

Analisis dan Perancangan Usaha Pembukaan Cabang Baru pada Konveksi XYZ di Kota Bandung

Adinda Prame¹, Endang Chumaidiyah², Meldi Rendra³

¹²³Telkom University

adindapramesti@student.telkomuniversity.ac.id¹,

endangchumaidiyah@telkomuniversity.ac.id², meldirendra@telkomuniversity.ac.id³

ABSTRACT

Konveksi specific industry or agency. The problem with convection piling up and not making convection operational activities efficient. The aim of this study is to consider market aspects, technical aspects and financial aspects. By carrying out this feasibility analysis, convection can find out what needs to be prepared and know what risks will occur in order to avoid or minimize existing risks in the longer term. This financial aspect approach uses calculations of the Internal Rate of Return (IRR), Net Present Value (NPV), Payback Period (PBP), and Profitability Index (PI). The benefit of the proposed design results is that it can estimate the size of market demand for the opening of a new branch of XYZ Convection in Bandung City, namely 8,513 pcs in 2025, it can design the technical and operational aspects of opening a new branch of XYZ Convection in Bandung City by determining an investment of IDR 153,738,772, it can measure the financial feasibility of opening a new branch of Konveksi sensitivity of four variables, including sensitivity to decreasing demand levels, decreasing product selling prices, decreasing, increasing raw material costs, and increasing direct labor and indirect labor costs. Can identify the risks of opening a new branch of Konveksi XYZ in Bandung City with a percentage of 4.9%, and for entrepreneurs, it can be used as a consideration in making decisions in the business of opening a new branch of Konveksi. Based on the results of a feasibility study carried out taking into account market aspects, technical aspects and financial aspects, opening a new branch at XYZ Convection in Bandung City is feasible.

Keywords: *feasibility analysis, IRR, NPV, PBP, PI*

ABSTRAK

Konveksi XYZ merupakan salah satu bisnis usaha yang bergerak di industri tekstil dan pakaian jadi yang berada di Kota Jakarta Barat yang berdiri sejak tahun 2020. Konveksi XYZ adalah bisnis usaha yang memproduksi berbagai macam pakaian, seperti kemeja dan kaos, baik untuk kebutuhan konsumen umum maupun kebutuhan industri atau instansi tertentu. Permasalahan pada konveksi XYZ adalah adanya permintaan pasar yang terus meningkat pada tahun 2023, tetapi Konveksi XYZ memiliki keterbatasan fasilitas mesin yang tersedia yang memiliki kapasitas mesin produksi terbatas dan keterbatasan area konveksi yang tidak memungkinkan untuk menambahkan mesin baru pada konveksi tersebut yang mengakibatkan terjadinya proses produksi yang menumpuk dan tidak mengefisienkan kegiatan operasional konveksi. Tujuan dari studi ini adalah untuk mempertimbangkan aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Dengan melakukan analisis kelayakan ini, konveksi dapat mengetahui apa saja yang harus dipersiapkan dan mengetahui risiko apa saja yang akan terjadi agar dapat menghindari atau meminimalisir risiko yang ada dalam jangka waktu yang lebih panjang. Pendekatan dari aspek finansial ini menggunakan perhitungan *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Present Value (NPV)*, *Payback Period (PBP)*, dan *Profitability Index (PI)*. Manfaat dari usulan hasil rancangan adalah dapat mengestimasi besarnya permintaan pasar

terhadap pembukaan cabang baru Konveksi XYZ di Kota Bandung yaitu sebanyak 8.513 pcs pada tahun 2025, dapat merancang teknis dan operasional pembukaan cabang baru Konveksi XYZ di Kota Bandung dengan menentukan investasi sebesar Rp153.738.772, dapat mengukur kelayakan finansial pembukaan cabang baru Konveksi XYZ di Kota Bandung dengan hasil *Net Present Value* sebesar Rp259.880.602, *Internal Rate of Return* sebesar 45,74%, *Payback Period* selama 3,36 tahun, dan *Profitability Index* sebesar 1,88, dapat mengukur tingkat sensitivitas empat variabel, di antaranya sensitivitas penurunan tingkat *demand*, penurunan harga jual produk, penurunan, kenaikan biaya bahan baku, dan kenaikan biaya tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung. Dapat mengidentifikasi risiko dari pembukaan cabang baru Konveksi XYZ di Kota Bandung dengan persentase sebesar 4,9%, dan bagi pengusaha, dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan dalam bisnis pembukaan cabang baru Konveksi XYZ di Kota Bandung dan menghindari atau meminimalisir terjadinya risiko yang mungkin terjadi. Berdasarkan hasil studi kelayakan yang dilakukan dengan mempertimbangkan aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial, pembukaan cabang baru pada Konveksi XYZ di Kota Bandung layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: analisis kelayakan, IRR, NPV, PBP, PI

