

ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA ERINA LAUNDRY

Fitriani Surayya Lubis¹, Muhammad Isnaini Hadiyul Umam², Sufira Nabila³

^{1,2,3} Jurusan Teknik Industri, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim
Jl. HR. Soebrantas KM. 15 No. 155 Pekanbaru

Email: fitriani.surayya.l@uin-suska.ac.id, sufira.nabila14@gmail.com

ABSTRAK

Erina Laundry adalah usaha yang bergerak dibidang jasa pencucian. Banyaknya persaingan membuat usaha sejenis ini rentan mengalami kebangkrutan sehingga diperlukan perencanaan yang matang agar dapat bertahan lama dan mampu mengambil tindakan antisipasi jika terjadi kerugian finansial. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah Erina Laundry layak untuk dilaksanakan. Pada aspek pemasaran dengan menggunakan metode SWOT, diperoleh bahwa Erina Laundry berada pada posisi kuadran I (*Growth*) artinya kondisi usaha dalam keadaan tumbuh dan membangun. Berdasarkan aspek finansial, perhitungan *Payback Periode* menunjukkan bahwa modal usaha dapat diperkirakan mengalami *payback* dalam waktu 4 Bulan 21 Hari, lebih kecil dari umur bisnis yang telah berjalan selama 6 Bulan. *Average Rate Of Return* menunjukkan ARR yang diperoleh sebesar 44,99% yang artinya *return* yang dihasilkan kedepannya memungkinkan untuk melebihi tingkat keuntungan yang diharapkan, dengan nilai *Net Present Value* yang diperoleh bernilai positif sebesar Rp. 1.952.731. *Internal Rate Of Return* menunjukkan IRR yang diperoleh lebih besar dari tingkat suku bunga acuan, yaitu sebesar 9,63%. Sementara itu, perhitungan Index Profitabilitas (PI) yang merupakan rasio antara *present value* arus kas dengan nilai investasi dari bisnis diperoleh lebih besar dari 1 yaitu sebesar 1,140. Dengan demikian, Erina Laundry layak untuk dilanjutkan.

Kata kunci: Analisis Kelayakan, SWOT, *Average Rate of Return*, *Net Present Value*, *Profitability Index*

ABSTRACT

Erina Laundry is a business engaged in laundry services. The amount of competition makes this type of business go bankrupt quickly, so meticulous planning is needed to last a long time and also to ensure the laundry avoids future losses. This study aims to determine whether Erina Laundry is feasible to implement. In the marketing aspect, using the SWOT method, it was found that Erina Laundry was in quadrant I (Growth), meaning that the business was in a state of growth and development. Based on the financial aspect, the Payback Period shows that business capital can be returned within 4 four months and 21 days, which is less than the age of the business, which is six months. The Average Rate Of Return shows that the ARR obtained is 44.99%, which surpassed the expected profit level. The Net Present Value shows that the NPV obtained has a positive value of Rp. 1,952,731. The Internal Rate Of Return (IRR) result showed that the IRR exceeded the discount rate reference. The Profitability Index shows that the PI obtained is > 1 of 1.140. Thus, Erina Laundry is expected to continue to be developed.

Keywords: *Feasibility Analysis*, SWOT, *Average Rate of Return*, *Net Present Value*, *Profitability Index*

Pendahuluan

Persaingan dalam dunia bisnis saat ini semakin meningkat. Hal ini ditandai dengan semakin banyaknya produsen yang terlibat dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan yang pada akhirnya menyebabkan setiap perusahaan harus mengutamakan kepuasan pelanggan. Salah satu bidang usaha yang dalam beberapa tahun ini berkembang cukup pesat adalah jasa laundry. Seiring dengan meningkatnya rutinitas hidup masyarakat yang semakin sibuk mengakibatkan tiap masyarakat tidak memiliki banyak waktu luang sehingga mengandalkan beberapa jasa agar dapat menghemat tenaga dan waktu. Oleh karena itu banyak orang mulai dari individu sampai rumah tangga akan menggunakan jasa laundry kiloan. Pada saat ini usaha laundry kiloan sudah semakin banyak menjamur dan tidak heran apabila usaha sejenis ini sampai mengalami kebangkrutan dalam waktu singkat. Untuk mencegahnya diperlukan suatu perencanaan yang matang agar usaha laundry dapat bertahan lama dan mampu merumuskan tindakan antisipatif terhadap kemungkinan terjadinya kerugian khususnya finansial.

Erina Laundry adalah salah satu usaha yang bergerak dibidang jasa pencucian yang baru berdiri pada Tahun 2022 dan berlokasi di Kelurahan Rimba Panjang, Kabupaten Kampar. Usaha ini mempunyai layanan cuci kiloan dan satuan seperti cuci pakaian, *bed cover*, selimut, spre, dan boneka. Permasalahan yang terjadi pada usaha Erina Laundry yaitu dari segi

keuangan, pendapatan *laundry* ini dikatakan tidak stabil karena adanya fluktuasi permintaan yang cukup tinggi. Adapun jumlah pendapatan Erina *Laundry* ditampilkan pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Pendapatan Erina *Laundry* pada Bulan Januari – Juni 2022

