



Analisa Kelayakan Usaha Jasa Konstruksi dan Bangunan CV. Asta Dian Perkasa di Surabaya

Sandi Tribanjar Sunarya[✉], Didi Samanhudi

Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik
Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur
Jl. Rungkut Madya Surabaya 60294

e-mail : sanditribanjar@gmail.com[✉], didi4work@gmail.com

ABSTRAK

Jasa konstruksi mempunyai peranan penting dan strategis dalam pertumbuhan dan pembangunan nasional. Potensi usaha jasa konstruksi sangat berperan dalam kegiatan perekonomian, khususnya dalam kegiatan pembangunan. CV. Asta Dian Perkasa merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa konstruksi bangunan dan menyediakan layanan jasa desain arsitektur dan turunannya. Selama ini, perusahaan sering merasa kesulitan untuk bisa bersaing di pasaran dan lebih sering mengambil proyek melalui proses penunjukan langsung bukan melalui tender. Ditambah lagi, dalam kurun waktu tahun 2020-2021, Indonesia terdampak pandemi Covid-19, yang dimana pandemi ini memberikan pengaruh yang sangat signifikan pada segala bidang, baik itu bidang Ekonomi, Pendidikan, Pariwisata, Infrastruktur dan lain sebagainya. Sehingga hal tersebut sangat memengaruhi jalannya bisnis perusahaan, khususnya dalam kaitannya menyangkut berbagai aspek bisnis dari perusahaan tersebut. Seperti misalnya, berdampak pada mobilitas proyek terganggu, kesehatan para pekerja, pendapatan perusahaan, dan lain sebagainya. Berdasarkan penjabaran diatas melalui penelitian ini dilakukan suatu studi analisa kelayakan usaha pada perusahaan CV. Asta Dian Perkasa. Analisa kelayakan usaha adalah suatu metode yang digunakan untuk menganalisa secara keseluruhan aspek bisnis suatu perusahaan. Tujuan dilakukan analisa kelayakan ini untuk dapat mengetahui kelayakan dan potensi dari perusahaan ini untuk beberapa tahun kedepan. Berdasarkan hasil analisa kelayakan usaha yang telah dilakukan pada aspek hukum, aspek manajemen, aspek pasar, aspek teknis dan aspek keuangan perusahaan, dapat disimpulkan bahwa usaha jasa konstruksi perusahaan CV. Asta Dian Perkasa dapat dikatakan sangat menguntungkan dan sangat layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : Analisa Kelayakan Usaha, Aspek Bisnis, Jasa Konstruksi

Feasibility Analysis of Construction and Building Services Business on CV. Asta Dian Perkasa in Surabaya

ABSTRACT

Construction services have an important and strategic role in national growth and development. The potential of the construction service business plays very important roles in economic activities, especially in development activities. CV. Asta Dian Perkasa is a company engaged in building construction services and provides architectural design services and its derivatives. So far, the company often finds it difficult to compete and often take projects through a direct appointment process rather than through a tender. In addition, in the period 2020-2021, Indonesia was affected by the Covid-19 pandemic, where this pandemic had a very significant impact on all fields, such as in the field of Economy, Education, Tourism, Infrastructure and so on. So that it greatly affects the company's business, especially in relation to various business aspects of the company. For example, the impact on project mobility is disrupted, the health of workers, company income, and so on. Based on the description above, through this research, a business feasibility analysis study was carried out in CV. Asta Dian Perkasa. Business feasibility analysis is a method used to analyze all aspects of the company's business. The purpose of this feasibility analysis is to determine the feasibility and potential of this company for the next few years. Based on the results of the business feasibility analysis that has been carried out on legal aspects, management aspects, market aspects, technical aspects and company financial aspects, it can be concluded that the construction services business of CV. Asta Dian Perkasa is very profitable and very feasible to run.