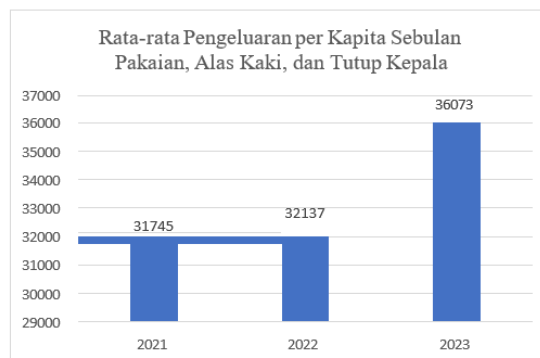
PENDAHULUAN

Industri pakaian jadi sebagai salah satu bagian dari subsektor industri Tekstil dan Produk Tekstil (TPT) yang merupakan industri tertua di Indonesia yang memiliki pengaruh signifikan dalam perekonomian Indonesia. Di Indonesia saat ini banyak bermunculan perusahaan yang bergerak di bidang industri konveksi. Salah satu industri konveksi yang berkembang pesat di Indonesia yaitu konveksi *fashion*. Seiring dengan meningkatnya permintaan akan pakaian massal dan variasi desain, industri konveksi menjadi semakin penting dalam memenuhi kebutuhan. Selain berperan dalam terhadap aspek ekonomi, sektor industri pakaian juga memiliki peran sosial dalam penyerapan tenaga kerja di Indonesia. Penyerapan tenaga kerja oleh industri pakaian ini menempati peringkat kedua setelah industri makanan.

Bisnis pakaian merupakan salah satu jenis bisnis yang menjadi kebutuhan sandang yang selalu digunakan setiap individu untuk menutupi dan melindungi serta menunjang gaya penampilan seseorang. Kebutuhan manusia dalam hidup harus terpenuhi salah satunya yaitu kebutuhan primer. Karena seiring dengan perkembangan zaman, pakaian menjadi simbol gaya hidup saat ini yang membuat permintaan dan kebutuhan pakaian menjadi cukup meningkat dan besar karena sejalan dengan pertumbuhan penduduk. Oleh karena itu, dengan kebutuhan pakaian yang cukup besar di segala kalangan sektor industri pakaian ini memiliki peluang dalam meningkatkan salah satu industri di Indonesia. Banyaknya bidang bisnis yang berkembang di era 5.0 salah satunya bisnis yang bergerak dibidang konveksi.

Konveksi merupakan usaha mikro kecil dan menengah yang memproduksi pakaian jadi dalam jumlah yang besar dan secara massal. Proses produksi yang dilakukan tidak terlalu rumit. Proses produksi usaha konveksi adalah mengolah bahan baku mentah yaitu kain menjadi pakaian jadi dengan model yang diinginkan oleh pemesan. Tingginya tingkat konsumsi dan pengeluaran per kapita untuk pakaian jadi di Indonesia dan secara global menunjukkan adanya potensi pasar yang signifikan untuk produk pakaian jadi di dalam negeri, baik di pasar domestik maupun pasar global. Berikut merupakan rata-rata pengeluaran per kapita sebulan pakaian,

alas kaki, dan tutup kepala.



Gambar I.1 Rata-rata Pengeluaran per Kapita Sebulan Pakaian, Alas Kaki, dan Tutup Kepala Menurut Kelompok Komoditas di Indonesia

(Sumber: Badan Pusat Statistik, 2023)

