

STUDI KELAYAKAN PEMBUKAAN CABANG BARU BARBERSHOP TEXAS DI KOTA BATAM

Darianus Gulo¹, Ganda Sirait²

¹Mahasiswa Program Studi Teknik Industri, Universitas Putera Batam

²Dosen Program Studi Teknik Industri, Universitas Putera Batam

email: pb170410109@upbatam.ac.id

ABSTRACT

The purpose of this study is to assess the feasibility of establishing a branch of the Texas Barbershop in Batam city. To find out the feasibility of the Texas Barbershop business in terms of several aspects, namely market aspects, technical aspects, management aspects and financial aspects. Based on an assessment of market aspects, the opening of a Texas Barbershop branch is deemed worthy of being seen from the increase in the number of people who become its market share each year. Analysis of the technical aspects shows that the location and layout of the business premises can save additional costs. So, this business assessment in terms of technical aspects is declared feasible to run. Analysis of the management aspect shows that the owner of the Texas barbershop is willing to meet the criteria needed in the organization, both in recruiting employees, retaining employees and paying employee wage obligations according to their position and level in the process of running a business. From a financial perspective, the difference between income and expenditure results in a positive net cash calculation. In financial calculations, the results obtained Net present value (NPV) of IDR 24,791,334.9 Rupiah, payback period (PP) for 1.39 years, profitability index (PI) of 2.42 times and average rate of return (ARR) by 80.4%.

Keywords: Feasibility study, Feasibility aspects.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan jumlah penduduk yang semakin meningkat seiring dengan proses migrasi yang sangat cepat, menyebabkan kebutuhan masyarakat sehari-hari juga meningkat secara proporsional. Kenyataan ini memberikan peluang besar bagi masyarakat untuk mendirikan usaha terutama di bidang jasa. Salah satu usaha jasa yang potensialnya tinggi didirikan di daerah dengan pertumbuhan penduduk tinggi dan arus perekonomian yang tergolong cukup cepat adalah jasa pangkas rambut atau Barbershop. Untuk mendirikan atau

memulai suatu usaha bisnis, banyak hal yang harus diperhatikan. Diantaranya adalah kelayakan dalam mendirikan dan menjalankan usaha tersebut.

Studi kelayakan merupakan suatu kajian yang dilakukan untuk memberikan nilai apakah sebuah proyek atau usaha layak untuk dilakukan. Penilaian ini ditinjau dari beberapa aspek yaitu aspek teknis, pemasaran, legalitas, ekonomi, manajemen, dan keuangan. Studi kelayakan banyak digunakan pada proyek-proyek besar guna mengetahui suatu proyek akan memberikan

keuntungan atau tidak. Demikian juga untuk usaha bisnis, studi kelayakan digunakan untuk mengetahui apakah suatu usaha tersebut akan memberikan keuntungan dengan jangka waktu tertentu. Menurut (Yulia *et al.*, 2019) untuk mendirikan sebuah usaha, diperlukan studi kelayakan proyek. Dengan adanya studi kelayakan, kendala dan ancaman dapat diminimalkan.

Barbershop Texas adalah salah satu usaha pangkas rambut yang beralamat di Batam kota. Seiring dengan perkembangan penduduk Kota Batam yang semakin cepat, pemilik Barbershop Texas ingin melakukan pembukaan cabang baru yang memiliki lokasi strategis dan menjadi pusat perhatian masyarakat. Semakin tajamnya persaingan dan semakin banyaknya bisnis yang saat ini bermunculan di bidang bisnis yang sama, maka pembukaan usaha ini sangat tidak mungkin dilakukan dengan cara coba-coba karena dengan cara tersebut bisnis ini akan kalah dalam bersaing. Lokasi yang layak dan memiliki pengeluaran atau modal yang kecil dan menghasilkan keuntungan yang besar adalah tujuan yang utama. Bisnis ini harus dilakukan dengan sebaik mungkin dan diputuskan dengan beberapa pertimbangan dan perhitungan biaya disertai fakta yang konkrit dan lengkap. Pembukaan cabang ini akan dilakukan di kota Batam. Salah satu lokasi yang memiliki potensi bisnis adalah daerah Botania. Daerah ini memiliki lokasi yang strategis dan kepadatan penduduk yang memadai.

