

# **ANALISIS KELAYAKAN USAHA PENYEWAAN *SOUND SYSTEM* DI KOTA BANDUNG\***

**FERDIAN PRAYUDI, LISYE FITRIA, YUNIAR**

Jurusan Teknik Industri  
Institut Teknologi Nasional (Itenas) Bandung

Email: ferdianprayudi@ymail.com

## **ABSTRAK**

*Kota Bandung memiliki peluang usaha penyewaan sound system yang cukup besar. Untuk melihat peluang usaha penyewaan sound system perlu dilakukan analisis kelayakan usaha. Analisis kelayakan usaha ditinjau dari aspek pasar, teknis, manajemen sumber daya manusia, legal, dan finansial. Usaha penyewaan sound system dinyatakan layak berdasarkan 5 aspek. Berdasarkan analisis aspek finansial didapatkan nilai payback period selama 3 tahun 9 bulan, nilai NPV sebesar Rp. 1.968.068.308 dan nilai IRR sebesar 28,88% lebih besar dari MARR sebesar 12,88% untuk kapasitas layanan pesta sebanyak 4 acara dan ramai 12 acara. Berdasarkan hasil analisis sensitivitas usaha penyewaan sound system masih layak jika tidak terjadi penurunan jumlah permintaan dan harga sewa lebih dari 17,16%, dan kenaikan investasi lebih dari 28,1%.*

**Kata Kunci:** *Sound System, Analisis kelayakan, Investasi*

## **ABSTRACT**

*Bandung has great opportunities is sound system rental business. Feasibility analysis is needed to be done to know the opportunities of this rental business. Analysis of the feasibility is reviewed from the aspects of the market, technical, human resources management, legal, and financial. Sound system rental business is declared eligible based on five aspects. According to the analysis of the financial aspect, this business obtains payback period for 3 years and 9 months, its NPV (Nett Percent Value) is Rp. 1.968.068.308 and its IRR (Internal Rate of Return) (28,88%) which is more than MARR (12,88%) for party service capacity of 4 events and a bustling 12 events. Based on the result of the sensitivity analysis of sound system rental business is still feasible if the demand of sound system decrease and the rents is more than 17,16% and the investment increase more than 28,1%.*

**Keywords:** *Sound System, Feasibility Analysis, Investment*

---

\* Makalah ini merupakan ringkasan dari Tugas Akhir yang disusun oleh penulis pertama dengan pembimbingan penulis kedua dan ketiga. Makalah ini merupakan draft awal dan akan disempurnakan oleh para penulis untuk disajikan pada seminar nasional dan/atau jurnal nasional.

## **1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan industri musik di Indonesia pada saat ini telah mengalami kemajuan yang sangat pesat khususnya di Kota Bandung. Data dari Kapolrestabes Kota Bandung menunjukkan bahwa pada tahun 2013-2014 jumlah *event* yang terselenggara di Kota Bandung semakin meningkat. Pertumbuhan acara di Kota Bandung yang semakin meningkat menyebabkan semakin meningkatnya permintaan terhadap *sound system*, tetapi hal ini tidak diimbangi dengan penyedia jasa penyewaan *sound system* sehingga penyelenggara acara di Kota Bandung harus menyewa *sound system* kepada vendor di luar Kota Bandung. Hal ini menyebabkan usaha penyewaan *sound system* dapat menjadi peluang usaha yang cukup besar. Perlu dilakukan studi kelayakan usaha untuk mengetahui peluang investasi terhadap usaha penyewaan *sound system* di Kota Bandung agar dapat mengetahui jangka waktu pengembalian uang yang telah diinvestasikan dalam waktu tertentu, serta meminimasi resiko terjadinya kegagalan pada saat operasional dan dampak negatif yang ditimbulkan.

### **1.2 Perumusan Masalah**

Jumlah penyedia jasa penyewaan *sound system* yang ada di Kota Bandung tidak berimbang dengan kebutuhan akan *sound system* nya. Hal ini terlihat dari jumlah penyedia jasa penyewaan *sound system* di Kota Bandung yang masih sedikit. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka dengan pembuatan usaha penyewaan *sound system* ini dapat menjadi jawaban atas kebutuhan semua kalangan yang ingin mengadakan *event* musik dan memiliki masalah keuangan tetapi tetap dapat mengadakan *event* tersebut dengan peralatan yang memadai. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis kelayakan dari usaha penyewaan *sound system* agar dapat menghasilkan sebuah gambaran untuk dapat mengurangi resiko-resiko yang akan timbul.

## **2. STUDI LITERATUR**

### **2.1 Analisis Kelayakan**

Studi kelayakan dapat diartikan sebagai penelitian tentang akan didirikan atau perluasan suatu usaha mengetahui apakah layak atau tidaknya usaha tersebut dilaksanakan dan menguntungkan. Menurut Siregar (1991) secara garis besar, analisis kelayakan bisnis bertujuan untuk mengetahui tingkat keuntungan (*profitabilitas*) yang dihasilkan oleh investasi, mengadakan penilaian terhadap alternatif investasi, menentukan prioritas investasi, sehingga dapat menghindari investasi yang hanya memboroskan sumber daya. Aspek yang perlu diteliti pada penelitian ini terdiri dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen sumber daya manusia, aspek legal, dan aspek finansial.

### **2.2 Analisis Aspek Pasar**

Menurut Umar (2007), kutub pertama dari model lingkungan bisnis adalah aspek pasar. Pada dasarnya, analisis aspek pasar bertujuan antara lain untuk mengetahui seberapa besar luas pasar, pertumbuhan permintaan dan *market share* dari produk bersangkutan. Aspek pasar merupakan inti dari studi kelayakan bisnis karena permintaan pasar terhadap produk merupakan dasar untuk menyediakan produk.

### **2.3 Analisis Aspek Teknis**

Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkaitan dengan pembangunan usaha secara teknis dan pengoperasiannya setelah usaha tersebut dibangun. Evaluasi aspek teknis

meliputi deskripsi produk, penentuan kapasitas produksi ekonomis usaha, proses produksi yang dilakukan, persediaan bahan baku, jumlah tenaga kerja, penggunaan mesin dan peralatan.

#### **2.4 Analisis Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia**

Aspek manajemen sumber daya manusia merupakan aspek yang cukup penting dianalisis untuk kelayakan suatu usaha. Karena walaupun suatu usaha telah dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen sumber daya manusia yang baik, bukan tidak mungkin akan mengalami kegagalan.

#### **2.5 Analisis Aspek Legal**

Aspek legal atau aspek hukum bertujuan untuk mengetahui dan meneliti mengenai kesempurnaan dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Menurut Siregar (1991), aspek legal dapat didefinisikan sebagai studi kelayakan yang memperlakukan keabsahan suatu investasi ditinjau dari hukum positif yang berlaku di Indonesia.

#### **2.6 Analisis Aspek Finansial**

Selama evaluasi aspek finansial dihitung perkiraan jumlah dana yang diperlukan, baik untuk pengadaan investasi usaha maupun kebutuhan dana modal kerja awal. Dari segi keuangan atau finansial, usaha dikatakan layak apabila dapat memberikan keuntungan dan mampu memenuhi kewajiban finansialnya.