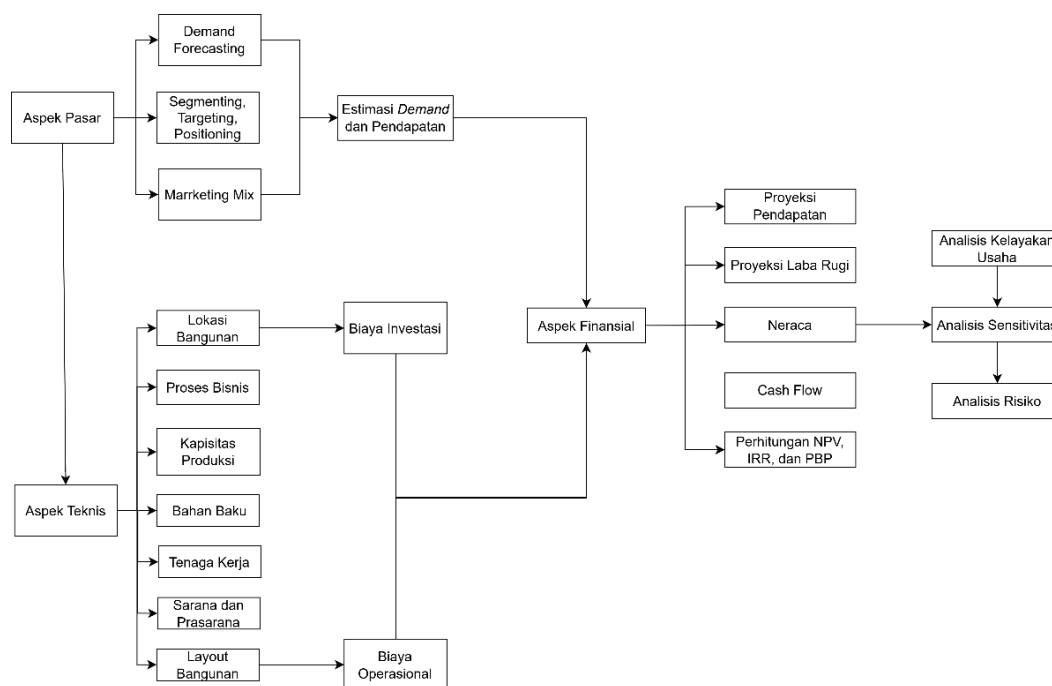
Berdasarkan grafik di atas dapat diketahui bahwa rata-rata pengeluaran per kapita sebulan pakaian, alas kaki, dan tutup kepala di Indonesia setiap tahunnya mengalami kenaikan dari tahun 2021 sebesar Rp31.745, tahun 2022 sebesar Rp32.137, dan tahun 2023 menjadi sebesar Rp36.073. Nilai pengeluaran tersebut didukung pula dengan peran industri pakaian dalam memenuhi kebutuhan masyarakat di Indonesia. Konveksi XYZ merupakan salah satu bisnis usaha yang bergerak di industri tekstil dan pakaian jadi yang terletak di Jakarta Barat yang berdiri sejak tahun 2020. Konveksi XYZ adalah bisnis usaha yang memproduksi seragam sesuai pesanan pelanggan seperti kemeja dan kaos, baik untuk kebutuhan konsumen umum maupun kebutuhan komunitas atau instansi tertentu.

Berdasarkan tabel alternatif solusi di atas, permasalahan yang akan diselesaikan yaitu mengefisiensikan kegiatan operasional konveksi dengan perancangan pembukaan cabang baru konveksi, penambahan fasilitas mesin konveksi, dan menambah tenaga kerja yang terampil. Pembukaan cabang baru bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan meningkatkan pasar di Kota Bandung dan sekitarnya karena melihat adanya potensi pasar di Bandung yang memiliki *demand* tertinggi dibanding wilayah lainnya. Pada penelitian ini, untuk menyelesaikan permasalahan pada Konveksi XYZ adalah dengan menggunakan metode analisis kelayakan pembukaan cabang baru pada Konveksi XYZ di Kota Bandung untuk mengetahui apakah layak atau tidak dengan mempertimbangkan aspek pasar, teknis, dan finansial.

METODE PENELITIAN

Model Konseptual

Model konseptual merupakan representasi visual yang digunakan oleh penulis untuk mempermudah dalam mengidentifikasi dan menyelesaikan permasalahan. Melalui model konseptual, keterkaitan dan dampak antarvariabel penelitian diperlihatkan untuk selanjutnya dianalisis dan diidentifikasi.



Gambar III.1 Model Konseptual

Berdasarkan model konseptual menunjukkan bahwa analisis kelayakan yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Ketiga aspek tersebut saling berkaitan antara satu sama lain yang menghasilkan kesimpulan mengenai kelayakan investasi pada pembukaan cabang Konveksi XYZ apakah layak dilakukan atau tidak layak dilakukan.

Analisis aspek pasar merupakan salah satu hal terpenting dalam penelitian ini karena ketepatan *output* yang akan memengaruhi aspek teknis dan aspek finansial. Analisis aspek pasar ini bertujuan untuk menentukan besarnya pasar dan potensi pasar yang ada berdasarkan data perkiraan jumlah permintaan yang akan didapat. Dalam analisis aspek teknis yang akan diteliti adalah lokasi tanah dan bangunan yang akan dipilih, peralatan dan fasilitas yang akan digunakan, bahan baku yang dipakai dan jumlah pegawai yang dibutuhkan. Hasil dari analisis aspek teknis ini meliputi analisis biaya investasi dan biaya operasional. Hasil analisis biaya-biaya dalam aspek teknis akan digunakan dalam proses pengolahan aspek finansial.

Pengumpulan Data Aspek Teknis

Pengumpulan data aspek teknis mengenai data lokasi bangunan usaha dan peralatan yang digunakan dalam operasional bisnis konveksi ini. Data teknis dapat digunakan untuk mengetahui jenis dan jumlah peralatan yang digunakan, jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, kapasitas produksi, dan seluruh hal yang berhubungan dengan teknis pembukaan cabang baru konveksi.