Keywords : Business Feasibility Analysis, Construction Services, Business Aspects



I. PENDAHULUAN

Jasa konstruksi mempunyai peranan penting dan strategis dalam pertumbuhan dan pembangunan nasional. Mengingat jasa konstruksi menghasilkan produk akhir berupa bangunan atau bentuk fisik lainnya, baik yang berupa prasarana maupun sarana yang berfungsi mendukung pertumbuhan dan perkembangan berbagai bidang. Potensi usaha jasa konstruksi sangat berperan dalam kegiatan perekonomian, khususnya dalam kegiatan pembangunan. Baik pembangunan sarana umum, pembangunan gedung maupun pembangunan lainnya. Dengan adanya industri jasa konstruksi akan memberikan peluang yang besar bagi penyerapan tenaga kerja yang memiliki keahlian dibidang industri jasa konstruksi dan bangunan, dengan tersedianya lapangan pekerjaan maka akan menciptakan pendapatan bagi tenaga kerja dan mengurangi tingkat pengangguran. Persaingan perusahaan penyedia jasa konstruksi di Indonesia dewasa ini semakin ketat dan dituntut berkompetisi dengan perusahaan penyedia jasa konstruksi lainnya. Untuk dapat berkompetisi di pasar industri konstruksi, perusahaan harus bisa bersaing dan siap menghadapi persaingan yang ada. Dengan memiliki sumber daya yang memadai, baik itu peralatan, teknologi dan sumber daya manusia sebagai penggerak utama perusahaan, berbadan hukum yang kuat, pengalaman yang memadai dan hal-hal lainnya yang menunjang berjalannya usaha kontruksi perusahaan.

CV. Asta Dian Perkasa merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa konstruksi bangunan dan menyediakan layanan jasa desain arsitektur dan turunannya seperti pembuatan desain *layout* bangunan, desain massa bangunan, desain arsitektur *landscape, mechanical, wall treatment, window treatment, floor treatment, lighting*, dan sebagainya serta jasa konstruksi yang mencakup pembangunan sarana fisik seperti rumah, bangunan kantor, pabrik, gudang atau *warehouse*, gedung, konstruksi *landscape*, dan sebagainya. Selama ini, perusahaan sering merasa kesulitan untuk bisa bersaing di pasaran dan lebih sering mengambil proyek melalui proses penunjukan langsung bukan melalui tender. Ditambah lagi, dalam kurun waktu tahun 2020-2021, Indonesia terdampak pandemi Covid-19, yang dimana pandemi ini memberikan pengaruh yang sangat signifikan pada segala bidang, baik itu bidang Ekonomi, Pendidikan, Pariwisata, Infrastruktur dan lain sebagainya. Sehingga hal tersebut sangat memengaruhi jalannya bisnis perusahaan, khususnya dalam kaitannya menyangkut berbagai aspek bisnis dari perusahaan tersebut. Seperti misalnya, berdampak pada mobilitas proyek terganggu, kesehatan para pekerja, pendapatan perusahaan, dan lain sebagainya.

Dari permasalahan tersebut, maka penelitian ini melakukan suatu studi analisa kelayakan usaha pada perusahaan CV. Asta Dian Perkasa agar dapat menganalisa secara keseluruhan aspek bisnis perusahaan. Dengan melakukan analisa kelayakan ini, dapat mengetahui kelayakan dan potensi dari perusahaan ini untuk beberapa tahun kedepan. Studi kelayakan disini merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima suatu gagasan usaha atau proyek yang direncanakan atau menolaknya. Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan identifikasi dan merencanakan serta memperdalam seluruh aktivitas dan usaha untuk mencari keuntungan maupun sosial dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan bagi sistem perekonomian, dengan output berupa keputusan penentuan layak atau tidaknya suatu usaha tersebut dijalankan (Purnomo dkk., 2017).

Analisa yang dilakukan pada penelitian ini mengacu pada berbagai aspek usaha yang berhubungan dengan usaha jasa konstruksi perusahaan ini. Untuk memudahkan analisisnya, dilakukan pembagian menjadi 2 aspek yakni aspek nonfinansial dan aspek finansial. Untuk aspek nonfinansial yang dianalisa terdiri dari aspek hukum, aspek manajemen, aspek pasar, dan aspek teknis. Aspek nonfinansial ini untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memenuhi ketentuan hukum dan perizinan serta manajemen yang diperlukan terkait usaha yang dijalankan, untuk mengetahui pangsa pasar dan strategi bauran pemasaran usaha yang dijalankan, serta mengetahui standar teknis dan pelaksanaan aktivitas usaha. Sedangkan untuk aspek finansial bertujuan untuk mengetahui modal yang diperlukan, sumber modal yang didapatkan dan juga tingkat pegembalian

investasi yang dikeluarkan yang dianalisis dengan menggunakan metode *Payback Period (PBP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Return on Investment (ROI)*.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. *Perusahaan Jasa Konstruksi*