Ada beberapa kesalahan dalam memulai bisnis Barbershop ini yaitu kesalahan dalam menetapkan harga sehingga pendapatan tidak menutupi pengeluaran, kesalahan dalam memilih lokasi, memulai bisnis dengan modal yang terlalu sedikit, kesalahan dalam memilih sumber daya manusia, dan kesalahan dalam mengelola bisnis. Maka dari itu perlu dilakukan penelitian tentang studi kelayakan dalam menentukan sebuah usaha dapat atau tidaknya untuk dilakukan. Menurut (Kurnia *et al.*, 2018) usaha Barbershop dapat/layak untuk didirikan atau dijalankan ketika

perhitungan *Net Present Value* positif dan nilai *Internal Rate of Return* lebih besar dari suku bunga.

Berdasarkan penelitian terdahulu mengenai studi kelayakan yang dilakukan oleh (Yulia *et al.*, 2019) dengan judul penelitian Analisis kelayakan pendirian usaha pengolahan tempurung kelapa dikecamatan Pangubuan, kabupaten Tanjung Jabang Barat, provinsi Jambi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pendirian usaha pengolahan tempurung tersebut layak untuk dilakukan. Setelah dilakukan penelitian, maka hasil analisisnya pada aspek finansial yaitu *Net Present Value* Rp38.511.979.874, *Internal Rate of Return* lebih besar dari suku bunga yaitu 85,38%, *payback period* selama 1,48 tahun dan *Net B/C* yaitu 2,43 menyatakan pendirian usaha ini layak untuk dilaksanakan atau dilakukan. Penelitian lainnya yang dilakukan oleh (Kurnia *et al.*, 2018) dengan judul penelitian perencanaan pendirian usaha waralaba jasa Barbershop. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah usaha waralaba moxie Barbershop layak untuk dilaksanakan. Hasil penelitian ini menunjukkan perhitungan *Net Value Present* sebesar Rp 436.413.982 dan *Internal Rate of Return* sebesar 83% lebih besar dari suku bungan yang berlaku yaitu sebesar 4,25% menyatakan usaha ini layak untuk dilakukan sebagai usaha mikro.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai Studi Kelayakan Pembukaan Cabang Baru Barbershop Texas Di Kota Batam. Oleh karena itu, perlu adanya sebuah studi mengenai layak atau tidaknya usaha ini dilakukan ditinjau dari aspek pasar, aspek tenaga, aspek manajemen dan aspek keuangan.

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1. Studi kelayakan

Studi kelayakan merupakan suatu ilmu penelitian tentang dapat atau tidaknya suatu proyek atau usaha didirikan atau dilaksanakan ditinjau dari berberapa

aspek yang mendukung dan hasilnya akan digunakan sebagai keputusan. Keberhasilan ini ditafsirkan secara berbeda-beda, pihak swasta sebagai investor memandang keberhasilan ini sebagai manfaat ekonomis (Sari *et al.*, 2012). Studi kelayakan berkaitan dengan target yang harus dilakukan setelah penilaian suatu usaha atau investasi dapat dilaksanakan. Penilaian studi kelayakan tidak hanya mengenai layak atau tidaknya suatu usaha atau investasi dapat dilakukan, tetapi juga harus dapat dioperasikan dalam jangka waktu yang panjang untuk memperoleh keuntungan. (Gunawati & Sudarwati, 2017).

2.1.2. Tujuan Studi Kelayakan

Menurut (Sutika *et al.*, 2017) Studi kelayakan dilakukan dengan tujuan untuk menghindari keterlanjuran investasi yang terlalu besar untuk kegiatan yang tidak memberikan keuntungan. Hal yang terjadi ketika sebuah usaha salah dalam menafsirkan pasar, perencanaan yang kurang baik, kesalahan dalam perekrutan tenaga kerja serta kesalahan dalam menganalisa ketersediaan bahan baku yang menjadi kontinuitas. Kesalahan-kesalahan tersebut mengakibatkan usaha tidak berjalan lancar, sehingga pada akhirnya usaha bangkrut, usaha tidak memberi keuntungan, usaha berhenti sebelum mencapai pengembalian modal.

2.1.3. Barbersop

Barbershop merupakan suatu usaha yang menawarkan produk jasa kepada konsumen. Barbershop adalah jasa pangkas rambut dengan memberikan kualitas pelayanan kepada konsumen untuk mempertahankan pelanggan. Sasaran utama yang menjadi pelanggan Barbershop adalah laki-laki. Menurut (Zubaery, 2019) Barbershop didesain untuk laki-laki dengan nuansa maskulin yang amat kental, mulai dari desain interior yang bertema pria, sumber daya manusia atau tukang cukur yang juga pria dan hanya melayani pengunjung pria.

2.2 Aspek-aspek Penilaian Kelayakan Usaha

Aspek penilaian kelayakan merupakan alat yang digunakan untuk menilai kelayakan suatu usaha. Ada beberapa aspek yang juga di bahas dalam penelitian lain yaitu meliputi aspek pasar, aspek teknik, aspek legal, aspek sumber daya manusia, aspek finansial, dan analisis sensitivitas terhadap beberapa parameter yang dapat mempengaruhi kelayakan saat bisnis berjalan (Lazuardi *et al.*, 2015).