#### **2.7 Analisis Sensitivitas**

Analisis sensitivitas merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui akibat dari perubahan parameter-parameter produksi terhadap perubahan kinerja sistem produksi dalam menghasilkan keuntungan. Setelah melakukan analisis dapat diketahui seberapa jauh dampak perubahan tersebut terhadap kelayakan proyek pada tingkat mana proyek masih layak dilaksanakan. Analisis sensitivitas dilakukan dengan menghitung IRR, NPV, dan *payback period* pada beberapa skenario perubahan yang mungkin terjadi.

#### **2.8 Teori Dasar *Sound System***

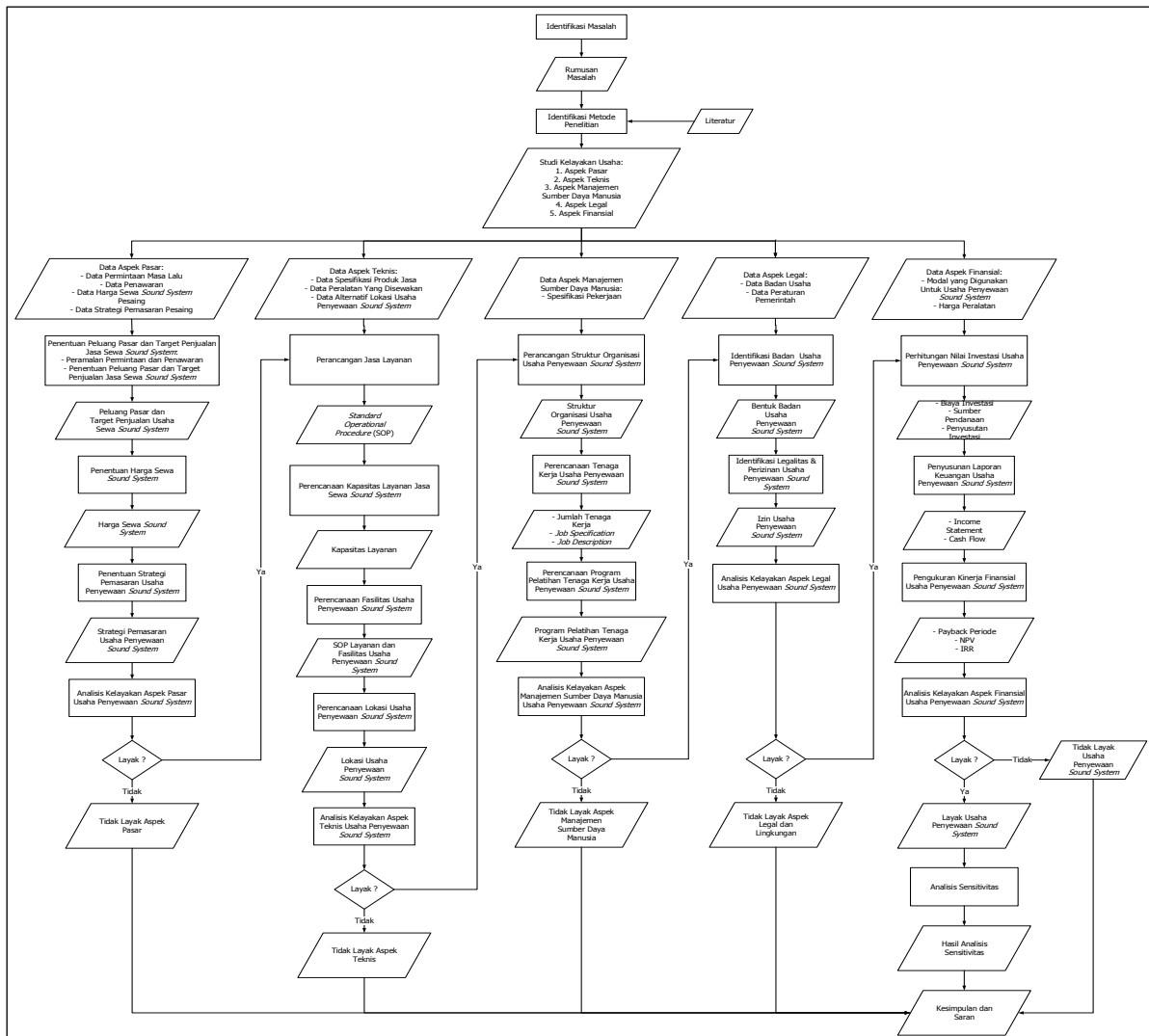
Menurut Hashif (2008), tata suara adalah suatu teknik pengaturan peralatan suara atau bunyi pada suatu acara pertunjukan, pertemuan, rekaman dan lain-lain. Sistem tata suara *live* adalah sebuah sistem tata suara pertunjukan langsung. Artinya kita *take sound*, mengedit dan menghasilkan *sound output* pada saat yang sama. Oleh karena itu peralatan pada sistem tata suara *live* lebih banyak daripada saat *recording*. Karena pada sistem *recording* kita dapat melakukan *take sound* dan *editing* secara terpisah. Hal sangat penting yang harus kita pahami pada sistem ini adalah arah aliran sinyal atau *signal flow*.

### **3. METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Identifikasi Masalah**

Permintaan terhadap *sound system* setiap tahunnya semakin meningkat dikarenakan jumlah *event* yang diselenggarakan di Kota Bandung juga semakin meningkat. Oleh karena itu, dapat dijadikan sebagai peluang untuk membangun sebuah usaha penyewaan *sound system* di Kota Bandung. Untuk mengetahui usaha penyewaan *sound system* layak atau tidak untuk dijadikan sebuah usaha, maka dilakukan analisis kelayakan usaha penyewaan *sound system* agar dalam menginvestasikan uang dengan jangka waktu panjang dapat menghasilkan keuntungan dan menghindari resiko kegagalan pada saat pelaksanaan usaha. Permintaan terhadap *sound system* terdiri dari 2 kategori yaitu pesta dan ramai. Untuk kategori ramai merupakan kegiatan yang berhubungan dengan musik seperti konser sedangkan untuk

kategori pesta merupakan kegiatan yang berhubungan dengan pesta seperti pernikahan, ulang tahun, sunatan, dan lain-lain. Diagram alir metodologi penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram Alir Metodologi Penelitian

### 3.2 Pengumpulan dan Pengolahan Data

Pengumpulan dan pengolahan data membahas mengenai data-data yang digunakan dalam menganalisis usaha penyewaan *sound system* serta hasil dari analisis yang dilakukan terhadap 5 aspek. Analisis kelayakan aspek pasar dilakukan untuk mengetahui peluang pasar yang ada kemudian dilakukan penentuan target penjualan, harga dan strategi pemasaran. Analisis aspek teknis dilakukan untuk menunjukkan hal-hal yang berkaitan dengan teknis. Analisis aspek manajemen sumber daya manusia dilakukan agar sumber daya manusia yang ada dalam suatu usaha dapat dikelola dengan baik. Analisis aspek legal dilakukan agar usaha yang didirikan sesuai dengan peraturan pemerintah tentang kelegalitasan suatu usaha. Analisis aspek finansial usaha dilakukan untuk mengetahui nilai investasi usaha dan kondisi finansial suatu usaha apakah usaha tersebut mengalami keuntungan atau kerugian.