Pengolahan Data Aspek Teknis

Pengolahan data aspek teknis digunakan untuk mencapai rancangan teknis

sesuai kebutuhan dalam pembukaan cabang baru pada Konveksi XYZ. Faktor yang diolah meliputi lokasi konveksi, proses bisnis kemeja, proses bisnis kaos, proses pengadaan bahan baku, perencanaan kapasitas produksi, kebutuhan baku, kebutuhan tenaga kerja, kebutuhan mesin dan peralatan, dan *layout* bangunan.

Lokasi Konveksi

Lokasi adalah salah satu faktor penting untuk mendirikan cabang baru. Kota Bandung menjadi langkah strategis dalam mengembangkan dan memperluas jangkauan bisnis perusahaan. Sebagai salah satu provinsi dengan pertumbuhan ekonomi yang pesat dan jumlah penduduk yang besar, menawarkan potensi pasar yang signifikan. Melalui ekspansi ini, diharapkan dapat meningkatkan penetrasi pasar dan memperkuat kehadiran merek secara lokal. Selain itu, Bandung juga dikenal sebagai *branding* kota kreatif yang telah mampu mengangkat Kota Bandung menjadi daya tarik tersendiri, memberikan peluang untuk menjalin kemitraan bisnis dengan pelaku industri setempat. Keputusan untuk membuka cabang di Jawa Barat didukung oleh analisis pasar yang mendalam dan pemahaman yang baik terhadap kebutuhan pelanggan di wilayah tersebut. Cabang baru ini diharapkan dapat membuat konveksi lebih responsif terhadap permintaan pasar setempat dan memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan bisnis.

Lokasi yang strategis merupakan suatu tempat yang memiliki keunggulan tertentu dalam kemudahan aksesibilitas dari berbagai arah, lokasi yang aman dan nyaman, lokasi yang berada di sekitar daerah yang sedang berkembang, dan lokasi yang berdekatan dengan universitas-universitas karena Konveksi XYZ menyediakan jasa membuat produksi seragam dengan target pelanggan khususnya mahasiswa untuk membuka peluang pasar yang cukup besar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Validasi Hasil

Validasi hasil merupakan tahap evaluasi yang bertujuan untuk memastikan apakah target validasi memenuhi kebutuhan suatu usaha. Berikut merupakan pemenuhan target validasi berdasarkan hasil wawancara.

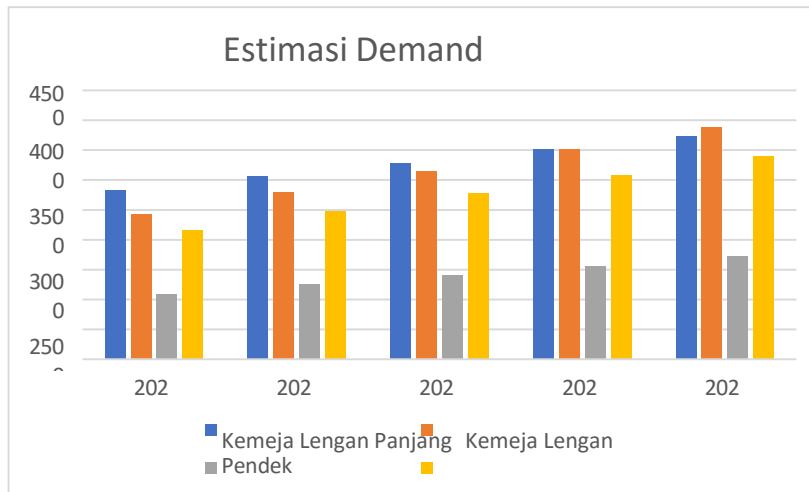
Tabel Validasi Hasil

Kategori	Target Validasi	Pemenuhan Menurut Narasumber	Komentar Narasumber
Proses Bisnis	Proses bisnis diubah menjadi pembayaran awal terlebih dahulu sebagai jaminan pemesanan produk sebelum sampel dibuat	Terpenuhi	Dengan adanya proses bisnis usulan ini dapat membantu dalam meminimasi adanya ketidakpastian pembeli.

Tenaga Kerja	Memiliki jumlah tenaga kerja langsung dan tidak langsung yang sesuai untuk mendukung kegiatan operasional	Terpenuhi	Jumlah tenaga kerja sudah mencukupi dengan perkiraan <i>demand</i> yang ada.
Mesin dan Peralatan	Mesin dan peralatan yang diusulkan memenuhi kebutuhan tenaga kerja.	Terpenuhi	Jumlah mesin dan peralatan yang diusulkan sesuai dengan kebutuhan jumlah tenaga kerja.
Harga Jual	Harga jual produk meningkat setiap tahunnya sesuai dengan inflasi. Asumsi tingkat inflasi pada penelitian sebesar 2,51% sesuai dengan laju inflasi di Indonesia Tahun 2024.	Terpenuhi	Harga jual sudah sesuai jika mengikuti tingkat inflasi.
Modal Usaha	Modal usaha sebesar Rp235.229.399,76 adalah 100% modal pemilik	Terpenuhi	Modal usaha disiapkan seluruhnya dari modal pemilik.
Standar Acuan	Memenuhi Kriteria NPV	Terpenuhi	-
	Memenuhi Kriteria IRR	Terpenuhi	-
	Memenuhi Kriteria PBP	Terpenuhi	-