2.2.1 Aspek Pasar

Aspek pasar membahas dan memberikan tentang peluang pasar, perkembangan peramalan permintaan, kendala yang dihadapi, dan beberapa strategi yang dilakukan dalam pemasaran (Afiyah, A., Muhammad, 2015). Untuk menganalisis aspek pasar dengan beberapa langkah sebagai berikut:

1. Mengetahui jumlah penduduk Kelurahan Belian kota Batam dan mengetahui jumlah penduduk laki-laki.
2. Meramalkan penambahan jumlah penduduk di Kelurahan Belian setiap tahunnya menggunakan metode *least square*.
3. Menghitung persentase perkiraan yang menggunakan jasa Barbershop Texas.

2.2.2 Aspek teknis

Pada aspek teknis, kelayakan usaha Barbershop Texas dapat dianalisis menggunakan alat sebagai berikut:

1. Penentuan lokasi usaha
2. Penentuan luas produksi
3. Layout tempat usaha

2.2.3 Aspek manajemen

Dalam menilai aspek manajemen ada beberapa hal yang perlu diperhatikan yaitu sebagai berikut:

1. Perencanaan (*Planning*)
2. Pengorganisasian
3. Penyusunan personalia (*staffing*)
4. Pengarahan (*leading*)
5. Pengendalian (*controlling*)

2.2.4 Aspek keuangan

Dalam aspek keuangan ada beberapa aspek yang menjadi perhitungan keuangan yaitu:

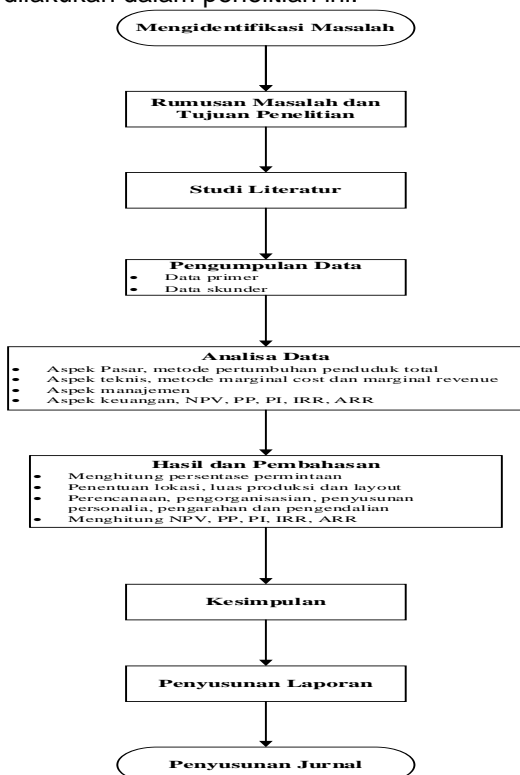
1. Kebutuhan dana
2. Aliran kas masuk bersih

3. Menghitung keuangan:
 - a. *Net Present Value* (NPV)
 - b. *Payback Priod* (PP)
 - c. *Profitability Indeks* (PI)
 - d. *Average Rate of Return* (ARR)

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Berikut adalah tahapan-tahapan yang dilakukan dalam penelitian ini.



Gambar 3.1 Desain Penelitian
(sumber: Data Penelitian 2020)

3.2 Variabel Penelitian

Penelitian ini memiliki variabel yang akan diteliti sebagai dasar untuk mengetahui cakupan permasalahan yang akan dibahas yaitu sebagai berikut:

- 3.2.1. Aspek pasar
- 3.2.2. Aspek Teknis
- 3.2.3. Aspek Manajemen
- 3.2.4. Aspek Keuangan

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi dari penelitian ini adalah kota Batam dan sampelnya adalah daerah Botania kelurahan Belian.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan beberapa cara untuk mengumpulkan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu:

3.4.1. Data primer

Data primer diperoleh dengan cara berikut:

1. Observasi, yaitu pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti. Peneliti akan melakukan pengamatan secara langsung untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini.
2. Wawancara, yaitu melakukan tanya jawab kepada pemilik usaha dan karyawan Barbershop Texas berupa serangkaian pertanyaan yang diperlukan dalam penelitian.

3.4.2. Data Skunder

Data skunder diperoleh dengan cara berikut:

Teknik kepustakaan, yaitu data yang diperoleh dari Barbershop Texas seperti laporan, catatan dan struktur organisasi serta data yang diperoleh dari mempelajari dan membaca buku dan jurnal penelitian yang diperlukan dan mendukung penelitian ini.