Jenis Penerimaan <i>Laundry</i>	Pendapatan Bulan Ke (Rp)					
	1	2	3	4	5	6
Cuci Setrika	3.317.500	2.550.500	4.966.500	4.167.500	5.183.000	4.975.000
Jasa Cuci	736.500	513.300	708.300	699.000	1.119.000	1.059.000
Jasa Setrika	504.000	375.600	896.700	880.500	1.480.500	1.270.500
<i>Bed Cover</i>	90.000	45.000	60.000	75.000	105.000	75.000
Selimut	200.000	160.000	300.000	220.000	380.000	320.000
Sprei	170.000	190.000	290.000	160.000	280.000	230.000

Berdasarkan data pendapatan *Laundry* Erina pada rentang waktu 6 bulan sejak bisnis dijalankan, dapat dilihat bahwa pendapatan Erina *Laundry* masih mengalami fluktuatif dan cenderung berjalan ditempat atau tidak terjadinya peningkatan pendapatan yang tinggi jika dibandingkan dengan pendapatan pada usaha *laundry* lainnya yang berada pada wilayah sekitar. Berkah *Laundry* dan Asvi *Laundry* dipilih sebagai *laundry* pembanding karena memiliki keunggulan dari segi pendapatan yang sudah stabil yaitu rata-rata pendapatan yang didapat Berkah *Laundry* perbulannya sekitar Rp. 14.000.000 dan Asvi *Laundry* sekitar Rp. 10.500.000. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik *Laundry*, untuk rata-rata pendapatan Berkah *Laundry* dan Asvi *Laundry* ini terus mengalami peningkatan pendapatan tiap bulannya dengan rata-rata peningkatan 20-25%. Permasalahan lainnya pada usaha Erina *laundry* yaitu dalam memperkenalkan usahanya kepada masyarakat, Erina *Laundry* hanya menggunakan bentuk promosi *Word of Mouth* dan belum menggunakan media sosial sebagai pemasarannya seperti *Whatsapp* dan *Instagram* serta promosi yang dilakukan masih belum optimal karena dilakukan dengan cara terbatas. Pihak *Laundry* hanya mengandalkan satu media untuk beriklan yaitu spanduk didepan toko dan penyampaian yang kurang kreatif sehingga tidak diketahui dan kurang menarik minat pelanggan.

Dalam permasalahan ini diperlukan adanya analisis kelayakan yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengembangan yang nantinya dapat memberikan kesimpulan apakah suatu bisnis layak dijalankan atau tidak. Studi Kelayakan Bisnis dilakukan untuk mengidentifikasi masalah di masa yang akan datang sehingga dapat meminimalkan kemungkinan melesatnya hasil yang ingin dicapai dalam suatu investasi. Dengan kata lain, Studi Kelayakan Bisnis akan memperhitungkan hal-hal yang akan menghambat atau peluang dari investasi yang akan dijalankan (Alfajri, dkk, 2023).

Studi kelayakan bisnis merupakan dasar untuk menilai apakah kegiatan investasi atau suatu bisnis layak untuk dijalankan. Studi kelayakan disebut dengan *feasibility study* yaitu bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan yaitu apakah menerima atau menolak suatu rencana bisnis yang direncanakan dan apakah menghentikan atau mempertahankan bisnis yang sudah ada atau sedang dilaksanakan (Nurmalina, dkk, 2018). Secara umum tujuan diadakan studi kelayakan khususnya bagi investor yaitu menghindari keterlanjuran investasi atau penanaman modal yang terlalu besar untuk suatu proyek atau kegiatan usaha yang ternyata tidak menguntungkan (Amili, dkk, 2020).

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka yang menjadi rumusan permasalahan adalah bagaimana analisis kelayakan bisnis pada usaha Erina *Laundry*. Agar penelitian terfokus dan tidak menyimpang dari rumusan masalah, maka diberikan batasan-batasan masalah yaitu studi kelayakan hanya di tinjau dari aspek pemasaran dan aspek finansial. Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah usaha Erina *Laundry* layak untuk dilaksanakan atau tidak dengan menggunakan aspek pemasaran dan aspek finansial.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian studi kasus dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT. Sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek finansial dengan menggunakan *Payback Period* (PP), *Average Rate of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI). Objek penelitian ini adalah usaha Erina *Laundry* yang beralamat di Jalan Mahasantri, Kelurahan Rimba Panjang, Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar, Riau.

Metode pengumpulan data merupakan suatu langkah dalam metode ilmiah melalui prosedur sistematis, logis dan pencarian data yang valid, baik diperoleh secara langsung atau tidak langsung untuk keperluan analisis dan pelaksanaan pembahasan suatu riset secara benar untuk menemukan kesimpulan, memperoleh jawaban dan sebagai upaya untuk memecahkan suatu persoalan yang dihadapi oleh peneliti (Rosady, 2013). Metode pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah dengan wawancara, observasi serta dokumentasi dengan pemilik Erina *Laundry*. Adapun teknik pengumpulan data pada tiap aspek dijelaskan sebagai berikut:

1. Aspek Pemasaran
Pengumpulan data untuk aspek pemasaran pada studi kelayakan bisnis dilakukan dengan kuesioner penelitian untuk mengumpulkan data dari calon target pasar terutama mengenai daya beli, kebutuhan, dan keinginan mengonsumsi produk yang dihasilkan.
2. Aspek Finansial
Pengumpulan data untuk aspek finansial pada studi kelayakan bisnis dilakukan dengan studi observasi yang berkaitan dengan kebutuhan permodalan usaha dan studi dokumentasi.

