074.087
2020	148.667.150	1,25059489	118.877.145	2,66244489	55.838.583
2021	198.297.017	1,398540265	141.788.565	4,344311327	45.645.213
2022	254.270.914	1,563987579	162.578.602	7,088612792	35.870.335
2023	317.278.489	1,749007309	181.404.896	11,56648949	27.430.837
Total PV of NCF			782.766.250		286.859.056
Initial Investment			286.873.000		286.873.000
NPV			495.893.250		(13.944)

$$I_i = 11,83\% + \frac{4 \cdot 8 \cdot 2}{4 \cdot 8 \cdot 2 - (-1)} X(63,17\% - 11,83\%) = 63,17\%$$

Dengan IRR 63,17%, dimana angka tersebut lebih besar dari rate of return sebesar 11.83%, maka usaha *Footish* dikatakan layak untuk dijalani.

4. *Payback Period* (PP)

Suatu investasi dikatakan layak apabila tingkat pengembaliannya cepat, atau hasil *payback periode* lebih kecil dari umur investasi. Maka terdapat rumus untuk menghitung *payback periode*, yaitu:

$$P = n + (a - b) / (c - b) \times 1 \text{ tahun}$$

Keterangan :

- n : Tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum bisa menutup investasi mula-mula
- a : Jumlah investasi mula-mula
- b : Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke - n
- c : Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n + 1

Tabel 8
Analisis Payback Period Footish Tahun 2019-2023 (dalam rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	Akumulasi NCF
Initial	(286.873.000)	(286.873.000)
2019	199.188.288	(87.684.712)
2020	148.667.150	60.982.438
2021	198.297.017	259.279.456
2022	254.270.914	513.550.370
2023	317.278.489	830.828.859
Payback Period		1,59

$$P = 1 + \frac{286.873.000 - 199.188.288}{347.855.438 - 199.188.288} \times 1 \text{ tahun}$$

Untuk menghitung sisa hari dilakukan perhitungan sebagai berikut :

Payback Period : 1,59

$$\frac{5}{1} \times 12 = 7,08 \text{ bulan}$$

$$\frac{8}{1} \times 30 = 2,4 \text{ hari}$$

Dari **Tabel 9** dapat dijelaskan bahwa **Payback Period** *Footish* adalah 1 tahun 7 bulan 3 hari, masih lebih kecil dari 5 tahun, maka bisnis ini dikatakan layak.

Ringkasan Kelayakan Usaha

Dari berbagai analisis kelayakan usaha di atas, dapat dirangkum menjadi tabel berikut:

Tabel 9
Kesimpulan Kelayakan Usaha *Footish*

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Break Even Point</i>	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan per tahun > BEP per tahun	Layak
<i>Net Present Value</i>	NPV > 0	Rp. 495.893.250	Layak
<i>Internal Rate of Return</i>	11.83%	63,17%	Layak
<i>Payback Period</i>	5 Tahun	1 tahun 7 bulan 3 hari	Layak

SIMPULAN

Footish adalah bisnis yang bergerak di bidang *laundry* sepatu. Metode yang digunakan adalah metode dry cleaning, dimana sepatu dicuci menggunakan air yang seminimal mungkin untuk menghindari kerusakan sepatu. Semua layanan *Footish* memiliki waktu pengerjaan 2 hari. Bisnis *Footish* direncanakan akan bergerak melalui sebuah ruko yang beralamat di Jl. Tebet Utara Dalam No 22, Jakarta Selatan.

Kelayakan Keuangan

Dari aspek keuangan, angka penjualan *Footish* di tahun pertama mengalami

keuntungan meskipun dalam jumlah yang sedikit, karena pada masa tersebut masih dalam tahap pengenalan bisnis dan adanya investasi atas peralatan.

Pada analisis *BEP* nilai penjualan yang diperoleh *Footish* lebih besar daripada nilai *BEP* setiap tahunnya. Untuk *NPV* nilainya lebih besar dari 0 yaitu Rp. 495.893.250. Nilai *IRR* sebesar 63% lebih besar daripada suku bunga investasi yaitu 11.83% dan *Payback Period* kurang dari 5 tahun yaitu selama 1 tahun 7 bulan 3 hari. Dari keempat analisis di atas menunjukkan bahwa usaha *Footish* layak untuk dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Cravens, David dan Nigel Piercy (2009), *Strategic Marketing 9th 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 3rd 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 Tanyta 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 (Diakses pada tanggal 11 Mei 2015).

Industri Musik Kuasai 85% Pasar Industri Kreatif <http://lifestyle.bisnis.com/read/20140930/25/261214/-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 (diakses tanggal 18 April 2015).