3.5 Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini, ada 4 aspek yang menjadi pokok pembahasan yaitu aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek keuangan. Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara kualitatif dan kuantitatif. Pengolahan data kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek nonfinansial yaitu aspek pasar, aspek teknis dan aspek manajemen. Sedangkan pengolahan data kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek finansial yaitu aspek keuangan dengan menghitung *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Profitability Index* (PI) dan *Average Rate of Return* (ARR).

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1.2.1. Aspek Manajemen

Pada aspek manajemen, yang akan dibahas adalah perencanaan, pengorganisasian, penyusunan

personalia, pengarahan dan pengendalian.

1. Perencanaan (*Planning*)

Pada tahap ini, yang perlu diperhatikan dan diketahui adalah jenis-jenis pekerjaan yang diperlukan.

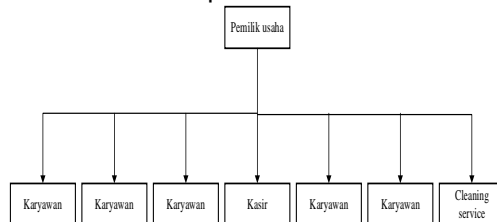
Barbershop Texas membutuhkan karyawan sebanyak tujuh orang untuk dapat memperlancar dan mempermudah pekerjaan, yaitu terdiri dari:

- a. Karyawan/*capster* : Lima orang
- b. Kasir : Satu orang
- c. *Cleaning service* : Satu orang

Pada usaha Barbershop Texas ini, pemilik usaha akan bertindak sebagai pimpinan teratas yang akan mengatur dan mengawasi keseluruhan pekerjaan yang akan dilakukan.

2. Pengorganisasian (*organizing*)

Barbershop Texas, sangat diperlukan struktur organisasi yang baik dan sesuai. Struktur organisasi yang digunakan oleh Barbershop Texas adalah struktur organisasi lini, struktur organisasi ini terjadi secara vertikal karena terjadinya hubungan langsung atau komunikasi langsung antara karyawan dan atasan. Berikut adalah struktur organisasi usaha barbershop Texas:



Gambar 4. 1 Struktur organisasi Barbershop Texas

Sumber: Barbershop Texas

3. Penyusunan personalia (*staffing*)

Penyusunan personalia merupakan kriteria yang harus dipenuhi oleh calon karyawan dalam menempati pekerjaan di Barbershop Texas antara lain:

- a. Karyawan/*capster*
 - 1. Pria berumur minima 20 taun maksimal 35 tahun
 - 2. Pengalaman dibidang yang sama minimal satu tahun
 - 3. Mapu bekerja sama dengan team
 - 4. Dapat berkomunikasi dengan baik kepada pelanggan

- 5. Menguasai teknik dasar pangkas dan penggunaan alat teknologi yang digunakan

- 6. Berpenampilan menarik dan rapi
- b. Kasir

- 1. Wanita berumur maksimal 25 tahun
- 2. Pendidikan minimal SMA sederajat
- 3. Pengalaman dibidang yang sama minimal satu tahun
- 4. Berpenampilan menarik dan rapi
- 5. Dapat berkomunikasi dengan baik kepada pelanggan

- c. *Cleaning service*

- 1. Wanita berumur maksimal 30 tahun
- 2. Berpengalaman dibidang yang sama minimal satu tahun

- 4. Pengarahan (*leading*)

Tujuan dari pengarahan ini adalah agar semua pekerja mengetahui pekerjaan dan tanggung jawab masing-masing sesuai yang dibutuhkan oleh Barbershop Texas. Pekerjaan tersebut adalah sebagai berikut:

- 1. Karyawan/*capster*
 - a. Melayani pasien
 - b. Membersihkan peralatan kerja setelah selesai melayani pasien
- 2. Kasir
 - a. Bertanggung jawab dalam mengelola keuangan Barbershop Texas
 - b. Bertanggung jawab untuk belanja kebutuhan Barbershop Texas
 - c. Mencatat pengeluaran dan pemasukan Barbershop Texas
 - d. Menyapa pasien yang datang ke Barbershop Texas

- 3. *Cleaning service*

- a. Bertanggung jawab untuk membersihkan ruangan seperti mengepel dan menyapu ruangan
- b. Mengantar kain atau celemek dan handuk ke tempat jasa cuci atau *laundry*
- c. Membersihkan meja dan peralatan saat pulang bekerja
- d. Membuang sampah

Adapun besar kompensasi gaji yang diberikan kepada karyawan adalah sebagai berikut:

- 1. *Capster* : 4.500.000/bulan

- 2. Kasir : 3.000.000/bulan
- 3. *Cleaning Service* : 3.000.000/bulan

Besaran kompensasi bulanan tersebut ditetapkan oleh pemilik Barbershop Texas.