Hasil dan Pembahasan

Aspek Pemasaran

Dalam menjalankan kegiatan usahanya perlu mengetahui strategi yang tepat agar usaha tersebut mendapatkan keuntungan dan mampu berkembang dengan baik. Perlu adanya sebuah analisis untuk merumuskan strategi. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Diperoleh hasil yang menyatakan kondisi Erina *Laundry* masih belum optimal dalam pelaksanaannya karena tergolong dalam usaha baru. Kestabilan Erina *Laundry* ini masih perlu dikembangkan agar jalannya usaha mencapai tujuan yang lebih optimal untuk tumbuh kembangnya usaha. Oleh karena itu, perlu disusun strategi untuk mempertahankan usaha Erina *Laundry*. Strategi yang terpilih dari matriks SWOT akan dikembangkan untuk pengembangan usaha agar lebih baik lagi.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu bentuk analisis didalam manajemen perusahaan atau dalam organisasi yang secara sistematis dapat membantu dalam usaha penyusunan suatu rencana yang matang untuk mencapai tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun panjang (Sonatasia, dkk, 2020). Analisis SWOT adalah penilaian terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman (Kaloh, dkk, 2021). Aspek pemasaran dilakukan dengan menggunakan metode SWOT untuk menyelesaikan permasalahan atau kendala yang dihadapi oleh Erina *Laundry*. Adapun hasil perhitungan matriks IFE dan matriks EFE dapat dilihat pada berikut:

Tabel 2. Matriks IFE

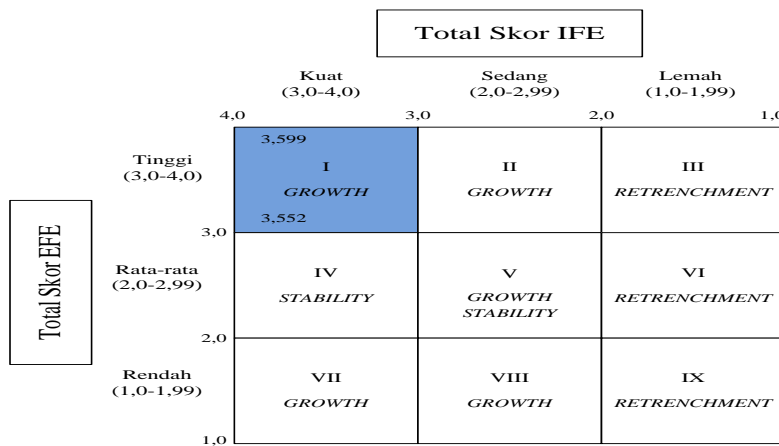
No	Faktor Eksternal	Rating	Bobot	Skor
Kekuatan (S)				
1	Lokasi <i>laundry</i> yang strategis khususnya dekat dengan wilayah kampus dan perumahan	3,721	0,103	0,383
2	Tarif jasa <i>laundry</i> yang murah	3,628	0,101	0,366
3	Pilihan varian jasa <i>laundry</i> yang beragam	3,581	0,100	0,358
4	Kualitas pakaian terjaga dengan satu mesin satu pelanggan	3,651	0,101	0,369
5	Penduduk yang tinggal disekitar <i>laundry</i> sebagian besar pekerja dan mahasiswa	3,628	0,101	0,366
Total Skor Kekuatan				1,843
Kelemahan (W)				
6	Kurangnya kegiatan promosi	3,558	0,099	0,352
7	Belum adanya pelayanan antar jemput (Siregar, dkk, 2019)	3,488	0,097	0,338
8	Usaha berdiri masih kurang dari 1 tahun	3,465	0,097	0,336
9	Belum adanya penggunaan sosial media	3,605	0,100	0,361
10	Pelayanan <i>laundry</i> yang kurang tepat waktu	3,651	0,101	0,369
Total Skor Kelemahan				1,756
Total			1,000	3,599

Tabel 3. Matriks EFE

No	Faktor Eksternal	Rating	Bobot	Skor
Peluang (O)				
1	Gaya hidup masyarakat yang ingin serba praktis (Sudiartini, dkk, 2021)	3,698	0,104	0,385
2	Perkembangan jumlah penduduk yang membuat orderan meningkat (Wicaksono, dkk, 2021)	3,581	0,101	0,362
3	Kesibukan dan aktivitas masyarakat	3,605	0,102	0,368

4	Adanya kos yang tidak dilengkapi dengan jemuran	3,512	0,099	0,348
5	Meningkatnya minat masyarakat menggunakan jasa <i>laundry</i>	3,651	0,103	0,376
Total Skor Peluang				1,838
Ancaman (T)				
6	Munculnya pesaing sejenis	3,628	0,102	0,370
7	Persaingan harga dengan para pesaing	3,512	0,099	0,348
8	Teknologi yang semakin canggih (Akbar, 2022)	3,419	0,096	0,328
9	Pelanggan yang beralih ke pesaing	3,395	0,096	0,326
10	Kenaikan harga pada bahan-bahan <i>laundry</i>	3,488	0,098	0,342
Total Skor Ancaman				1,714
Total			1,000	3,552

Selanjutnya untuk melihat posisi Erina *Laundry* dan strategi yang tepat untuk diterapkan dengan Matriks Internal Eksternal (IE). Penggunaan matriks IE bertujuan memudahkan untuk mengetahui posisi perusahaan sehingga dapat diketahui strategi apa yang tepat untuk diterapkan pada Erina *Laundry* (Yola dan Hardiyanti, 2019). Adapun Matriks IE (Internal-Eksternal) dapat dilihat pada Gambar 1 berikut:



Gambar 1. Matriks IE

Berdasarkan Gambar 1 diperlihatkan hasil dari matriks IE dimana kekuatan dan kelemahan yang merupakan faktor internal berada pada nilai 3,599 artinya posisi dari kekuatan internal berada pada posisi yang kuat, sedangkan peluang dan ancaman yang merupakan faktor eksternal berada pada nilai 3,552 artinya posisi kekuatan eksternal berada pada posisi yang tinggi. Sehingga pada matriks IE Erina *Laundry* berada pada posisi kuadran 1 yang merupakan kondisi pertumbuhan (*growth*) atau konsentrasi melalui integrasi vertikal.