### 3.3 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh perubahan parameter-parameter layanan jasa yang akan terjadi terhadap kinerja sistem layanan jasa

usaha penyewaan *sound system* dalam menghasilkan keuntungan. Analisis sensitivitas akan memberikan penilaian tentang apa yang akan terjadi dengan hasil analisis kelayakan dari investasi atau bisnis jika terjadi perubahan dalam perhitungan biaya atau manfaat.

#### 4. PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

##### 4.1 Analisis Kelayakan Aspek Pasar

Analisis kelayakan aspek pasar terdiri penentuan peluang pasar dan target penjualan jasa sewa, penentuan harga sewa, serta penentuan strategi pemasaran usaha yang sesuai. Data aspek pasar berasal dari Kapolrestabes Kota Bandung dan hasil wawancara dengan beberapa perusahaan penyewaan *sound system*.

##### 4.1.1 Penentuan Peluang Pasar dan Target Penjualan

Langkah-langkah dalam penentuan peluang pasar dan target penjualan jasa sewa *sound system* adalah melakukan peramalan terhadap permintaan dan penawaran untuk kategori pesta dan ramai selama 5 tahun yang akan datang setelah itu dilakukan penentuan peluang pasar dengan mencari selisih antara permintaan dengan penawaran untuk pesta dan ramai dan menentukan target penjualan dari hasil peluang pasar tersebut. Peluang pasar dan target penjualan pesta dan ramai dapat dilihat pada Tabel 1 dan Tabel 2.

**Tabel 1. Peluang Pasar dan Target Penjualan Ramai Usaha Penyewaan *Sound System***

Year	Demand Ramai (acara)	Supply Ramai (acara)	Peluang Pasar Ramai (acara)	Target Penjualan Ramai (acara)
2016	1257	720	546	96
2017	1396	792	614	144
2018	1537	828	717	144
2019	1679	1044	655	144
2020	1818	1044	789	144

**Tabel 2. Peluang Pasar dan Target Penjualan Pesta Usaha Penyewaan *Sound System***

Year	Demand Pesta (acara)	Supply Pesta (acara)	Peluang Pasar Pesta (acara)	Target Penjualan Pesta (acara)
2016	616	252	366	48
2017	690	312	383	48
2018	763	360	410	48
2019	1679	1044	655	144
2020	909	384	529	48

##### 4.1.2 Penentuan Harga Jual Antenna

Penentuan harga sewa *sound system* dilakukan berdasarkan atau disesuaikan dengan harga yang ditawarkan pesaing (*status quo*), yakni dengan harga yang lebih rendah dari harga pesaing dikarenakan untuk memperkenalkan perusahaan baru yang sedang berkembang. Harga sewa *sound system* yang ditawarkan dapat dilihat pada Tabel 3.

**Tabel 3. Harga Jasa Sewa *Sound System Event Package***

No.	Package Sound System	Price
1	Package Party Event System A	Rp 600,000
2	Package Party Event System B	Rp 800,000
3	Package Party Event System C	Rp 1,100,000
4	Package Event System A (5000 watt)	Rp 3,000,000
5	Package Event System B (10000 watt)	Rp 6,000,000
6	Package Event System C (15000 watt)	Rp 9,000,000
7	Package Event System D (20000 watt)	Rp 12,000,000
8	Package Event System E (30000 watt)	Rp 18,000,000
9	Package Event System F (40000 watt)	Rp 24,000,000

##### 4.1.3 Penentuan Strategi Pemasaran

Penentuan strategi pemasaran dilakukan untuk mendapatkan sebagian pasar yang ada pada peluang pasar penyewaan *sound system* agar target penjualan yang telah ditentukan dapat tercapai. Penentuan strategi pemasaran dilakukan berdasarkan strategi pemasaran yang

## Analisis Kelayakan Usaha Penyewaan Sound System Di Kota Bandung

diterapkan oleh pesaing. Strategi pemasaran yang digunakan adalah metode *marketing mix* yang terdiri dari *product*, *price*, dan *promotion*. Strategi pemasaran penyewaan *sound system* dapat dilihat pada Tabel 4.