5. Pengendalian (*controlling*)

Untuk mencapai tujuan dari pengendalian tersebut, Barbershop Texas melakukan perekrutan kepada karyawan dengan cara mencetak brosur pembukaan lowongan kerja dengan kriteria yang ditentukan, mengirim pemberitahuan pembukaan lowongan pekerjaan di media cetak atau koran harian, dan memberitahukan pembukaan lowongan kerja di media sosial.

4.1.2.2. Aspek Keuangan

1. Kebutuhan dana

Dana yang diperukan untuk pendirian usaha Barbershop Texas di kota Batam dapat dikategorikan sebagai modal investasi awal. Dalam hal ini dana yang dikeluarkan untuk pendirian usaha merupakan dana sendiri tanpa pinjaman dari pihak lain maupun bank. Besarnya dana yang diperlukan adalah sebesar Rp 139.210.000, untuk rincian biaya tersebut dapat dilihat pada tabel 4.2 data investasi awal.

2. Aliran kas masuk bersih

a. Estimasi pendapatan

Dapat diketahui kemungkinan yang akan berkunjung ke Barbershop Texas tiap harinya adalah $1708 : 30 \text{ hari} = 56,9$. Sebanyak 57 orang akan berkunjung ke Barbershop Texas setiap harinya. Barbershop Texas akan mulai buka pada pukul 09:00 pagi dan tutup pada pukul 21:00 malam. Berdasarkan harga perpelayanan yang ditentukan oleh Barbershop Texas yaitu sebesar Rp 30.000 perpelayanan maka pendapatan dalam satu hari adalah $40.000 \times 57 = 2.280.000$. Berdasarkan perhitungan tersebut, maka pendapatan dalam satu bulan adalah $1.710.000 \times 30 = 68.400.000$ dan pendapatan dalam satu tahun adalah $51.300.000 \times 12 = 820.800.000$. Perhitungan tersebut menunjukkan estimasi pendapatan dalam

satu tahun adalah Rp 820.800.000 Rupiah.

Ramalan pendapatan selama tiga tahun diharapkan akan meningkat sebesar 3% berdasarkan selisih pangsa pasar pada tahun sebelumnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.1 Estimasi pendapatan tiga tahun kedepan

Tahun	Pendapatan
1	Rp 820.800.000
2	Rp 845.424.000
3	Rp 879.786.720

Keterangan: Dapat dilihat pada lampiran 2.

b. Estimasi biaya

1. Biaya operasional

a. Biaya bahan baku

Bahan baku yang digunakan selama operasional Barbershop Texas dalam satu tahun adalah sebesar 14.940.000 rincian biaya dapat dilihat pada tabel 4.3. Diperkirakan biaya bahan baku akan mengalami kenaikan 2% setiap tahunnya. Berdasarkan perhitungan, biaya bahan baku selama tiga tahun kedepan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2 Biaya bahan baku tahun 2021-2023

No	Tahun	Pengeluaran
1	2021	14.940.000
2	2022	15.238.800
3	2023	15.543.576

Keterangan: rincian biaya bahan baku dapat dilihat pada lampiran 3.

2. Biaya non operasional

a. Biaya gaji

Perhitungan biaya gaji pada penelitian ini ditentukan oleh pemilik barbershop berdasarkan kemampuan dan tingkat kesulitan dalam melakukan pekerjaan. Gaji karyawan akan meningkat sebesar 7% pertahun berdasarkan tingkat kenaikan rata-rata upah minimum kota Batam.

Tabel 4.3 Biaya gaji karyawan setiap tahun

No	Tahun	Biaya gaji
1	2021	342.000.000
2	2022	365.940.000
3	2023	391.555.800

Keterangan: hasil analisis dapat dilihat pada lampiran 4

b. Biaya sewa ruangan

Biaya sewa ruang usaha diperkirakan tidak mengalami kenaikan dalam tiga tahun kedepan.