Analisis Estimasi Permintaan

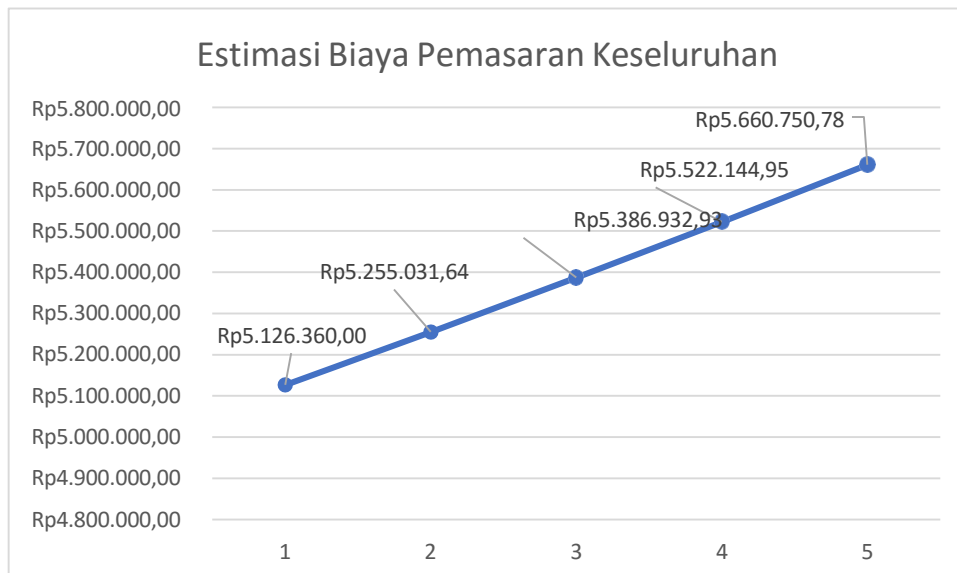
Penentuan estimasi pasar pada tugas akhir ini yaitu menggunakan metode perhitungan *demand forecasting*. Perhitungan permintaan pasar dilakukan dengan menggunakan data historis produksi pemesanan selama tiga tahun terakhir yaitu, tahun 2021 hingga 2023. Data tersebut diolah dengan menggunakan Microsoft Excel menggunakan metode *double moving average*. Hasil dari forecasting tersebut dijustifikasi dengan membandingkan rata-rata pengeluaran per kapita sebulan pakaian jadi di Kota Bandung dan Kota Jakarta Barat dengan hasil perbandingan persentase 96% yang dikalikan *demand forecast* untuk meramal estimasi permintaan selama lima tahun ke depan.



Pada grafik estimasi *demand* keseluruhan jenis produk selama 5 tahun, yaitu tahun 2025 hingga 2029 masing-masing produk di setiap tahunnya mengalami peningkatan.

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Konveksi XYZ adalah dengan iklan di media sosial yaitu Instagram dan Facebook, dan Google. Media sosial dan Google dipilih karena target pasar lebih terjangkau dari berbagai kalangan yang dituju.

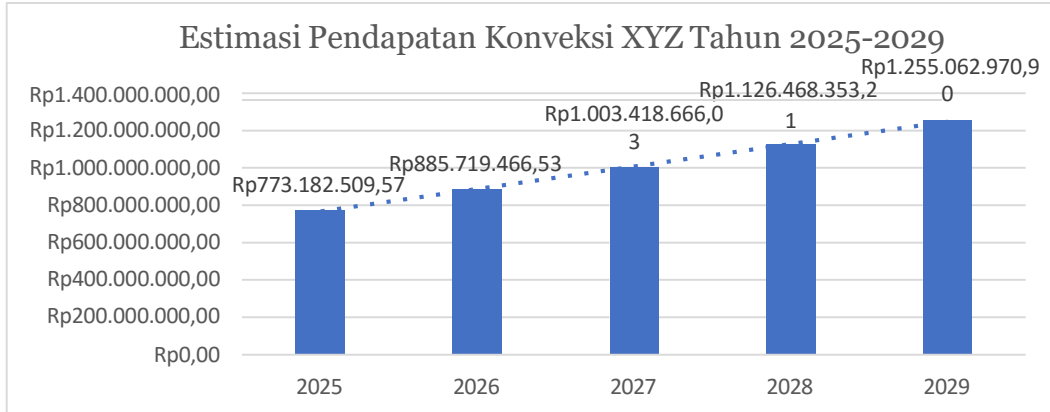


Gambar V.2 Estimasi Biaya Pemasaran Keseluruhan

Analisis Estimasi Pendapatan

Proyeksi pendapatan merupakan perkiraan pemasukan kas yang akan diperoleh oleh Konveksi XYZ. Estimasi pendapatan didapat dari penjualan produk yaitu kemeja dan kaos. Total pendapatan yang masuk diperoleh dari jumlah *demand*

