

Studi Kelayakan Bisnis Kerajinan Hiasan Rumahan

Kadek Agus Arta Wiguna¹, Immanuel Oktavianus², Naufal Raihand Zakaria³, Tomy Rizky Izzalqurny^{4*}
^{1,2,3,4}Universitas Negeri Malang
*tomyrizky.izzalqurny.fe@um.ac.id

Abstrak

Tujuan peada riset ini adalah dengan menunjukkan bahwa bisnis kerajinan hiasan rumahan layak untuk dilakukan. Metode Penelitian saat ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif ini dilakukan pada aspek keuangan, pada aspek ini dilakukan analisis kuantitatif dengan menggunakan analisis IRR, NPV, Payback period, dan BEP, serta melakukan analisis proyeksi. Metode kualitatif dilakukan pada aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen, dan aspek lingkungan. Tahapan penelitian ini dengan: penemuan ide, tahapan riset, tahapan evaluasi, tahapan perangkingan usulan yang layak, tahapan rencana pelaksanaan dan tahapan pelaksanaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kesemua aspek yang diuji menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dilakukan bahkan dari aspek keuangan menunjukkan angka yang menguntungkan apabila dikembangkan dalam bisnis.

Kata Kunci: Kelayakan, Bisnis, Kerajinan, Proyeksi

Abstract

The purpose of this study is to show that home decoration craft business is feasible. Methods This research uses quantitative and qualitative research methods. This quantitative method is carried out on the financial aspect, in this aspect a quantitative analysis is carried out using the analysis of IRR, NPV, Payback period, and BEP, as well as performing a projection analysis. Qualitative methods are carried out on market and marketing aspects, technical and technological aspects, management aspects, and environmental aspects. The stages of this research are: idea discovery, research stage, evaluation stage, ranking stage for feasible proposals, implementation plan stage and implementation stage. The results of this study indicate that all aspects tested indicate that this business is feasible to do even from the financial aspect, showing profitable numbers if developed in business.

Keywords: Feasibility, Business, Craft, Projection

PENDAHULUAN

Usaha kerajinan di Indonesiaberkembang pesat. Usaha kerajinan ini menjadi usaha yang sudah dilakukan sejak zaman dahulu, karena sejak zaman dahulu masyarakat Indonesia kaya akan budaya, dan masing masing budaya memiliki karya sendiri. Hasil karya tersebut dapat berupa kerajinan. Kerajinan ini lama kelamaan berkembang menjadi suatu industri. Tak hanya untuk melestarikan kearifan budaya lokal, industri kerajinan juga menjadi kekuatan ekonomi nasional

Dari sinilah muncul beberapa ide untuk membuat bisnis kerajinan dekorasi rumah. Penelitian ini akan menggunakan studi kelayakan bisnis untuk mempelajari ide bisnis. Studi kelayakan bisnis adalah studi tentang apakah suatu bisnis layak secara berkelanjutan. Oleh karena itu, kelayakan usaha kerajinan rumah tangga dianalisis, dan evaluasi aspek dalam studi kelayakan dibagi menjadi dua bagian: primer dan sekunder. Aspek utama ini ada di semua sektor bisnis, termasuk: Pemasaran dan Pemasaran, Teknologi dan Teknologi, Manajemen dan Organisasi, Hukum, dan Ekonomi dan Keuangan. Aspek Sekunder merupakan Aspek pelengkap yang disusun sesuai dengan kebutuhan instansi/lembaga yang terkait dengan topik penelitian yaitu Aspek

Analisis Mengenai Dampak Lingkungan dan Aspek Sosial. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menunjukkan bahwa bisnis ini layak dilakukan.

KAJIAN PUSTAKA

Identitas Usaha

Dengan melihat keadaan pasar untuk produk kerajinan hiasan rumah saat ini dimana peluangnya masih terbuka terlebih untuk ditawarkan kepada mereka yang akan mendekor rumah, melakukan pernikahan, berwisata, dan melakukan kegiatan lainnya yang membutuhkan kerajinan. Dengan bertambahnya populasi manusia di dunia, maka akan semakin banyak orang yang suatu saat nanti akan melaksanakan pernikahan, membangun rumah, dan melakukan perjalanan wisata ke suatu tempat, sehingga akan meningkatkan permintaan untuk membeli souvenir sebagai kenang-kenangan. Tak hanya itu saja, kalau kita lihat semakin banyaknya orang yang memberikan hadiah sebagai ucapan terimakasih, ulang tahun, dan perayaan lainnya dengan memberikan souvenir berupa kerajinan yang bisa dipasang atau dipajang di dalam rumah

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah studi tentang apakah bisnis itu berkelanjutan. Menurut Subagyo (2007), metode yang digunakan adalah dengan menganalisis aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan proses, aspek manajemen, aspek lingkungan dan aspek keuangan. Ichsan dkk. (2019) mengungkapkan bahwa studi kelayakan bisnis memiliki beberapa tahapan yaitu, penemuan ide, tahap penelitian, tahap evaluasi, tahap peringkat proposal kelayakan, tahap perencanaan implementasi, dan tahap implementasi.