Tabel 4.4 Biaya sewa ruangan

No	Tahun	Biaya sewa
1	2021	30.000.000
2	2022	30.000.000
3	2023	30.000.000

Sumber: wawancara Barbershop Texas

c. Biaya listrik dan air

Kenaikan biaya listrik tidak dapat dipastikan karena setiap bulannya mengalami kenaikan dan penurunan, namun rata-rata pembayaran setiap bulannya adalah sebesar Rp 550.000 rupiah. Biaya listrik dan air di Barbershop Texas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5 Biaya listrik dan air

No	Tahun	Biaya listrik dan air
1	2021	6.600.000
2	2022	6.600.000
3	2023	6.600.000

Sumber: wawancara Barbershop Texas

d. Biaya lain-lain

Biaya lain-lain yang dimaksud adalah biaya yang akan dikeluarkan oleh Barbershop Texas seperti biaya kebersihan lingkungan setempat dan biaya keamanan setempat juga. Biaya tersebut dapat diasumsikan seperti pada tabel berikut:

Tabel 4.6 Biaya lain-lain

No	Tahun	Biaya
1	2021	1.000.000
2	2022	1.000.000
3	2023	1.000.000

Sumber: wawancara Barbershop Texas

e. Biaya pergantian alat

Biaya pergantian yang dimaksud pada penelitian ini adalah biaya yang akan dikeluarkan oleh Barbershop Texas untuk penambahan biaya alat setiap tahunnya.

Tabel 4.7 Tabel biaya pergantian alat

No	Tahun	Biaya pergantian alat
1	2022	2.499.000
2	2023	2.548.980

Keterangan: rincian tabel biaya pergantian alat lihat pada lampiran 6

3. Biaya depresi

Biaya depresi yang dimaksud pada penelitian ini merupakan biaya penyusutan peralatan dan perlengkapan usaha barbersop texas. Metode yang digunakan merupakan metode garis lurus yaitu metode penyusutan yang sama untuk setiap periode selama masa penggunaan aset.

Tabel 4.8 Biaya Depresiasi

Tahun	Biaya depresi
2021	19.220.000
2022	19.220.000
2023	19.220.000

Keterangan: biaya depresiasi dapat dilihat pada lampiran 6

4. Perhitungan perkiraan untung dan rugi usaha Barbershop Texas

Tabel 4.9 Perhitungan untung dan rugi

Keterangan	Tahun		
	2021	2022	2023
Biaya bahan baku	14.940.000	15.238.800	15.543.576
Biaya gaji	342.000.000	365.940.000	391.555.800
Biaya sewa ruang	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Biaya air listrik	6.600.000	6.600.000	6.600.000
Biaya lain-lain	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Biaya investasi awal	109.210.000	-	-
Biaya pergantian alat	-	2.499.000	2.548.980
Total Biaya	503.750.000	421.277.800	447.248.356
Pendapatan	820.800.000	845.424.000	879.786.720
Laba sebelum pajak	317.050.000	424.146.200	432.538.364

Sumber: Data diolah 2020

Berdasarkan undang-undang PP 23 Tahun 2018 mengenai aturan pajak

penghasilan final untuk usaha kecil (UMKM) menerangkan bahwa tarif pajak

penghasilan (PPH) final bagi UMKM sebesar 0,5% pertahun dengan omset maksimal Rp 4.800.000.000 per tahun. Kebijakan ini berlaku efektif per 1 juli

2018. Maka pajak yang akan berlaku pada usaha Barbershop Texas adalah sebagai berikut

Tabel 4.10 Perhitungan kas bersih

Keterangan	Tahun		
	2021	2022	2023
Laba sebelum pajak	317.050.000	424.146.200	432.538.364
Pajak	4.104.000	4.227.120	4.398.933,6
Laba setelah pajak	312.946.000	419.919.080	428.139.430,4
Biaya depresiasi	19.220.000	19.220.000	19.220.000
Kas Bersih	332.166.000	439.139.080	447.359.430,4

3. Menghitung keuangan

a. Menghitung *Net Value Present* (NPV)

Perhitungan nilai NPV pada penelitian ini, tingkat keuntungan yang diisyaratkan oleh pemilik Barbershop Texas adalah sebesar 10%. Perhitungan nilai NPV dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.11 Perhitungan Net Present Value (NPV)

Tahun	Rate of return	PV of proceeds
2021	1,1	746.181.818,18
2022	2,2	384.283.636,36
2023	3,3	266.602.036,36
Total PV of proceeds		1.397.067.490,9
Total pengeluaran		1.372.276.156
NPV		24.791.334,9

Keterangan: rincian perhitungan dapat dilihat pada lampiran 6

Pada tabel di atas terlihat bahwa PV of proceeds lebih besar dari pada total pengeluaran. Hasil perhitungan NPV adalah positif dengan nilai 24.791.334,9.

b. Menghitung *Payback period* (PP)

Modal investasi awal adalah sebesar 503.750.000 dan besaran total kumulatif pertahunnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.12 Total kumulatif