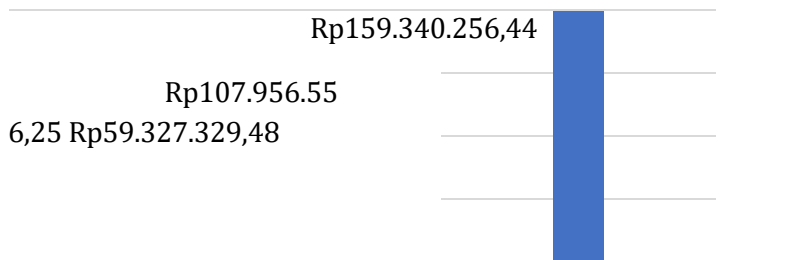
masing-masing produk dikalikan dengan harga jual masing-masing produk.



Gambar V.3 Estimasi Pendapatan Konveksi XYZ Tahun 2025-2029

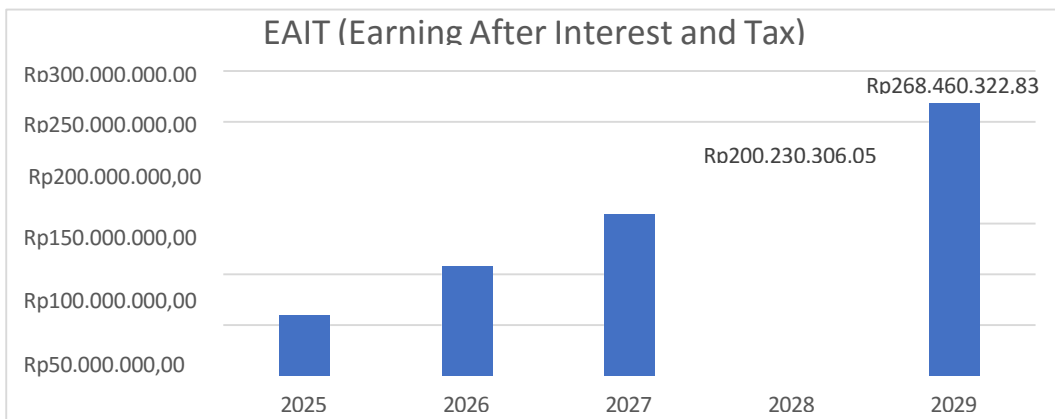
Analisis Laba Rugi

Labarugi merupakan laporan keuangan yang bertujuan untuk mengetahui berapa besar keuntungan yang didapatkan apakah mendapatkan keuntungan atau mengalami kerugian. Labarugi didapatkan dari hasil pengurangan pendapatan dengan biaya-biaya operasional, depresiasi, dan pajak.



Gambar V. 4 EAIT (*Earning After Interest and Tax*) Konveksi XYZ

Berdasarkan tabel EAIT, Konveksi XYZ memiliki keuntungan bersih pada tahun 2025 sebesar Rp59.327.239,48, pada tahun 2026 sebesar Rp107.956.556,25, pada tahun 2027 sebesar Rp159.340.256,44, pada tahun 2028 sebesar Rp200.230.306,05, dan pada tahun 2029 sebesar Rp268.460.322,83.



Analisis Kelayakan

Penentuan kelayakan pada suatu usaha layanan dan jasa dapat diukur secara finansial menggunakan metode perhitungan *IRR*, *NPV*, *PBP*, dan *PI*. Berikut ini merupakan analisis perhitungan kelayakan usaha Konveksi XYZ.

Analisis Internal Rate of Return (IRR)

IRR merupakan salah satu metode perhitungan kelayakan usaha dengan cara membandingkan nilai *IRR* dengan nilai *MARR*. Metode *IRR* dapat dikatakan layak apabila nilai $IRR > MARR$. Pada analisis kelayakan Konveksi XYZ, nilai *MARR* adalah sebesar 19,14%, sedangkan nilai *IRR* sebesar 54,38%. Karena $IRR > MARR$, maka dapat dikatakan layak.

Analisis Net Present Value (NPV)

NPV merupakan perhitungan yang didapatkan dari selisih antara penerimaan uang saat ini dengan nilai investasi lima tahun mendatang. Terdapat tiga ketentuan untuk menentukan hasil dari perhitungan nilai *NPV*, di antaranya yaitu:

1. Jika nilai $NPV > 0$, maka investasi dapat dikatakan layak.
2. Jika nilai $NPV < 0$, maka investasi dapat dikatakan tidak layak.
3. Jika nilai $NPV = 0$, maka investasi berada pada posisi impas atau *break even point*. Berdasarkan hasil perhitungan, nilai *NPV* adalah sebesar Rp310.268.247. Karena $NPV > 0$, maka investasi dapat dikatakan layak.