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian dengan metode penelitian kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif ini dilakukan pada aspek keuangan, pada aspek ini dilakukan analisis kuantitatif dengan menggunakan analisis IRR, NPV, Payback period, dan BEP, serta melakukan analisis proyeksi. Metode kualitatif dilakukan pada aspek diluar aspek keuangan.

Penelitian ini dilakukan pada unit usaha kerajinan hiasan rumah. Tahapan penelitian ini dengan: penemuan ide, tahapan riset, tahapan evaluasi, tahapan perancangan usulan yang layak, tahapan rencana pelaksanaan dan tahapan pelaksanaan (Ichsan dkk., 2019).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Pasar dan Pemasaran

Segmen usaha toko kerajinan adalah segmen menengah ke atas. Target pasarnya adalah masyarakat yang ingin menikah, masyarakat yang ingin mendekorasi rumah, dan wisatawan. Kami ingin menciptakan citra perusahaan ini di benak konsumen sebagai toko kerajinan yang dapat menyajikan kerajinan tangan dengan kualitas yang baik dan harga yang sesuai dengan kualitas.

Dewasa ini, kalau kita cermati banyak sekali orang yang ingin memiliki rumah pribadi tentunya dengan interior yang bagus, salah satu caranya yaitu dengan memberikan hiasan disekitaran area rumah untuk memberikan tampilan yang diinginkan oleh sang pemilik rumah, tentunya dengan kualitas yang baik.

Adapun orang yang akan melangsungkan pernikahan juga ingin memberikan souvenir kepada para tamu undangan sebagai kenang-kenangan, dengan begitu para pembuat acara juga ingin memperoleh souvenir yang cukup untuk semua tamu undangan dan memiliki harga yang

terjangkau sesuai dengan kualitasnya. Tak hanya itu saja, para wisatawan yang akan berkunjung ke suatu tempat juga tidak lupa untuk membeli souvenir sebagai kenang-kenangan kalau pernah mengunjungi tempat itu yang mungkin saja ingin memberikan souvenir itu kepada orang terdekatnya

Dengan bertambahnya populasi manusia di dunia, maka akan semakin banyak orang yang suatu saat nanti akan melaksanakan pernikahan, membangun rumah, dan melakukan perjalanan wisata ke suatu tempat, sehingga akan meningkatkan permintaan untuk membeli souvenir sebagai kenang-kenangan. Tak hanya itu saja, kalau kita lihat semakin banyaknya orang yang memberikan hadiah sebagai ucapan terimakasih, ulang tahun, dan perayaan lainnya dengan memberikan souvenir berupa kerajinan yang bisa dipasang atau dipajang di dalam rumah

Dengan melihat kondisi kedepannya maka peluang dalam penjualan kerajinan sangat tinggi, terlebih dengan ditunjang variasi dari bentuk dan juga perkembangan TI maka akan membuat penawaran inovasi ini akan berkembang. Dengan semakin banyaknya orang yang membutuhkan kerajinan untuk berbagai macam keperluan, kami yakin usaha kami dapat menduduki urutan teratas karena usaha ini juga akan bekerjasama dengan pengrajin lokal yang memiliki kualitas terbaik untuk produknya. Dan kerajinan yang akan kami sajikan mengikuti perkembangan jaman. Selain itu, kami juga akan memberikan pelayanan yang terbaik dalam segala proses pemesanan sampai dengan pengiriman



Gambar 1 Produk Bisnis

Aspek Teknis dan Teknologi

Perusahaan kami berlokasi di dekat objek wisata Air Terjun Leke-Leke, Antapan, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan, Bali. Lokasinya bisa dikatakan strategis karena posisinya yang sangat dekat dengan tempat wisata yang sangat terkenal, dan berada di kawasan padat penduduk. Luas lahan yang dimiliki untuk pembangunan toko adalah 100 m² yang terdiri dari 100 m² x 50 m² untuk penjualan souvenir, 60 m² x 30 m² gudang, 40 m² x 30 m² kantor, dan 100 m² x 20 m² lahan parkir. Untuk kerajinan yang dijual di toko kami tidak kami produksi secara langsung, tetapi kami membelinya langsung dari pengrajin lokal yang kemudian akan kami kemas. Lokasi yang akan kami pilih untuk mendirikan usaha ini berada di dekat objek wisata Air Terjun Leke-Leke, Antapan, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan, Bali. Berkaitan dengan bangunan dan tata letak bangunan, usaha ini akan didirikan di atas tanah seluas 100 m² terdiri dari 100 m²

x 50 m2 untuk penjualan souvenir, 60 m2 x 30 m2 gudang, 40 m2 x 30 m2 kantor , dan 100 m2 x 20 m2.