Tahun	Kas bersih	Total kumulatif
2021	332.166.000	332.166.000
2022	439.139.080	771.305.080
2023	447.359.430,4	1.218.664.510,4

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat diketahui:

PP

$$= 1 + \frac{503.750.000 - 332.166.000}{771.305.080 - 332.166.000} \times 1 \text{ tahun}$$

$$PP = 1 + \frac{171.584.000}{439.139.080} \times 1 \text{ tahun}$$

$$= 1,39$$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui *payback period* (PP) adalah 1,39 tahun.

c. Menghitung *Profitability Indeks* (PI)

Perhitungan *Profitability indeks* (PI) merupakan perhitungan jumlah penerimaan bersih sekarang dengan jumlah pengeluaran sekarang selama umur investasi. Berikut adalah perhitungan *profitability indeks*:

$$PI = \frac{1.218.664.510,4}{503.750.000} = 2,42$$

Berdasarkan perhitungan diatas, diperoleh nilai *Profitability indeks* sebesar 2,42 kali.

Pembahasan

4.2.1. Aspek Pasar

Berdasarkan perolehan nilai pangsa pasar dari perhitungan persentase perkiraan yang menggunakan jasa Barbershop Texas adalah sebesar 4,54% dari seluruh populasi penduduk berjenis kelamin laki-laki atau sebanyak 1.708 jiwa dari 37.572 jiwa. Dari tahun 2105 hingga tahun 2023 mendatang, jumlah penduduk diperkirakan akan terus meningkat. Maka penelitian ini ditinjau dari aspek pasar dinyatakan layak untuk dijalankan.

4.2.2. Aspek Teknis

Pada penentuan lokasi, diperoleh hasil pertimbangan yaitu lokasi daerah kelurahan Belian Kota Batam memiliki pusat perbelanjaan guna mendapatkan bahan dan peralatan dalam proses produksi, memiliki potensi pasar yang baik, suply tenaga kerja yang baik dari

berbagai kursus dibidang barbershop yang kompeten dan sarana transportasi yang baik untuk memudahkan pengunjung mengakses lokasi usaha. Ditinjau dari aspek teknis berdasarkan kriteria pemilihan lokasi yang baik, maka pembukaan cabang barbershop ini dinyatakan layak untuk dijalankan.

4.2.3. Aspek manajemen

Berdasarkan analisa yang ditinjau dari aspek manajemen, maka pendirian usaha cabang Barbershop Texas ini dinyatakan layak untuk dijalankan.

4.2.4. Aspek keuangan

Perhitungan untung rugi menunjukkan hasil perhitungan berdasarkan selisih pendapatan dan pengeluaran, dipotong pajak pertahun dan ditambah dengan biaya depresi, maka diperoleh kas bersih sebesar Rp 1.210.664.510,4 Rupiah.

Perhitungan keuangan menunjukkan hasil perhitungan

- a. *Net value present* (NPV) sebesar Rp 24.791.334,9 Rupiah
- b. *Payback period* (PP) selama 1,39 tahun
- c. *Profitability indeks* (PI) sebanyak 2,42 kali
- d. *Average rate of return* (ARR) sebesar 80,4%.

Berdasarkan analisis yang dilakukan ditinjau dari aspek keuangan dengan hasil aliran kas masuk bersih dalam tiga tahun menunjukkan hasil positif, NPV menunjukkan hasil positif, PP lebih kecil dari jangka waktu yang ditentukan, PI lebih dari satu dan ARR lebih besar dari *discount rate*, maka pendirian Barbershop Texas di Kelurahan Belian Kota Batam dinyatakan layak.

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Setelah melakukan analisis kelayakan pembukaan cabang baru Barbershop Texas, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Ditinjau dari aspek pasar, pendirian usaha Barbershop Texas dinyatakan layak untuk dijalankan.
2. Ditinjau dari aspek teknis dengan kriteria tertentu yang menjadi syarat dalam penilaian aspek teknis,

pendirian usaha Barbershop Texas dinyatakan layak untuk dijalankan.

3. Ditinjau dari aspek manajemen, rencana pendirian usaha Barbershop Texas dinyatakan layak karena syarat-syarat yang menjadi acuan dalam penilaian aspek manajemen dapat dipenuhi oleh pemilik Barbershop Texas.
4. Ditinjau dari aspek keuangan yang dinilai menggunakan metode *Net present value* (NPV), *Payback period* (PP), *Profitability indeks* (PI) dan *Average rate of return* (ARR), pendirian usaha Barbershop Texas dinyatakan layak untuk dijalankan.