Adapun strategi baru dan langkah-langkah yang sebaiknya dilakukan oleh pemilik Erina *Laundry* berdasarkan pengembangan dari matriks IE. Didapatkan 4 strategi diantaranya adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Matriks SWOT

Faktor Eksternal	Faktor Internal	Kekuatan (Strength) S <ol style="list-style-type: none"> Lokasi <i>laundry</i> yang strategis khususnya dekat dengan wilayah kampus dan perumahan Tarif jasa <i>laundry</i> yang murah Pilihan varian jasa <i>laundry</i> yang beragam Kualitas pakaian terjaga dengan satu mesin satu pelanggan Penduduk yang tinggal disekitar <i>laundry</i> sebagian besar pekerja dan mahasiswa 	Kelemahan (Weakness) W <ol style="list-style-type: none"> Kurangnya kegiatan promosi Belum adanya pelayanan antar jemput Usaha berdiri masih kurang dari 1 tahun Belum adanya penggunaan sosial media Pelayanan <i>laundry</i> yang kurang tepat waktu
-------------------------	------------------------	--	--

Peluang (Opportunities) O	Strategi SO	Strategi WO
1. Gaya hidup masyarakat yang ingin serba praktis 2. Perkembangan jumlah penduduk yang membuat orderan meningkat 3. Kesibukan dan aktivitas masyarakat 4. Adanya kos yang tidak dilengkapi dengan jemuran 5. Meningkatnya minat masyarakat menggunakan jasa laundry	1. Meningkatkan kualitas dan variasi pada pelayanan yang ditawarkan. 2. Aktif menawarkan produk layanan unggulan agar pelanggan tertarik. 3. Aktif mencari tahu tentang keinginan pelanggan. 4. Meningkatkan pengawasan untuk menjaga kualitas pelayanan.	1. Meningkatkan pemasaran berbasis <i>online</i> dan <i>offline</i> . 2. Memberikan pelayanan antar jemput untuk pelanggan. 3. Menggencarkan promosi dengan pemasangan pamflet dan menyebarkan brosur disekitar lingkungan kampus dan tempat kos-kosan. 4. Mengurangi kesalahan dan meningkatkan kecepatan pelayanan agar pelanggan tidak kecewa.
Ancaman (Threats) T	Strategi ST	Strategi WT
1. Munculnya pesaing sejenis 2. Persaingan harga dengan para pesaing 3. Teknologi yang semakin canggih 4. Pelanggan yang beralih ke pesaing 5. Kenaikan harga bahan – bahan Laundry	1. Mempertahankan harga jasa laundry yang terjangkau agar tidak kalah saing dengan laundry yang mengeluarkan produk yang sama. 2. Melakukan percobaan untuk memperoleh alternatif bahan baku yang berkualitas saat harga bahan baku naik. 3. Melakukan pemilihan pakaian terhadap jenis, warna, dan kualitas sehingga memiliki karakter dibanding kompetitor. 4. Hubungan yang baik dengan pelanggan agar tidak menggunakan jasa laundry lain.	1. Membuat promo cucian untuk pelanggan Erina Laundry. 2. Mempercepat respon terhadap keluhan pelanggan. 3. Memberikan jaminan terhadap kualitas jasa yang diberikan. 4. Mengikuti kemajuan teknologi untuk menciptakan produk yang maksimal.

Aspek Finansial

Aspek finansial dilakukan untuk mengevaluasi keseluruhan pembahasan tiap-tiap aspek yang membutuhkan dana dan modal kerja ke dalam analisis investasi yang ditinjau dari beberapa aspek antara lain: *Payback Periode, Average Rate Of Return, Internal Rate of Return, Net Present Value* dan *Profitability Index* (Wicaksono, dkk, 2021).

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan alat analisis perhitungan dengan beberapa indikator keuangan yang dimana hasil perhitungan yang dihasilkan merupakan cerminan bagi pengelola Erina Laundry, apakah usaha tersebut layak atau sebaliknya untuk tetap dijalankan. Hal ini tentunya akan sangat membantu dalam menentukan langkah selanjutnya terhadap usaha Erina Laundry. Sebelum dilakukan perhitungan, terlebih dahulu mengetahui besarnya biaya investasi untuk mendirikan usaha Erina Laundry. Adapun rekapitulasi rincian biaya kebutuhan investasi Erina Laundry adalah sebagai berikut:

Tabel 5. Biaya Investasi Awal

No	Nama Barang	Jumlah	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Mesin Cuci	2	Unit	4.000.000	8.000.000
2	Setrika	2	Unit	150.000	300.000
3	Timbangan	1	Buah	110.000	110.000
4	Meja dan Rak Laundry	1	Set	2.400.000	2.400.000
5	Meja Setrika	2	Unit	275.000	550.000
6	Keranjang Pakaian	3	Buah	80.000	240.000
7	Gantungan Baju	10	Lusin	11.000	110.000
8	Jepitan Baju	100	Buah	1.000	100.000
9	Sikat Baju	4	Buah	20.000	80.000
10	Selang Air	1	Buah	130.000	130.000
11	Pompa Air	1	Buah	440.000	440.000



12	Tangki Air	1	Buah	530.000	530.000
13	Ember	3	Buah	60.000	180.000
14	Kursi	3	Buah	70.000	210.000
15	Pembuatan Jemuran	2	Unit	60.000	120.000
16	Spanduk <i>Banner</i>	2	Buah	75.000	150.000
17	Dispenser Selotip	1	Buah	35.000	35.000
18	Kipas Angin	1	Buah	230.000	230.000
Total				13.915.000	

Dalam setiap melakukan suatu investasi, maka terdapat biaya depresiasi (penyusutan) dari peralatan atau aset yang digunakan karena waktu dan pemakaian. Perhitungan depresiasi ini menggunakan metode garis lurus (*Straight-Line Method*) dengan mengabaikan pendapatan dari nilai sisa (Pamungkas, 2020). Berikut merupakan daftar aset yang mengalami depresiasi:

Tabel 6. Biaya Depresiasi

No	Kebutuhan Investasi	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Mesin Cuci	2	4.000.000	8.000.000
2	Mesin Pompa Air	1	440.000	440.000
3	Setrika	2	150.000	300.000
4	Timbangan	1	110.000	110.000
5	Meja dan Rak <i>Laundry</i>	1	2.400.000	2.400.000
6	Meja Setrika	2	275.000	550.000
7	Kursi	3	70.000	210.000
8	Tangki Air	1	530.000	530.000
9	Kipas Angin	1	230.000	230.000
Jumlah Kebutuhan Dana				12.770.000

Berdasarkan hal tersebut, maka besarnya depresiasi selama 5 tahun dengan metode garis lurus tanpa nilai sisa (residu) adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan} &= \frac{\text{Biaya Perolehan}}{\text{Taksiran Manfaat Ekonomi}} \\ &= \frac{12.770.000}{5} = \text{Rp. 2.554.000,-/tahun} = \text{Rp. 212.833,-/bulan} \end{aligned}$$

Adapun penerimaan dan pengeluaran pada Erina *Laundry* adalah sebagai berikut:

Tabel 7. Penerimaan dan Pengeluaran Erina *Laundry* pada Bulan Januari-Juni 2022

Uraian	Bulan						Jumlah (Rp)	Rata-Rata (Rp)
	1	2	3	4	5	6		
Jumlah Penerimaan	5.018.000	3.834.400	7.221.500	6.202.000	8.547.500	7.929.500	38.752.900	6.458.817
Biaya Operasional	2.931.000	2.551.000	3.020.000	2.945.000	3.190.000	3.070.000	17.707.000	2.951.167
Depresiasi	212.833	212.833	212.833	212.833	212.833	212.833	1.276.998	212.833
Jumlah Pengeluaran	3.143.833	2.763.833	3.232.833	3.157.833	3.402.833	3.282.833	18.983.998	3.164.000
Laba Kotor Sebelum Pajak (EBIT)	1.874.167	1.070.567	3.988.667	3.044.167	5.144.667	4.646.667	19.768.902	3.294.817
Pajak (5%)	93.708	53.528	199.433	152.208	257.233	232.333	988.445	164.741
Laba Bersih (EAT)	1.780.459	1.017.039	3.789.234	2.891.959	4.887.434	4.414.334	18.780.459	3.130.076
Cash Flow	1.993.292	1.229.872	4.002.067	3.104.792	5.100.267	4.627.167	20.057.455	3.342.909

Payback Period (PP)

Payback period adalah suatu metode berapa lama investasi akan kembali atau periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas (Subecty, dkk, 2022).

$$Payback\ Period = n + \frac{(a - b)}{c - b} \times 1\ bulan \tag{1}$$

Dimana:

- n: Bulan terakhir di mana arus kas masih belum bisa menutupi investasi awal
- a: Jumlah investasi awal
- b: Jumlah kumulatif arus kas pada bulan ke - n
- c: Jumlah kumulatif arus kas pada bulan ke n + 1

Kriteria Keputusan (Kasmir, 2015):

1. Jika PP (<) dari waktu maksimum yang diisyaratkan, proyek diterima.
2. Jika PP (>) dari waktu maksimum yang diisyaratkan, proyek ditolak.

Adapun perhitungan dengan metode *payback period* pada usaha Erina *Laundry* adalah sebagai berikut:

Tabel 8. *Payback Period* pada Erina *Laundry*

Bulan	EAT	Depresiasi	Operational Cash Flow	Kumulatif Cash Flow
1	1.780.459	212.833	1.993.292	1.993.292
2	1.017.039	212.833	1.229.872	3.223.163
3	3.789.234	212.833	4.002.067	7.225.230
4	2.891.959	212.833	3.104.792	10.330.022
5	4.887.434	212.833	5.100.267	15.430.288
6	4.414.334	212.833	4.627.167	20.057.455

Karena alur kas (*cash flow*) tidak sama per bulannya, maka rumus yang digunakan adalah:

$$\begin{aligned}
 Payback\ Period &= n + \frac{a - b}{c - b} \times 1\ Bulan \\
 &= 4 + \frac{13.915.000 - 10.330.022}{15.430.288 - 10.330.022} \times 1\ Bulan \\
 &= 4.70\ Bulan \approx 4\ Bulan\ 21\ Hari
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *Payback Periode* (PP) menunjukkan bahwa usaha Erina *Laundry* dikatakan layak, karena modal usaha yang diinvestasikan sebesar Rp. 13.915.000 akan dapat diperoleh kembali seluruhnya dalam kurun waktu 4.70 Bulan atau 4 Bulan 21 Hari. Dengan demikian, usaha tersebut memiliki prospek yang baik dilaksanakan karena jangka waktu pengembalian investasi lebih kecil dari 6 bulan yang merupakan kategori jangka waktu dalam pengembalian biaya investasi.