**Tabel 4. Strategi Pemasaran Usaha Penyewaan Sound System**

No.	Marketing Mix	Kriteria	Strategi Pemasaran Pesaing					Strategi Pemasaran Usaha Baru	
			Prasindo Production	Rave Sound	Wira Group	Barbind	Alnics Sound System		Lain-Lain
1	Product	Spesifikasi Produk	Sound system yang ditawarkan merupakan produk <i>top ten</i> yang unggul pada suara <i>bass</i> dan <i>treble</i>	Sound system yang ditawarkan merupakan produk <i>top ten</i> yang unggul pada suara <i>bass</i> dan <i>treble</i>	Sound system yang ditawarkan merupakan produk <i>top ten</i> yang unggul pada suara <i>bass</i> dan <i>treble</i>	Sound system yang ditawarkan merupakan hasil rakitan	Sound system yang ditawarkan merupakan produk <i>top ten</i> yang unggul pada suara <i>bass</i> dan <i>treble</i>	Sound system yang ditawarkan merupakan produk <i>top ten</i> yang unggul pada suara <i>bass</i> dan <i>treble</i>	Sound system yang ditawarkan merupakan produk <i>top ten</i> yang unggul pada suara <i>bass</i> dan <i>treble</i>
		Peralatan yang digunakan merupakan peralatan <i>modern</i> atau <i>abt digital</i> dan juga peralatan <i>analog</i>	Peralatan yang digunakan merupakan peralatan <i>modern</i> atau <i>abt digital</i> dan juga peralatan <i>analog</i>	Peralatan yang digunakan masih menggunakan peralatan <i>analog</i>	Peralatan yang digunakan masih menggunakan peralatan <i>analog</i> dan sudah tua	Peralatan yang digunakan merupakan peralatan <i>modern</i> atau <i>abt digital</i> dan juga peralatan <i>analog</i>	Peralatan yang digunakan masih menggunakan peralatan <i>analog</i>	Peralatan yang digunakan masih menggunakan peralatan <i>analog</i>	
		Maximum daya <i>sound system</i> yang dikeluarkan 45.000 watt	Maximum daya <i>sound system</i> yang dikeluarkan 30.000 watt	Maximum daya <i>sound system</i> yang dikeluarkan 20.000 watt	Maximum daya <i>sound system</i> yang dikeluarkan 20.000 watt	Maximum daya <i>sound system</i> yang dikeluarkan 20.000 watt	Maximum daya <i>sound system</i> yang dikeluarkan 5.000 watt	Maximum daya <i>sound system</i> yang dikeluarkan 40.000 watt	
		Sound system yang ditawarkan terdiri dari beberapa jenis merk sesuai	Sound system yang ditawarkan terdiri dari satu jenis merk	Sound system yang ditawarkan terdiri dari satu jenis merk	Sound system yang ditawarkan terdiri dari satu jenis merk	Sound system yang ditawarkan terdiri dari satu jenis merk	Sound system yang ditawarkan terdiri dari satu jenis merk	Sound system yang ditawarkan terdiri dari satu jenis merk	
2	Price	Distribusi Jasa	Pengiriman <i>sound</i> diberikan secara gratis dengan menggunakan kendaraan perusahaan	Pengiriman <i>sound</i> diberikan secara gratis dengan menggunakan kendaraan perusahaan	Pengiriman <i>sound</i> diberikan secara gratis dengan menggunakan kendaraan perusahaan	Pengiriman <i>sound</i> diberikan secara gratis dengan menggunakan kendaraan perusahaan	Pengiriman <i>sound</i> diberikan secara gratis dengan menggunakan kendaraan perusahaan	Pengiriman <i>sound</i> diberikan secara gratis dengan menggunakan kendaraan perusahaan	
		Harga Sewa	Harga berkisar antara Rp. 600,000 - Rp. 30,000,000	Harga berkisar antara Rp. 750,000 - Rp. 20,000,000	Harga berkisar antara Rp. 600,000 - Rp. 9,200,000	Harga berkisar antara Rp. 400,000 - Rp. 8,000,000	Harga berkisar antara Rp. 750,000 - Rp. 15,000,000	Harga berkisar antara Rp. 500,000 - Rp. 5,000,000	Harga berkisar antara Rp. 600,000 - Rp. 24,000,000
3	Place	Cara Pembayaran	Pembayaran dapat dilakukan dengan cara transfer melalui ATM, kartu kredit atau transaksi secara langsung	Pembayaran dapat dilakukan dengan cara transfer melalui ATM, kartu kredit atau transaksi secara langsung	Pembayaran dapat dilakukan dengan cara transaksi secara langsung	Pembayaran dapat dilakukan dengan cara transaksi secara langsung	Pembayaran dapat dilakukan dengan cara transaksi secara langsung	Pembayaran dapat dilakukan dengan cara transfer melalui ATM atau transaksi secara langsung	
		Kawasan Usaha	Terletak di Jl. Depok Raya No.1A Antapani Bandung (Dekat Jl.Suban)	Terletak di Jl. Babakan Jeruk IIIID no. 76 Bandung	Terletak di Jl. Cibogo Bawah No. 20, (Samping Ujung tol pasteur / Dekat Hotel Le Anes )	Terletak di Jl. Taman Cempaka No.5 Bandung	Jl. Jend A. Yani, Ruko Segitiga Mas Blok D no 1	-	-
4	Promotion	Promosi Jasa	Memiliki website untuk mempromosikan jasa	Memiliki website dan media sosial ( <i>twitter</i> ) untuk mempromosikan jasa	Memiliki website dan media sosial ( <i>facebook</i> ) untuk mempromosikan jasa	-	Memiliki website untuk mempromosikan jasa	Membuat iklan di media cetak	Memiliki media sosial ( <i>twitter</i> , <i>instagram</i> , <i>facebook</i> , dan <i>path</i> ) dan media cetak ( <i>pamflet</i> ) untuk mempromosikan jasa

### 4.1.4 Analisis Kelayakan Aspek Pasar Usaha Penyewaan Sound System

Berdasarkan hasil analisis kelayakan aspek pasar, usaha penyewaan *sound system* dinyatakan layak dikarenakan hasil analisis sebagai berikut: (1) adanya permintaan dan penawaran yang dapat dijadikan peluang pasar yang bernilai positif dan target penjualan terhadap usaha penyewaan *sound system*; (2) harga yang ditawarkan dapat bersaing dengan perusahaan kompetitor; (3) adanya strategi pemasaran yang dapat menunjang usaha penyewaan *sound system* dan dapat mengembangkan usaha yaitu dari segi produk yang merupakan produk unggulan dan promosi yang lebih luas.

## 4.2 Analisis Kelayakan Aspek Teknis

Analisis kelayakan aspek teknis terdiri dari hal-hal yang berkaitan dengan teknis usaha penyewaan *sound system* yaitu perancangan jasa layanan, perencanaan kapasitas layanan, perencanaan fasilitas usaha, serta perencanaan lokasi usaha. Data aspek teknis terdiri dari beberapa pengumpulan data yaitu data spesifikasi produk jasa, data peralatan yang disewakan serta data alternatif lokasi usaha penyewaan *sound system*.

### 4.2.1 Perancangan Jasa Layanan

Perancangan jasa layanan dilakukan untuk menawarkan pelayanan berdasarkan spesifikasi produk berupa jasa penyewaan *sound system* yang sesuai dengan keinginan konsumen. Berdasarkan hasil wawancara, spesifikasi produk jasa penyewaan *sound system* yang sering digunakan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen terdiri dari: (1) kapasitas daya *sound system* minimal 1000 watt; (2) harga yang ditawarkan kisaran 600 ribu – 24 juta; (3) pelayanan jasa yang tepat waktu. Pada jasa penyewaan *sound system* terdapat 3 kegiatan dalam pelaksanaan pelayanan jasa yang terdiri dari kegiatan pra operasional, operasional, dan pasca operasional. Standar operasional prosedur untuk jasa penyewaan *sound system* dapat dilihat pada Tabel 5.

### 4.2.2 Perencanaan Kapasitas Layanan Jasa Sewa Sound System

Kapasitas layanan bergantung kepada jumlah *sound system* yang dimiliki oleh perusahaan, jumlah tenaga kerja, dan pemeliharaan atau *maintenance* yang dilakukan oleh perusahaan. Oleh karena itu, kapasitas layanan yang direncanakan untuk kategori pesta sebesar 4 acara per bulan dan untuk kategori ramai sebesar 8 acara per bulan di tahun pertama dan 12 acara perbulan di tahun selanjutnya.

**Tabel 5. Standard Operational Procedure Jasa Sewa Sound System**

No.	Kegiatan	Waktu (menit)	Alat yang digunakan
<i>Pra Operasional</i>			
1	Menerima <i>order</i> melalui panggilan jasa via telepon dan <i>e-mail</i>		
2	Memberikan salam dan memperkenalkan diri		
3	Mencatat permintaan sewa jasa konsumen pada <i>database</i> konsumen		
4	Menerima pembayaran DP dari konsumen		
5	Memberikan MOU/perjanjian untuk ditandatangani oleh konsumen		
6	Memberikan nota pembayaran DP kepada konsumen		
7	Menerima pelunasan pembayaran dari konsumen maksimal 2 hari sebelum acara		
8	Memberikan nota pembayaran pelunasan kepada konsumen		
9	Mengucapkan salam dan terima kasih		
10	Mengantarkan produk jasa ke tempat konsumen		
11	Mempersiapkan peralatan untuk instalasi		
12	Melakukan instalasi <i>sound system</i> dan listrik		
13	Mempersiapkan peralatan untuk <i>checksound</i>		
<i>Operasional</i>			
14	Melakukan <i>checksound</i> untuk peralatan band dan <i>sound system</i>	180	<i>Sound system</i> dan <i>Band Gear</i>
15	Mempersiapkan peralatan untuk digunakan oleh konsumen	10	<i>Sound system</i> dan <i>Band Gear</i>
16	Melakukan <i>controlling</i> terhadap peralatan dan kualitas suara <i>sound system</i>	530	<i>Sound system</i> dan <i>Band Gear</i>
<i>Pasca Operasional</i>			
17	Membereskan dan merapikan peralatan setelah selesai digunakan		
18	Mempersiapkan peralatan untuk diantarkan kembali ke kantor		
19	Mengucapkan salam dan terima kasih		
20	Mengantarkan kembali peralatan ke kantor		

#### 4.2.3 Perencanaan Fasilitas Usaha Penyewaan Sound System

Perencanaan fasilitas usaha dilakukan untuk mengetahui fasilitas yang dibutuhkan untuk melakukan pelayanan jasa penyewaan *sound system* terhadap konsumen. Dalam melakukan perencanaan fasilitas, salah satu faktor utama yang harus dipertimbangkan adalah ketersediaan lahan yang sesuai dengan kebutuhan usaha. Kebutuhan fasilitas jasa dan fasilitas kantor dapat dilihat pada Tabel 6.