5.2. Saran

Untuk mewujudkan tujuan dari usaha barbershop ini, peneliti menyampaikan beberapa saran yang akan menjadi perhatian:

1. Karena dalam penelitian ini menggunakan data penduduk yang menjadi acuan utama dan pendapatan merupakan sebuah asumsi, hendaknya pemilik usaha Barbershop Texas bersungguh-sungguh dalam memulai pendirian usaha ini agar memberikan hasil yang baik dan memuaskan.
2. Sebagai usaha yang bergerak dibidang pelayanan jasa, hal yang terpenting adalah menjaga pelayanan dan memberikan kepuasan kepada pelanggan. Ketika pelanggan merasa puas dengan apa yang diterimanya, akan memberikan peluang besar pelanggan tersebut untuk kembali menggunakan jasa yang sama dikemudian hari.
3. Pemilihan karyawan yang berkompeten dibidang yang dibutuhkan pada usaha Barbershop Texas merupakan hal yang perlu diperhatikan. Karena pada intinya, pekerja yang akan memelihara dan mempertahankan pelayanan yang baik. Semakin baik pemberi jasa dalam melakukan tugasnya, maka semakin memperkuat usaha tersebut.
4. Pengembangan usaha adalah hal yang baik jika menggunakan modal sendiri.

Daftar pustaka

Afiyah, A., Muhammad, S. & D. (2015). (Studi Kasus pada Home Industry Cokelat “ Cozy ” Kademangan Blitar).

Amrina, E., & Fajrah, N. (2016). Analisis Ketidakesesuaian Produk Air Minum dalam Kemasan di PT Amanah Insanillahia.

Ang, E. E. (2018). Perencanaan Pendirian Industri “Cozy Barbershop” dengan Konsep Kansei Engineering di Kota Kupang, Nusa Tenggara Timur..

Fanny, M. (2013). *Analisis Kelayakan Aspek Ekonomi dan Kapasitas Biodigester Model Fix Dome Plant (Studi Kasus Biodigester di Botokenceng , Yogyakarta*

Gunawati, U., & Sudarwati, W. (2017). Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips Di Perumahan Mardani Raya.

Kurnia, H., Cholid, I., & Pramuditha, C. A. (2018). *Moxie Barbershop (Perencanaan Pendirian Usaha Waralaba Jasa Barbershop)*.

Lazuardi, R. F., Fitria, L., & Bakar, A. (2015). Analisis Kelayakan Usaha Mobile Carwash di Kota Bandung.

Mancini, M. C., & Consiglieri, C. (2016). Innovation and marketing strategies for PDO products: The case of “parmigiano reggiano” as an ingredient.

Priyantini, M. Yuliana, N. (2014). *Kelayakan Agroindustri Fillet Masithoh Priyantini et al Masithoh Priyantini et al Kelayakan Agroindustri Fillet*.

Sari, D. P., Pujotomo, D., & Tutuarima, M. T. (2012). Analisa Kelayakan Ekonomis Pada Pembangunan Instalasi Untuk Proses Fertilisasi In Vitro (FIV) (Studi kasus di Rumah Sakit

Septiana, N., & Istiyanto, B. (2019). Pengaruh Dimensi Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan di Oesman ’ S Barbershop Surakarta.

Setyanta, B. (2017). Anteseden dan Konsekuensi dari Kepuasan Pelanggan: Survei Kepuasan Pelanggan Barbershop di Yogyakarta.

Srianto, D., & Mulyanto, E. (2016). Perbandingan K-Nearest Neighbor Dan Naive Bayes.

Susilawati, D., & Farlina, Y. (2019). Penerapan Analytical Hierarchy Process Untuk Sistem Pendukung Keputusan Kelayakan Kredit Mobil Berbasis Web (Studi Kasus Mandiri Utama Finance).

Sutika, I. K., Gede, L., & Artini, S. (2017). *Cokroaminoto Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana , Bali , Indonesia*.

Ula, M., & SN, A. (2013). Sistem Pendukung Keputusan Kelompok Penentuan Kelayakan Lokasi Pemukiman.

Yulia, A., Sari, F. P., & Arisandi, M. (2019). Analisis Kelayakan Pendirian Usaha Pengolahan Tempurung Kelapa di Kecamatan Pengabuan, Kabupaten Tanjung Jabung Barat, Provinsi Jambi.

Zubaery, M. A. B. (2019). *Strategi Pemasaran Jasa Pada D’flaneur Barbershop Jember*.

	<p>Mahasiswa Prodi Teknik Industri 2017</p> <p>Berpengalaman di bidang Teknik Industri yang saat ini bekerja di Barbershop</p>
	<p>Dosen Prodi Teknik Industri dengan kepakaran Otomasi Industri dan Riset Operasi</p>