Average Rate Of Return (ARR)

Average Rate Of Return adalah metode yang digunakan untuk mengukur rata-rata pengembalian bunga dengan cara membandingkan antara rata-rata laba setelah pajak dengan rata-rata investasi (Herwanto, dkk, 2021).

$$ARR = \frac{Rata-rata\ EAT}{Rata-rata\ investasi} \times 100\% \tag{2}$$

Kriteria Keputusan (Aisyah dan Fachrizal, 2020):

1. Apabila ARR (>) dari tingkat keuntungan yang disyaratkan maka diterima.
2. Apabila ARR (<) dari tingkat keuntungan yang disyaratkan maka ditolak.

Adapun perhitungan dengan metode *average rate of return* pada usaha Erina *Laundry* adalah sebagai berikut:

Tabel 9. *Average Rate Of Return* (ARR) pada Erina *Laundry*

<i>Average Rate Of Return</i>	
Bulan	EAT
1	1.780.459



2	1.017.039
3	3.789.234
4	2.891.959
5	4.887.434
6	4.414.334
Total	18.780.459
Rata-rata EAT	3.130.077
Investasi	13.915.000
Rata-rata Investasi	6.957.500

Maka rumus yang digunakan dalam perhitungan *average rate of return* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Average Rate Of Return} &= \frac{\text{Rata-rata EAT}}{\text{Rata-rata investasi}} \times 100\% \\
 &= \frac{3.130.077}{6.957.500} \times 100\% \\
 &= 44,99\%
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *Average Rate Of Return* (ARR) menunjukkan bahwa nilai ARR yang diperoleh yakni sebesar 44,99% yang artinya lebih besar jika dibandingkan dengan *discount factor* dan melebihi tingkat keuntungan yang diharapkan oleh *laundry* yakni sebesar 6%. Dari hasil tersebut, maka *Erina Laundry* dikatakan layak untuk dilanjutkan.

Net Present Value (NPV)

Net Present Value merupakan metode yang dilakukan dengan cara membandingkan nilai sekarang dari aliran kas masuk bersih dengan nilai sekarang dari biaya pengeluaran suatu investasi (Abuk dan Rumbino, 2020).

$$\text{NPV} = \frac{\text{Kas Bersih 1}}{(1+r)} + \frac{\text{Kas Bersih 2}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{\text{Kas Bersih N}}{(1+r)^n} - \text{Investasi} \tag{3}$$

Dimana:

r: Tingkat bunga pengembalian

N: Tahun dengan ketentuan

Kriteria Keputusan (Kasmir, 2015):

1. Jika NPV bertanda positif (NPV > 0), maka rencana investasi diterima.
2. Jika NPV bertanda negatif (NPV < 0), maka rencana investasi ditolak.

Adapun perhitungan dengan metode *net present value* pada usaha *Erina Laundry* adalah sebagai berikut:

Tabel 10. *Net Present Value* (NPV) pada *Erina Laundry*

Net Present Value			
<i>Discount Rate</i>	6 %		
Investasi Awal	Rp 13.915.000		
Bulan	<i>Cash Flow</i>	DF (6 %)	<i>Present Value</i> (PV)
1	1.993.292	0,943	1.880.464
2	1.229.872	0,890	1.094.582
3	4.002.067	0,840	3.360.213
4	3.104.792	0,792	2.459.286
5	5.100.267	0,747	3.811.216
6	4.627.167	0,705	3.261.970
	Jumlah PV <i>Cash Flow</i>		Rp 15.867.731
	Investasi Awal		Rp 13.915.000
	NPV		Rp 1.952.731

Maka rumus yang digunakan dalam perhitungan *net present value* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{NPV} &= \frac{\text{Kas Bersih 1}}{(1+r)^1} + \frac{\text{Kas Bersih 2}}{(1+r)^2} + \frac{\text{Kas Bersih 3}}{(1+r)^3} + \frac{\text{Kas Bersih 4}}{(1+r)^4} + \frac{\text{Kas Bersih 5}}{(1+r)^5} + \frac{\text{Kas Bersih 6}}{(1+r)^6} - \text{Investasi} \\
 &= \frac{1.993.292}{(1+0,06)^1} + \frac{1.229.872}{(1+0,06)^2} + \frac{4.002.067}{(1+0,06)^3} + \frac{3.104.792}{(1+0,06)^4} + \frac{5.100.267}{(1+0,06)^5} + \frac{4.627.167}{(1+0,06)^6} - 13.915.000
 \end{aligned}$$



$$\begin{aligned}
 &= 1.880.464 + 1.094.582 + 3.360.213 + 2.459.286 + 3.811.216 + 3.261.970 - 13.915.000 \\
 &= 15.867.731 - 13.915.000 \\
 &= 1.952.731
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *Net Present Value* (NPV) menunjukkan aliran kas selama 6 bulan dengan bunga bank sebesar 6 % dan NPV yang dihasilkan bernilai positif yaitu Rp. 1.952.731. Oleh karena itu, nilai NPV yang bernilai positif atau lebih besar dari 0 yang artinya Erina *Laundry* dikatakan layak.