**Tabel 6. Kebutuhan Fasilitas Jasa dan Kantor**

No.	Kebutuhan Fasilitas Jasa dan Kantor									
	Fasilitas Jasa	Jumlah (unit)	Fasilitas Kantor	Jumlah (unit)	Fasilitas Dapur	Jumlah (unit)	Fasilitas Musholla	Jumlah (unit)	Fasilitas Toilet	Jumlah (unit)
1	Tang IWT Combination 7"	2	Meja Kerja 120 cm	2	Kompor Gas - 1 Tungku	1	Karpet 105 x 570	1	Kran Tembok 1/2"	3
2	Obeng Set	2	Kursi Kerja	6	Dispenser 200 watt	1	Sejadah 105 x 570	8	Gantungan Baju 35cm	1
3	Kunci Ring-Pas (Kombinasi) set 14 pcs	1	Sofa 205 cm	1	Piring (lusin)	1	Mukena	4	Ember 80 liter	1
4	Tespen Digital/Voltage Tester	1	Lemari Dokumen	1	Rak piring 3 susun	1	Sarung	4		
5	Tang Pengupas Kabel ( <i>Cutter Stripper</i> )	2	Komputer	1	Wastafel	1	Al-quran	4		
6	Solder Listrik Stanley 45 Watt	3	Printer	1	Sendok (lusin)	1	Jam dinding	1		
7	Pasta Solder 50g	3	Telepon	1	Gelas (lusin)	1	Lemari kecil	1		
8	Timah 1 roll - 1 kg	3	Papan Tulis 60 x 120 cm	1	Gas 3 kg	1				
9	Gunting Kabel 10"	2	AC 1 pk 795 watt	1						
10	Tool Box	3								
11	Cutter L500	2								
12	Bak Sampah 120 liter	2								
13	Motor Honda Vario	2								
14	Truk Barang Hino Dutro 130 MD Long	1								

#### 4.2.4 Perencanaan Lokasi Usaha Penyewaan Sound System

Pemilihan lokasi dilakukan berdasarkan penilaian dari setiap kriteria yang ada dan dari setiap kriteria memiliki bobot masing-masing sesuai dengan kebutuhan dalam menjalankan usaha penyewaan *sound system*. Berdasarkan hasil perhitungan penilaian alternatif lokasi, lokasi

yang terpilih adalah lokasi yang memiliki hasil penilaian lokasi dengan nilai tertinggi yaitu daerah Dago dengan nilai 2,95. Penilaian alternatif lokasi dapat dilihat pada Tabel 7.

**Tabel 7. Penilaian Alternatif Lokasi**

No	Kriteria	Bobot	Alternatif Lokasi											
			Suci			Dago			Kopo			Setiabudi		
			Keterangan	Skala	Nilai	Keterangan	Skala	Nilai	Keterangan	Skala	Nilai	Keterangan	Skala	Nilai
1	Lokasi Yang Strategis	15%	dekat dengan akses jalan 4 mobil dan 5-10 perguruan tinggi serta SMA/SMK/perusahaan	3	0.5	dekat dengan akses jalan 4 mobil dan 5-10 perguruan tinggi serta SMA/SMK/perusahaan	3	0.5	dekat dengan akses jalan 2 mobil dan 3-5 perguruan tinggi serta SMA/SMK/perusahaan	2	0.3	dekat dengan akses jalan 2 mobil dan 3-5 perguruan tinggi serta SMA/SMK/perusahaan	2	0.3
2	Ketersediaan Tanah	15%	100 m <sup>2</sup> hingga 150 m <sup>2</sup>	3	0.5	120 m <sup>2</sup> hingga 275 m <sup>2</sup>	4	0.6	kurang dari 90 m <sup>2</sup>	1	0.2	120 m <sup>2</sup> hingga 250 m <sup>2</sup>	4	0.6
3	Ketersediaan Listrik	20%	2200 sampai 3500 watt	3	0.6	2200 sampai 4500 watt	4	0.8	kurang dari 2200 watt	2	0.4	kurang dari 1000 watt	1	0.2
4	Harga Sewa	30%	berkisar antara 100 juta sampai dengan 200 juta per tahun	2	0.6	berkisar antara 150 juta sampai dengan 225 juta per tahun	1	0.3	berkisar antara 80 juta sampai dengan 100 juta per tahun	4	1.2	berkisar antara 100 juta sampai dengan 150 juta per tahun	3	0.9
5	Ada Tidaknya Pesaing	20%	ada 3 pesaing	3	0.6	tidak ada pesaing	4	0.8	ada 4 pesaing	1	0.2	ada 2 pesaing	3	0.6
Total			2.70			2.95			2.25			2.60		

#### 4.2.5 Analisis Kelayakan Aspek Teknis Usaha Penyewaan *Sound System*

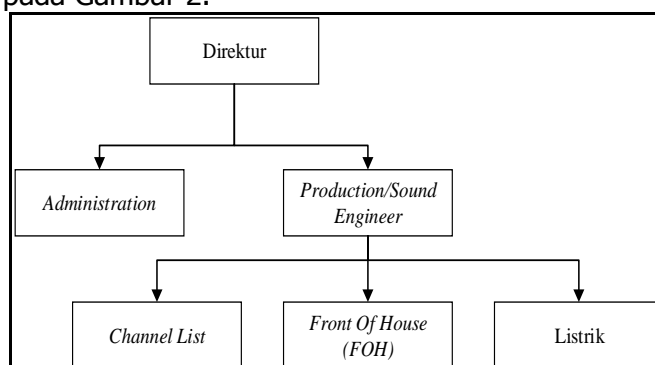
Berdasarkan hasil analisis kelayakan aspek teknis, usaha penyewaan *sound system* dinyatakan layak dikarenakan hasil analisis sebagai berikut: (1) *Standard Operational Procedure* (SOP) dapat diterapkan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan; (2) kapasitas layanan perusahaan memungkinkan untuk dilaksanakan dan dapat memenuhi target penjualan; (3) tersedianya fasilitas yang sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas yang telah ditetapkan; (4) pemilihan lokasi yang dapat menunjang usaha dan sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan.