Aspek Manajemen dan SDM

Tenaga kerja yang dibutuhkan dalam kegiatan usaha kami tidak terlalu banyak karena produk yang kami proses adalah produk jadi dengan memaksimalkan 2 karyawan yang memiliki ketrampilan dalam dunia packaging, lalu untuk bagian pemasaran atau bagian lainnya dari kami sami ber tiga yang melakukannya. Pada usaha kami di perlukan pekerja yang mengerti tentang proses packaging, memiliki kreativitas yang tinggi dan juga bisa mengoperasikan mesin-mesin yang dipakaidalam proses packaging. Balas jasa atau upah yang diberikan kepada tenaga kerja ini sebesar Rp 1.500.000 untuk 2 orang. Jadi setiap orang akan mendapat Rp 750.000 setiap bulannya

Aspek Keuangan

Aspek keuangan ini dapat ditunjukkan secara ringkas terkait laba rugi dan juga arus kas selama 3 tahun mendatang pada tabel 1 berikut.

Tabel 1 Aspek Keuangan

	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Laba Rugi	Rp 4.200.000	Rp 5.250.000	Rp 6.402.500
Arus Kas	Rp 62.750.000	Rp 135.400.000	Rp 218.315.000

Payback Period

Rumus = Investasi Awal / Arus Kas x 1 tahun Tahun 1

$$= (31.000.000 + 1.950.000) / 62.750.000 \times 1 \text{ tahun}$$

$$= 0.53 \text{ tahun}$$

Tahun 2

$$= (36.000.000 + 1.950.000) / 135.400.000 \times 1 \text{ tahun}$$

$$= 0.28 \text{ tahun}$$

Tahun 3

$$= (40.700.000 + 1.950.000) / 218.315.000 \times 1 \text{ tahun}$$

$$= 0.20 \text{ tahun}$$

Net Present Value

Diasumsikan $r = 13\%$

$$= (C1/1+r) + (C2/(1+r)^2) + (C3/(1+r)^3) - C0$$

$$= (62750000/1+13) + (135400000/(1+13)^2) + (218315000/(1+13)^3) - 800000 = 4452520.044$$

Internal rate of Return

$$= i1 + NPV1 - NPV2i2 - i1$$

Diasumsikan rate of return-nya 13%, menghasilkan NPV sebesar 4.452.520

Diasumsikan rate of return-nya 10%, menghasilkan NPV sebesar 6.187.577

Selisih diskonto 13%-10% = 3%

$$\text{atau } 4.452.520 + 6.187.577 = 10.640.097$$

$$\text{IRR} = 10\% + (6187577 : 10640097) \times 3\%$$

$$= 11.74\%$$

Break Event Point

$$FC = 1500000 + 400000 + 1000000 + 800000 + 150000$$

$$= 3850000$$

$$VC = (25000000 + 800000 + 200000 + 400000) / 6000$$

$$= 4400$$

$$P = 118000$$

$$BEP = 3999119.7$$

Berdasarkan analisa payback period, net present value, internal rate of return BEP memiliki skor yang bagus sehingga dari sisi keuangan layak dilakukan.

Aspek lingkungan

Berdasarkan analisis pemilihan lokasi, membuka toko peralatan rumah tangga dan kerajinan tangan di Kabupaten Tabanan merupakan pilihan terbaik yang secara langsung dan tidak langsung berdampak pada lingkungan dan pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar. Tidak banyak pesaing dan banyak wisatawan mengunjungi lokasi ini. Dengan pesatnya perkembangan dunia usaha saat ini dan di masa yang akan datang, serta kesadaran akan dampaknya terhadap lingkungan, maka pengembangan usaha yang dapat dilakukan adalah pembangunan yang berwawasan lingkungan.

Aspek hukum

Untuk menjalankan bisnis ini, kami akan mulai dengan Banjar/Dusun dan Kelurahan sebagai instansi yang berwenang untuk meminta izin dari pemerintah daerah. Dengan demikian, toko perlengkapan rumah dan kerajinan yang kami buat memiliki nilai kekuatan hukum sebagai badan usaha, karena usaha kami berbentuk perusahaan.

SIMPULAN

Dengan melihat keadaan pasar untuk produk kerajinan hiasan rumah saat ini dimana peluangnya masih terbuka terlebih untuk ditawarkan kepada mereka yang akan mendekor rumah, melakukan pernikahan, berwisata, dan melakukan kegiatan lainnya yang membutuhkan kerajinan. Dengan demikian maka kami melakukan uji kelayakan pada usaha kerajinan bisnis rumahan. Analisis yang dilakukan dengan meninjau dari aspek pasar dan pemasaran, teknik dan teknologi manajemen dan SDM, keuangan, lingkungan dan yuridis layak untuk dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ichsan, R. N., SE, M., Lukman Nasution, S. E. I., & Sarman Sinaga, S. E. (2019). *Studi kelayakan bisnis= Business feasibility study*. CV. Sentosa Deli Mandiri.
- Subagyo, A. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Aplikasi*. Elex Media Komputindo. Jakarta.