Internal Rate Return (IRR)

Internal rate of return adalah metode yang digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan pada masa datang atau penerimaan kas, dengan mengeluarkan investasi awal (Zakaria, 2019).

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1) \tag{4}$$

Dimana:

i_1 : Tingkat bunga 1

i_2 : Tingkat bunga 2

NPV_1 : *Net Present Value* positif

NPV_2 : *Net Present Value* negatif

Kriteria Keputusan (Kasmir, 2015):

1. Jika IRR (>) dari suku bunga maka diterima.
2. Jika IRR (<) dari suku bunga maka ditolak.

Adapun perhitungan dengan metode *internal rate of return* pada usaha Erina *Laundry* adalah sebagai berikut:

Tabel 11. *Internal Rate Of Return* (IRR) pada Erina *Laundry*

Internal Rate Of Return					
Bulan	Cash Flow	DF (9%)	Present Value (PV)	DF (10%)	Present Value (PV)
1	1.993.292	0,917	1.828.708	0,909	1.812.084
2	1.229.872	0,842	1.035.159	0,826	1.016.423
3	4.002.067	0,772	3.090.330	0,751	3.006.812
4	3.104.792	0,708	2.199.513	0,683	2.120.615
5	5.100.267	0,650	3.314.824	0,621	3.166.865
6	4.627.167	0,596	2.759.028	0,564	2.611.915
Jumlah PV Cash Flow			Rp 14.227.562	Rp 13.734.713	
Jumlah Investasi			Rp 13.915.000	Rp 13.915.000	
NPV			Rp 312.562	Rp (180.287)	
IRR				9,63 %	

Maka rumus yang digunakan dalam perhitungan *internal rate of return* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 IRR &= i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \\
 &= 9 + \frac{312.562}{312.562 - (-180.287)} \\
 &= 9,63 \%
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) menunjukkan bahwa nilai suku bunga pengembalian investasi sebesar 9,63%, maka usaha Erina *Laundry* dikatakan layak. Hal ini dikarenakan nilai IRR lebih besar daripada bunga pinjaman yaitu sebesar 6%.

Profitability Index (PI)

Profitability Index adalah rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi (Jalaludin, 2021).



$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\% \tag{5}$$

Kriteria Keputusan (Kasmir, 2015):

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

Adapun perhitungan dengan metode *profitability index* pada usaha Erina Laundry adalah sebagai berikut:

Tabel 12. *Profitability Index* (PI) pada Erina Laundry

<i>Profitability Index</i>	
Investasi Awal	Rp 13.915.000
<i>Cash Flow</i>	<i>Present Value (PV)</i>
1.993.292	1.880.464
1.229.872	1.094.582
4.002.067	3.360.213
3.104.792	2.459.286
5.100.267	3.811.216
4.627.167	3.261.970
Total	15.867.731

Maka rumus yang digunakan dalam perhitungan *profitability index* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Profitability Index} &= \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 15.867.731}{\text{Rp } 13.915.000} \\ &= 1,140 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *Profitability Index* (PI) menunjukkan bahwa diperoleh PI sebesar 1,140 yang artinya hasil yang diperoleh bernilai positif dan lebih daripada 1. Dari hasil tersebut, maka Erina Laundry dikatakan layak untuk dilanjutkan.

Simpulan

Analisis pada aspek pemasaran dengan menggunakan metode SWOT, didapatkan bahwa Erina Laundry berada pada posisi kuadran 1 (*Growth*) yang artinya kondisi usaha dalam keadaan tumbuh dan membangun. Berdasarkan hal ini, usaha dapat tumbuh baik secara internal dengan menggunakan sumber dayanya sendiri atau pun dengan faktor eksternal dengan memanfaatkan sumber daya dari luar bisnis. Dengan demikian dari segi pemasaran, Erina Laundry layak untuk dilanjutkan. Selanjutnya, berdasarkan aspek finansial dengan menggunakan metode *Payback Periode* (PP), diperoleh hasil bahwa modal usaha yang digunakan Erina Laundry dapat dikembalikan dalam waktu 4 Bulan 21 Hari, lebih kecil dari umur usaha yang telah berjalan yaitu selama 6 Bulan. Metode *Average Rate Of Return* (ARR) menunjukkan bahwa ARR melebihi tingkat keuntungan yang diharapkan oleh laundry yakni sebesar 44,99%, maka usaha menguntungkan untuk dilaksanakan. Metode *Net Present Value* (NPV) menunjukkan bahwa NPV > 0 dan bernilai positif yakni sebesar Rp. 1.952.731, maka usulan investasi menguntungkan dan layak diterima. Metode *Internal Rate Of Return* (IRR) menunjukkan bahwa tingkat pengembalian yang diperoleh lebih besar dari tingkat suku bunga yang ditentukan yakni dari 6% menjadi 9,63%, maka usaha layak dan menguntungkan untuk dilaksanakan. *Profitability Index* (PI) menunjukkan bahwa PI > 1 yakni sebesar 1,140, maka usaha layak untuk dilaksanakan. Maka dapat disimpulkan bahwa Erina Laundry layak untuk dilanjutkan dan sangat potensial untuk terus dikembangkan.