#### 4.3 Analisis Kelayakan Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Analisis kelayakan aspek manajemen sumber daya manusia (MSDM) dilakukan agar sumber daya manusia yang ada dalam suatu usaha dapat dikelola dengan baik. Data yang digunakan dalam aspek MSDM adalah data spesifikasi pekerjaan.

##### 4.3.1 Perancangan Struktur Organisasi Usaha Penyewaan *Sound System*

Dengan pertimbangan usaha penyewaan *sound system* hanya menyewakan seperangkat *sound system* dan *band geamya* saja, maka divisi yang dibutuhkan mudah untuk dikelompokkan sesuai dengan fungsi yang sama sehingga bentuk struktur organisasi yang digunakan adalah struktur organisasi fungsional. Struktur organisasi usaha penyewaan *sound system* dapat dilihat pada Gambar 2.



**Gambar 2. Struktur Organisasi Usaha Penyewaan *Sound System***

##### 4.3.2 Perencanaan Tenaga Kerja Usaha Penyewaan *Sound System*

Dari analisis jabatan akan didapatkan deskripsi kerja (*job description*) dan spesifikasi kerja (*job specification*) untuk jabatan-jabatan yang ada dalam struktur organisasi. Deskripsi kerja



dan spesifikasi kerja merupakan informasi dasar dalam mengestimasi jumlah tenaga kerja. Jumlah kebutuhan tenaga kerja untuk bagian administrasi sebanyak 1 orang, *sound engineering* 1 orang, *channel list* 2 orang, FOH 4 orang, dan listrik 2 orang.

#### **4.3.3 Perencanaan Program Pelatihan Tenaga Kerja Usah Penyewaan *Sound System***

Program pelatihan tenaga kerja diberikan selama 1 bulan. Pelatihan untuk divisi *front of house* (FOH) adalah pelatihan mengenai cara instalasi *sound system* yang benar. Untuk divisi *channel list* dilakukan pelatihan mengenai cara instalasi *sound system* dan pelatihan mengoperasikan *mixer* dan mengatur tata suara dengan baik. Untuk divisi listrik dilakukan pelatihan mengenai cara menginstallasi listrik untuk kebutuhan *sound system*. Sedangkan untuk divisi selain divisi *front of house* (FOH), *channel list*, dan listrik tidak diberikan pelatihan tenaga kerja.

#### **4.3.4 Analisis Kelayakan Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia Usaha Penyewaan *Sound System***

Berdasarkan hasil analisis kelayakan aspek manajemen sumber daya manusia (MSDM), usaha penyewaan *sound system* dinyatakan layak dikarenakan hasil analisis sebagai berikut: (1) struktur organisasi usaha penyewaan *sound system* dirancang secara jelas dan dapat menunjang usaha penyewaan *sound system*; (2) tenaga kerja sesuai dengan kebutuhan perusahaan; (3) program pelatihan tenaga kerja sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

#### **4.4 Analisis Kelayakan Aspek Legal**

Analisis aspek legal terdiri dari beberapa langkah yaitu identifikasi badan usaha, identifikasi legalitas & perizinan, serta analisis kelayakan aspek legal untuk usaha penyewaan *sound system*. Data aspek legal terdiri dari data badan usaha dan peraturan pemerintah.

##### **4.4.1 Identifikasi Badan Usaha Penyewaan *Sound System***

Bentuk badan hukum yang akan digunakan dalam usaha penyewaan *sound system* merupakan badan hukum yang berbentuk perseroan terbatas (PT) karena kepemilikan dana investasi lebih dari satu pemilik dan keputusan yang diambil berdasarkan keputusan pemilik dana investasi tersebut, resiko yang timbul menjadi tanggung jawab perusahaan, dan keuntungan perusahaan diperoleh oleh pemilik investasi.

##### **4.4.2 Identifikasi Legalitas & Perizinan Usaha Penyewaan *Sound System***

Usaha penyewaan *sound system* merupakan bidang usaha yang tidak tercantum dalam Daftar Negatif Investasi (DNI) sehingga usaha penyewaan *sound system* dapat didirikan. Persyaratan-persyaratan yang dibutuhkan untuk perizinan usaha penyewaan *sound system* terdiri dari: (1) Tanda Daftar Perusahaan (TDP); (2) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP); (3) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP); (4) Surat Izin Gangguan/*Hinder Ordonantie* (HO).

##### **4.4.3 Analisis Kelayakan Aspek Legal Usaha Penyewaan *Sound System***

Berdasarkan hasil analisis kelayakan aspek legal, usaha penyewaan *sound system* dinyatakan layak dikarenakan hasil analisis sebagai berikut: (1) badan usaha yang didirikan sesuai dengan kebutuhan perusahaan; (2) usaha memenuhi peraturan pemerintah dan persyaratan legalitas yang sesuai dengan peraturan yang berlaku dan tidak terdaftar pada Daftar Negatif Investasi (DNI).

#### **4.5 Analisis Kelayakan Aspek Finansial**

Analisis finansial terdiri dari beberapa langkah yaitu perhitungan investasi, penyusunan laporan keuangan, pengukuran kinerja finansial serta analisis kelayakan aspek finansial

usaha. Dari segi keuangan atau finansial, usaha dikatakan layak apabila dapat memberikan keuntungan dan mampu memenuhi kewajiban finansialnya.

#### 4.5.1 Perhitungan Nilai Investasi Usaha Penyewaan *Sound System*

Perhitungan nilai investasi dilakukan untuk mengetahui besarnya kebutuhan biaya yang digunakan dalam usaha penyewaan *sound system*. Rincian sumber dana dan rekapitulasi biaya keseluruhan dapat dilihat pada Tabel 8. dan Tabel 9.

**Tabel 8. Sumber Dana**

No	Uraian	Biaya	Persentase
1	Modal Sendiri	Rp 1,920,949,200	60%
2	Pinjaman dari Bank	Rp 1,280,632,800	40%
	Total	Rp 3,201,582,000	100%

**Tabel 9. Rekapitulasi Biaya Keseluruhan**

No	Uraian	Biaya (Rp)
Modal Kerja		
1	Biaya Sewa Tempat	Rp 200,000,000
2	Modal Kerja 1 Bulan	Rp 36,100,000
Investasi		
3	Biaya Peralatan	Rp 2,722,987,000
4	Biaya Fasilitas Produksi	Rp 2,190,000
5	Biaya Fasilitas Kantor	Rp 13,770,000
6	Biaya Kendaraan Operasional	Rp 211,820,000
7	Biaya Fasilitas Toilet	Rp 227,000
8	Biaya Fasilitas Dapur	Rp 1,542,000
9	Biaya Fasilitas Musholla	Rp 1,696,000
10	Biaya Pra Operasi	Rp 11,250,000
	Total Keseluruhan	Rp 3,201,582,000
	Total Investasi	Rp 2,965,482,000

#### 4.5.2 Penyusunan Laporan Keuangan Usaha Penyewaan *Sound System*

Penyusunan laporan keuangan terdiri dari *income statement* dan *cashflow*, namun sebelum dilakukan penyusunan laporan perlu diketahui asumsi-asumsi yang digunakan. Asumsi-asumsi yang digunakan dapat dilihat pada Tabel 10.