Analisis Payback Period (PBP)

Payback period merupakan perhitungan yang digunakan untuk mengetahui periode pengembalian modal. Pada metode ini, kriteria dapat dikatakan layak apabila *payback period* tidak melebihi angka umur ekonomis terkecil. Pada penelitian ini, angka umur ekonomis terkecil yaitu 4 tahun. Berdasarkan hasil perhitungan, didapatkan nilai *PBP* yaitu selama 2,84 tahun.

Analisis Profitability Index (PI)

Perhitungan *Profitability Index* digunakan untuk membandingkan nilai sekarang dari arus kas masa depan yang diharapkan dari suatu investasi dengan nilai investasi awal yang dibutuhkan. Terdapat tiga kriteria dalam *profitability index*, di antaranya:

1. Jika nilai *PI* lebih besar ($>$) dari 1, maka investasi diterima.
2. Jika nilai *PI* lebih kecil ($<$) dari 1, maka investasi ditolak.
3. Jika nilai $PI = 1$, maka investasi akan menghasilkan nilai pengembalian yang sama.

Berdasarkan hasil perhitungan, nilai *profitability index* untuk investasi pembukaan cabang baru Konveksi XYZ adalah 2,20. Karena nilai $PI > 1$, maka investasi diterima dan dapat dikatakan layak.

Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas adalah metode yang digunakan untuk menentukan

seberapa besar perubahan terhadap variable yang berkaitan dapat memengaruhi hasil dari suatu usaha. Sensitivitas yang diukur pada penelitian ini adalah penurunan *demand*, penurunan harga jual, kenaikan harga bahan baku, dan kenaikan biaya tenaga kerja.

Analisis Risiko

Analisis risiko adalah proses untuk mengidentifikasi dan mengelola risiko untuk menghindari atau meminimalisir yang dapat memengaruhi pencapaian tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya oleh suatu usaha. Dari hasil perhitungan risiko, diperoleh nilai dari faktor-faktor risiko sebesar 4,9%, nilai *NPV* menjadi Rp238.646.613, nilai *interest rate* menjadi 24,07%, nilai *payback period* menjadi 3,06 tahun, nilai *IRR* menjadi 54,38%, dan nilai *profitability index* menjadi 1,91.

KESIMPULAN

Hasil dari penelitian Analisis dan Perancangan Usaha Pembukaan Cabang Baru pada Konveksi XYZ di Kota Bandung ini di antaranya:

1. Melakukan *demand forecasting* untuk menentukan peramalan permintaan selama 5 tahun yang akan datang menggunakan data historis pemesanan pelanggan selama 1 tahun terakhir, yaitu tahun 2023. Metode yang digunakan adalah *Double Moving Average* dengan Microsoft Excel. Setelah mendapatkan pengolahan data dengan nilai ramalan yang positif, artinya jumlah permintaan pesanan pada setiap tahun terus mengalami peningkatan atau dapat dikatakan layak. Besarnya estimasi permintaan pasar pada cabang baru Konveksi XYZ di Kota Bandung sebanyak 8.513 pcs pada tahun 2025.
2. Kebutuhan aspek teknis dalam pembukaan cabang baru merupakan perangkat untuk menunjang kegiatan operasional Konveksi XYZ baik dalam produksi maupun pemasaran sesuai dengan jumlah *demand* yang sudah ditetapkan dari *demand forecasting* sebelumnya. Selain itu, jumlah tenaga kerja disesuaikan dengan waktu aktivitas per hari masing-masing posisi yaitu sebanyak 8 tenaga kerja yang dibutuhkan. Biaya sarana dan prasarana pada awal tahun dalam pembukaan cabang baru ditentukan pada aspek teknis sebesar Rp126.365.275. Sarana dan prasarana ini termasuk biaya sewa ruko. Lokasi kegiatan usaha yang terpilih bertempat di Jl. Soekarno Hatta, Bandung.
3. Kelayakan finansial pada penelitian ini yang dihitung adalah kebutuhan dana investasi, proyeksi pendapatan, biaya operasional, laba rugi, *cash flow*, dan *balance sheet* yang digunakan untuk menghitung tingkat investasi seperti *NPV*, *IRR*, *PBP*, dan *PI*. Hasil perhitungan kelayakan investasi *Net Present Value* memiliki nilai sebesar Rp310.268.247, *IRR* sebesar 54,38%, *PBP* selama 2,84 tahun, dan *PI* sebesar 2,20. Dari hasil tersebut maka investasi dikatakan layak karena $NPV > 0$, $IRR > MARR$, $PBP < \text{masa investasi}$, dan $PI > 1$.
4. Tingkat sensitivitas yang diuji yaitu pada penurunan jumlah *demand*, penurunan harga jual, kenaikan biaya bahan baku, dan kenaikan biaya tenaga kerja. Didapatkan investasi dinyatakan tidak layak jika jumlah *demand* turun lebih dari 7,82%. Investasi dinyatakan tidak layak jika harga jual turun lebih