Daftar Pustaka

- [1] Sonatasia, D., Onsardi, O., & Arini, E. (2020). Strategi Meningkatkan Loyalitas Konsumen Makanan Khas Kota Curup Kabupaten Rejang Lebong. *Jurnal Manajemen Modal Insani Dan Bisnis (JMMIB)*, 1(1), 11-25.
- [2] Kaloh, O., Pelleng, F. A., & Rogahang, J. J. (2021). Analisis SWOT dalam Orientasi Pengembangan Produksi dan Pemasaran Bahan Sayuran Di Desa Mooat. *Productivity*, Vol. 2(3), 44-48.



- [3] Pamungkas, S. A. (2020). Akuntansi Aktiva Tetap Guna Mendukung Kewajaran Laporan Keuangan (Studi Kasus pada PT. Perkebunan Nusantara X PG. Ngadiredjo Kediri). *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, 1(2), 25-36.
- [4] Kasmir, S. E. (2015). Studi Kelayakan Bisnis: Edisi Revisi. Prenada Media.
- [5] Alfajri, I., Latief, F., Widiawati, A., & Khaer, A. U. (2023). Analisis Kelayakan Usaha Minuman Daeng Fruit's di Makassar. *Jurnal Malomo: Manajemen dan Akuntansi*, 1(1), 42-56.
- [6] Nurmalina, R., Sarianti, T., & Karyadi, A. (2018). Studi Kelayakan Bisnis. Bogor: PT Penerbit IPB Press.
- [7] Yola, M., & Hardiyanti, N. (2019). Strategi Pengembangan Bisnis Roti Berbasis Syariah di Indonesia. *CIEHIS Prosiding*, 1(1), 91-98.
- [8] Subecty, K. A., Adel, J. F., & Ratih, A. E. (2022). Analisis Kelayakan Usaha (Revenue Cost Ratio dan Payback Period) Penangkapan Ikan Teri dengan Alat Tangkap Pukat Cincin di Desa Pangkil Kecamatan Teluk Bintang Kabupaten Bintan. *Student Online Journal (SOJ) UMRAH-Ekonomi*, 3(1), 121-126.
- [9] Herwanto, I. J., Mukti, A. H., & Wibowo, E. W. (2021). Analisis Kelayakan dalam Kajian Perspektif Keuangan dan Analisis Sensitifitas (Studi Kasus pada Pembangunan Hotel Teraskita Mataram). *JURNAL ILMIAH BISNIS, PASAR MODAL DAN UMKM*, 4(1), 11-23.
- [10] Abuk, G. M., & Rumbino, Y. (2020). Analisis Kelayakan Ekonomi menggunakan Metode Net Present Value (NPV), Metode Internal Rate Of Return (IRR) Payback Period (PBP) pada Unit Stone Crusher di CV. X Kab. Kupang Prov. NTT. *Jurnal Teknologi*, 14(2), 68-75.
- [11] Zakaria, A. (2019). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Tani Kopi Arabika (*Coffea arabica*) di Desa Suntenjaya, Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat. *Agroscience*, 9(1), 34-40.
- [12] Jalaludin, J. (2021). Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Depot Air Minum Isi Ulang (Studi Kasus Pada RO Qua Kabupaten Lahat). *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 18(3), 371-376.
- [13] Amili, F., Rauf, A., & Saleh, Y. (2020). Analisis Usahatani Padi Sawah (*Oryza Sativa*, L) serta Kelayakannya di Kecamatan Mootilango Kabupaten Gorontalo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 4(2), 89-94.
- [14] Wicaksono, H., Swantari, A., & Festivalia, F. (2021). Analisis Kelayakan Investasi Kedai Seafood. *IKRAITH-EKONOMIKA*, 4(2), 142-150. Nurmalina, R., Sarianti, T., & Karyadi, A. (2018). Studi Kelayakan Bisnis. Bogor: PT Penerbit IPB Press.
- [15] Rosady, R. (2013). Metode Penelitian Komunikasi dan Public Relations. Jakarta: Grafindo Persada.
- [16] Aisyah, S., & Fachrizal, M. H. (2020). Analisis Finansial dan Sensitivitas usaha penggilingan padi. *Paradigma agribisnis*, 3(1), 50-63.
- [17] Akbar, M. (2022). Analisis Swot untuk Menentukan Strategi Pemasaran Jasa Laundry Pada CV. Bos Clean Laundry di Karawaci Tangerang. *JOEL: Journal of Educational and Language Research*, 1(9), 1341-1346.
- [18] Siregar, L. V., Rokan, M. K., & Harahap, I. (2019). Analisis Prospek dan Strategi Pengembangan Usaha Jasa Syariah. *At-tijarah: Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis Islam*, 5(1), 83-97
- [19] Sudiartini, N. W. A., Astari, A. A. E., Laksmi, N. P. A. D., & Damayanti, N. L. P. (2021). Studi Kelayakan Bisnis pada Usaha Sari Merta Laundry di Desa Guwang Kecamatan Sukawati. *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi (JPENSI)*, 6(2), 116-142.
- [20] Wicaksono, D., Baga, L. M., & Novianti, T. (2021). Formulasi Strategi Unit Bisnis Laundry Sepatu (Studi Kasus Darmawan Wash Shoe Bogor). *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen (JABM)*, 7(2), 356-356.