**Tabel 10. Asumsi yang Digunakan**

NO	URAIAN	Tahun 1	Tahun Selanjutnya	SUMBER
1	Umur Investasi		5 Tahun	Umur Ekonomis Alat
2	Target Penjualan Ramai	96	Naik menjadi 144 di tahun kedua dan tahun selanjutnya tetap	Rencana Target Penjualan
	Target Penjualan Pesta	48	Tetap selama umur analisis	Rencana Target Penjualan
3	Harga Sewa <i>Sound System</i>			Wawancara pemilik usaha jasa penyewaan <i>sound system</i>
	Package Party Event System A	Rp 600,000	Tetap selama umur analisis	
	Package Party Event System B	Rp 800,000		
	Package Party Event System C	Rp 1,100,000		
	Package Event System A (5000 watt)	Rp 3,000,000		
	Package Event System B (10000 watt)	Rp 6,000,000		
	Package Event System C (15000 watt)	Rp 9,000,000		
	Package Event System D (20000 watt)	Rp 12,000,000		
Package Event System E (30000 watt)	Rp 18,000,000			
Package Event System F (40000 watt)	Rp 24,000,000			
4	Gaji Bagian <i>Production/Sound Engineer</i>	Rp 2,500,000	Naik 2% per tahun	Wawancara pemilik usaha jasa penyewaan <i>sound system</i>
5	Gaji Operator <i>Channel List</i>	Rp 4,000,000	Naik 5% per tahun	Wawancara pemilik usaha jasa penyewaan <i>sound system</i>
6	Gaji Operator <i>Front Of House (FOH)</i>	Rp 12,000,000	Naik 5% per tahun	Wawancara pemilik usaha jasa penyewaan <i>sound system</i>
7	Gaji Operator Listrik	Rp 4,000,000	Naik 5% per tahun	Wawancara pemilik usaha jasa penyewaan <i>sound system</i>
8	Gaji Bagian <i>Administration</i>	Rp 2,500,000	Naik 2% per tahun	Wawancara pemilik usaha jasa penyewaan <i>sound system</i>
9	Seragam Karyawan / baju	Rp 750,000	Tetap	Wawancara konveksi
10	Harga Listrik, Telepon, Air, dan Internet/bh	Rp 3,900,000	Naik 2% per tahun	Wawancara pemilik usaha jasa penyewaan <i>sound system</i>
11	Harga Bahan Bakar Operasional Kendaraan/bh	Rp 1,000,000	Naik 15 % per tahun	Rata-rata kenaikan BBM dari 2007-2014
12	Biaya Pajak Kendaraan per tahun	Rp 2,110,000	Tetap	UU No.28 No 29 Tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah
13	Biaya Perawatan & Perbaikan/bh	Rp 5,000,000	Naik 1% per tahun	Wawancara pemilik usaha jasa penyewaan <i>sound system</i>
14	Biaya Promosi/thn	Rp 12,000,000	Tetap	Wawancara pemilik usaha jasa penyewaan <i>sound system</i>
15	Biaya Kebersihan/bh	Rp 200,000	Tetap	Wawancara pemilik usaha jasa penyewaan <i>sound system</i>
16	Depresiasi Pra Operasi	Rp 1,406,250	12,5% per tahun	UU No.36 Tahun 2008 tentang Pph
17	Depresiasi Alat	Rp 340,373,375	12,5% per tahun	
18	Depresiasi Kendaraan Operasional	Rp 26,477,500	12,5% per tahun	
19	Bunga Pinjaman	10.25%	Tetap	Bank Central Asia
20	Pajak Penghasilan	1%	Wajib Pajak badan yang dalam jangka waktu 1 (satu) tahun setelah beroperasi secara komersial memperoleh peredaran bruto melebihi Rp 4.800.000.000,00 (empat miliar delapan ratus juta rupiah).	UU No.46 Tahun 2013 tentang Pph
21	Tingkat Suku Bunga Investasi	Bank Central Asia (6,3%)		Suku Bunga Deposito BCA
22	Resko Usaha	5%		Prediksi Perusahaan
23	Minimum Attractive Rate of Return (MARR)	12,88%		COC ( <i>Cost Of Capital</i> ) + Resko Usaha

Perhitungan proyeksi depresiasi menggunakan metode garis lurus (*straight line*). Sedangkan untuk pengembalian peminjaman dihitung dengan cara pembagian dari total peminjaman dengan waktu peminjaman ditambah dengan bunga peminjaman. Setelah diketahui proyeksi depresiasi, maka tahap selanjutnya menghitung *income statement* dan *cash flow*. Hasil perhitungan *income statement* dan *cash flow* jasa penyewaan *sound system* dapat dilihat pada Tabel 11. dan Tabel 12.

**Tabel 11. Income Statement**

Uraian	Tahun				
	Ke- 1	Ke- 2	Ke- 3	Ke- 4	Ke- 5
<b>PENJUALAN</b>					
Sewa <i>Sound System</i>	Rp 1,058,400,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000
<b>TOTAL PENJUALAN</b>	Rp 1,058,400,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000
<b>BIAYA LANGSUNG</b>					
Gaji Bagian <i>Production/Sound Engineer</i>	Rp 2,500,000	Rp 2,550,000	Rp 2,601,000	Rp 2,653,020	Rp 2,706,080
Gaji Operator <i>Channel List</i>	Rp 4,000,000	Rp 4,200,000	Rp 4,410,000	Rp 4,630,500	Rp 4,862,025
Gaji Operator <i>Front Of House (FOH)</i>	Rp 12,000,000	Rp 12,600,000	Rp 13,230,000	Rp 13,891,500	Rp 14,586,075
Gaji Operator Listrik	Rp 4,000,000	Rp 4,200,000	Rp 4,410,000	Rp 4,630,500	Rp 4,862,025
Gaji Bagian <i>Administration</i>	Rp 2,500,000	Rp 2,550,000	Rp 2,601,000	Rp 2,653,020	Rp 2,706,080
<b>TOTAL BIAYA LANGSUNG</b>	Rp 25,000,000	Rp 26,100,000	Rp 27,252,000	Rp 28,458,540	Rp 29,722,286
<b>BIAYA TIDAK LANGSUNG</b>					
Biaya Bahan Bakar Operasional Kendaraan	Rp 12,000,000	Rp 13,800,000	Rp 15,870,000	Rp 18,250,500	Rp 20,988,075
Biaya Listrik, Telepon, Air, dan Internet	Rp 46,800,000	Rp 47,736,000	Rp 48,690,720	Rp 49,664,534	Rp 50,657,825
Biaya Perawatan & Perbaikan	Rp 60,000,000	Rp 60,600,000	Rp 61,206,000	Rp 61,818,060	Rp 62,436,241
Biaya Promosi	Rp 12,000,000	Rp 12,000,000	Rp 12,000,000	Rp 12,000,000	Rp 12,000,000
Biaya Kebersihan	Rp 2,400,000	Rp 2,400,000	Rp 2,400,000	Rp 2,400,000	Rp 2,400,000
Biaya Pajak Kendaraan	Rp 2,110,000	Rp 2,110,000	Rp 2,110,000	Rp 2,110,000	Rp 2,110,000
<b>TOTAL BIAYA TIDAK LANGSUNG</b>	Rp 135,310,000	Rp 138,646,000	Rp 142,276,720	Rp 146,243,094	Rp 150,592,141
Depresiasi dan Amortisasi	Rp 368,257,125	Rp 368,257,125	Rp 368,257,125	Rp 368,257,125	Rp 368,257,125
Bunga Pinjaman	Rp 131,264,862	Rp 105,011,890	Rp 13,454,648	Rp 10,763,719	Rp 1,379,101
<i>Capital Expenditure</i>	Rp 10,584,000	Rp 15,660,000	Rp 15,660,000	Rp 15,660,000	Rp 15,660,000
<b>LABA SEBELUM PAJAK</b>	Rp 398,568,013	Rp 927,984,985	Rp 1,014,759,507	Rp 1,012,277,522	Rp 1,016,049,347
Pajak Pendapatan	Rp 3,985,680.13	Rp 9,279,849.85	Rp 10,147,595.07	Rp 10,122,775.22	Rp 10,160,493.47
<b>LABA BERSIH</b>	Rp 394,582,333	Rp 918,705,136	Rp 1,004,611,912	Rp 1,002,154,747	Rp 1,005,888,854