dari 8,29%. Investasi dinyatakan tidak layak jika biaya bahan baku naik lebih dari 17,74%. Investasi dinyatakan tidak layak jika biaya tenaga kerja naik lebih dari 31,21%. Pada analisis risiko, yang mungkin terjadi pada investasi pembukaan cabang baru, investasi masih dikatakan layak untuk dijalankan ketika persentase total 4,9% ditambah dengan *IRR* 19,14% dan *IRR* menjadi 24,07% menghasilkan nilai *NPV* sebesar Rp238.646.613 dengan *payback period* selama 3,06 tahun, dan *profitability index* menjadi 1,91. Dari analisis perhitungan analisis risiko, maka investasi masih dinyatakan layak dengan berbagai kemungkinan risiko yang akan terjadi.

SARAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran bagi Konveksi XYZ serta peneliti selanjutnya:

1. Saran untuk Konveksi XYZ:
 - a. Konveksi XYZ perlu memperhatikan sensitivitas yang sangat berpengaruh adalah terjadinya penurunan *demand*. Konveksi XYZ perlu memperhatikan sistem pemasaran yang dapat meningkatkan daya tarik pelanggan.
 - b. Berdasarkan identifikasi risiko, risiko pasar dalam adanya kompetitor lain dan teknis dalam kerusakan mesin adalah risiko yang utama yang harus dikelola untuk meminimalisir karena dapat memengaruhi pencapaian tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.
2. Saran untuk peneliti selanjutnya:
 - a. Diharapkan melakukan kajian kelayakan dengan melakukan pencarian data kompetitor untuk perbandingan pada penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Muhammad Fikry. (2020). Analisis Kelayakan Pembukaan Cabang Baru Kedai Kopi Kendara di Kota Bandung Ditinjau dari Aspek Pasar, Teknis, dan Finansial. 7. Badan Pusat Statistik. (2024, Juni). *Rata-rata Pengeluaran per Kapita Sebulan Pakaian, Alas Kaki, dan Tutup Kepala Menurut Kelompok Komoditas dan Daerah Tempat Tinggal (rupiah)*. Retrieved from Badan Pusat Statistik Indonesia:
<https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2024/08/01/2306/inflasi-year-on-year--y-on-y--pada-juli-2024-sebesar-2-13-persen-dengan-indeks-harga-konsumen--ihk--sebesar-106-09-.html>
- Chumaidiyah, E. (2021). *Analisis dan Perancangan Perusahaan Jilid 1: Studi Kelayakan Peluang Bisnis Digital dan Studi Pasar*. Bandung: Tel-U Press.
- Chumaidiyah. (2021). *Analisis dan Perancangan Perusahaan*. Bandung: Chumaidiyah.
- E, C. (2021). *Analisis dan Perancangan Perusahaan*. Bandung.
- H, I. R. (2017). Analisis Kelayakan Pendirian Toko Offline dan Pabrik Konveksi Byadimaprani di Kota Tasikmalaya.
- Hodijah, A. (2019). *Proses Bisnis*. Jakarta.
- Husnan, S. &. (2014). *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*. UPP STIM YKPN Edisi ke.
- Jakfar, K. &. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Kasmir, J. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Prenada Media Group. Kotler, P. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, J. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis, Edisi Revisi*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Kotler, P. (2019). *Prinsip-prinsip Marketing Edisi ke Tujuh*. Jakarta: Salemba Empat.
- Open Data. (2022). *Persentase Pengeluaran per Kapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas di Kota Bandung*. Retrieved from Open Data Kota Bandung:
<https://opendata.bandung.go.id/dataset/persentase-pengeluaran-per-kapita-sebulan-menurut-kelompok-komoditas-di-kota-bandung>
- Sujawerni. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sukamulja. (2019). *Analisis Laporan Keuangan Sebagai dasar Pengambilan Keputusan Investasi*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Andi.
- Suzana, L. (2016). Analisis Kelayakan Pendirian Cabang Baru Usaha Rajut Karimake di Kota Bandung.
- Weske, M. (2007). *Business Process Management: Concepts, Languages, Architectures*. Berlin: Springer.
- Wirawan, F. A. (2017, Desember). Analisis Kelayakan Pembukaan Cabang Baru Bisnis Usaha Kecil Menengah Peyek Belut Sido Urip secara Online dan Offline di Kota Yogyakarta. 4, 4508.