**Tabel 12. Cash Flow**

Uraian	Tahun					
	Ke-0	Ke- 1	Ke- 2	Ke- 3	Ke- 4	Ke- 5
<b>CASH IN</b>						
Pendapatan		Rp 1,058,400,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000
<b>TOTAL CASH IN</b>		Rp 1,058,400,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000	Rp 1,566,000,000
<b>CASH OUT</b>						
Investasi Awal	Rp 1,720,949,200					
Biaya Sewa Tempat		Rp 200,000,000	Rp 200,000,000	Rp 200,000,000	Rp 200,000,000	Rp 200,000,000
Biaya Langsung		Rp 25,000,000	Rp 26,100,000	Rp 27,252,000	Rp 28,458,540	Rp 29,722,286
Biaya Tak Langsung		Rp 135,310,000	Rp 138,646,000	Rp 142,276,720	Rp 146,243,094	Rp 150,592,141
Pokok Pinjaman		Rp 256,126,560	Rp 256,126,560	Rp 256,126,560	Rp 256,126,560	Rp 256,126,560
Bunga Pinjaman		Rp 131,264,862	Rp 105,011,890	Rp 13,454,648	Rp 10,763,719	Rp 1,379,101
Pajak Pendapatan		Rp 3,985,680	Rp 9,279,850	Rp 10,147,595	Rp 10,122,775	Rp 10,160,493
<i>Capital Expenditure</i>		Rp 10,584,000	Rp 15,660,000	Rp 15,660,000	Rp 15,660,000	Rp 15,660,000
<b>TOTAL CASH OUT</b>		Rp 762,271,102	Rp 750,824,299	Rp 664,917,523	Rp 667,374,688	Rp 663,640,581
<b>NET CASH FLOW</b>	Rp (1,720,949,200)	Rp 296,128,898	Rp 815,175,701	Rp 901,082,477	Rp 898,625,312	Rp 902,359,419
<b>SALDO CAS AWAL</b>			Rp (1,424,820,302)	Rp (609,644,602)	Rp 291,437,875	Rp 1,190,063,187
<b>SALDO CAS AKHIR</b>		Rp 296,128,898	Rp (609,644,602)	Rp 291,437,875	Rp 1,190,063,187	Rp 2,092,422,605

#### 4.5.3 Pengukuran Kinerja Finansial Usaha Penyewaan *Sound System*

Pengukuran kinerja finansial dilakukan untuk mengetahui kemampuan dan kelemahan keuangan suatu perusahaan. Hasil pengukuran kinerja finansial terdiri dari *payback period* selama 3 tahun 9 bulan, nilai NPV sebesar Rp. 1.968.068.308, dan nilai IRR sebesar 28,88%.

#### 4.5.4 Analisis Kelayakan Aspek Finansial Usaha Penyewaan *Sound System*

Berdasarkan hasil analisis kelayakan aspek finansial, usaha penyewaan *sound system* dinyatakan layak dikarenakan hasil analisis sebagai berikut: (1) adanya hasil perhitungan investasi usaha penyewaan *sound system* yaitu sebesar Rp. 3.201.582.000 dengan sumber dana yang berasal dari modal sendiri dan pinjaman dari bank; (2) adanya hasil laporan keuangan usaha penyewaan *sound system* yaitu *income statement* dan *cash flow*; (3) *Payback Period* yang lebih kecil dari periode analisis yaitu selama 3 tahun 9 bulan; (4) nilai NPV yang bernilai positif; (5) nilai IRR yang didapat lebih besar dari nilai MARR yaitu sebesar 28.88%.

## **5. ANALISIS SENSITIVITAS**

### **5.1 Analisis Sensitivitas Terhadap Penurunan Jumlah Permintaan Usaha Penyewaan *Sound System***

Berdasarkan hasil analisis sensitivitas terhadap penurunan jumlah permintaan usaha penyewaan *sound system*, penurunan jumlah permintaan maksimal sebesar 17,16%. Jika penurunan lebih besar, maka akan mempengaruhi finansial perusahaan dan akan mengakibatkan kerugian terhadap perusahaan.

### **5.2 Analisis Sensitivitas Terhadap Penurunan Harga Sewa Usaha Penyewaan *Sound System***

Berdasarkan hasil analisis sensitivitas terhadap penurunan harga sewa usaha penyewaan *sound system*, penurunan harga sewa *sound system* maksimal sebesar 17,16%. Jika penurunan lebih besar, maka akan mempengaruhi pendapatan perusahaan sehingga akan menimbulkan kerugian pada perusahaan.

### **5.3 Analisis Sensitivitas Terhadap Kenaikan Investasi Usaha Penyewaan *Sound System***

Berdasarkan hasil analisis sensitivitas terhadap kenaikan investasi usaha penyewaan *sound system*, kenaikan investasi *sound system* maksimal sebesar 28,1%. Jika lebih besar, maka akan mempengaruhi finansial perusahaan dan akan mengakibatkan kerugian terhadap perusahaan.

## **6. KESIMPULAN**

Kesimpulan yang didapat dari analisis kelayakan usaha penyewaan *sound system* berdasarkan aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen sumber daya manusia, aspek legal, serta aspek finansial usaha penyewaan *sound system* dinyatakan layak. Berdasarkan hasil analisis sensitivitas, usaha penyewaan *sound system* masih layak jika tidak terjadi penurunan jumlah permintaan dan harga sewa lebih dari 17,16% dan kenaikan investasi lebih dari 28,1%.

## **REFERENSI**

Hashif, Afiful. (2008). *Modul Materi Sound Engineering*. SMK Negeri 1 Singosari. Malang.

Siregar, Ali Basyah. (1991). *Analisis Kelayakan Pabrik*. Institut Teknologi Bandung. Bandung.

Umar, Husein. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi 3 Revisi. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.