Pengertian jasa konstruksi menurut Undang-Undang Jasa Konstruksi (UUJK) adalah suatu kegiatan untuk membangun sarana ataupun prasarana yang pada pengerjaannya meliputi pembangunan gedung (*building construction*), instalasi mekanikal & elektrikal, dan juga pembangunan prasarana sipil (*civil engineer*) (Kementrian Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat, 2014). Jasa ini sangat dibutuhkan dalam pembangunan fasilitas umum hingga kantor, oleh karena itu kegiatan ini diatur landasan hukumnya dalam UU No.18 Tahun 1999 yang mengatur Tentang Jasa Konstruksi. Menurut Undang-Undang yang mengatur tentang jasa konstruksi bahwa, hal ini memiliki pengertian yaitu suatu “layanan jasa konsultasi perencanaan pekerjaan konstruksi, layanan jasa pelaksanaan pekerjaan konstruksi dan layanan jasa konsultasi pengawasan pekerjaan konstruksi”.

Kemudian pengertian untuk pekerjaan konstruksi yaitu “keseluruhan atau sebagian rangkaian kegiatan perencanaan dan atau pelaksanaan beserta pengawasan yang mencakup pekerjaan arsitektural, sipil, mekanikal, elektrikal dan tata lingkungan masing-masing beserta kelengkapannya untuk mewujudkan suatu bangunan.”. Usaha jasa konstruksi mencakup jenis usaha, bentuk usaha, dan bidang usaha jasa konstruksi. Jenis usaha jasa konstruksi meliputi jasa perencanaan, jasa pelaksanaan, jasa pengawasan konstruksi.

B. *Analisa Kelayakan Usaha*

Studi kelayakan juga sering disebut dengan *feasibility study* yang merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima suatu gagasan usaha atau proyek yang direncanakan atau menolaknya. Pengertian layak dalam penilaian sebagai studi kelayakan maksudnya adalah kemungkinan dari gagasan usaha atau proyek yang akan dilaksanakan memberikan manfaat (*benefit*), baik dalam arti *financial benefit* maupun dalam arti *social benefit*. Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha yang akan dijalankan, untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2017).

Studi kelayakan bisnis adalah erupakan kajian tentang proposal proyek atau gagasan usaha, yang objeknya mengenai pelbagai analisis terhadap perencanaan usaha, apakah usaha yang direncanakan akan sukses atau gagal apabila dilaksanakan (Sobana, 2018). Kegiatan identifikasi disini memiliki arti bahwa sebelum menerapkan usaha, perlu diketahui dan dijabarkan terlebih dahulu ciri-ciri, model kebutuhan dan keinginan usahawan yang nantinya akan membentuk pola usaha. Setelah itu, direncanakan dan diperdalam, yang artinya bahwa dilakukan analisa secara sungguh-sungguh dengan sumber pendukung yang dapat diukur dan dihitung. Dengan mengukur dan menghitung rencana usaha, maka dapat diperoleh hasil yang maksimal dari analisa tersebut (Yusriansyah, 2020). Keputusan penentuan layak atau tidak, artinya bahwa analisa yang dilakukan bertujuan untuk menentukan apakah usaha yang sudah direncanakan, siap untuk dijalankan atau tidak. Apabila siap dijalankan, berarti usaha akan memberikan *benefit* atau manfaat yang lebih besar setelah usahawan tersebut mengeluarkan modal/aset untuk menjalankan usaha tersebut. Manfaat yang dimaksud, ialah berupa manfaat finansial maupun nonfinansial sesuai dengan tujuan dibentuknya bisnis tersebut. Apabila dikaji lebih dalam, arti layak disini dapat dimaknai bahwa keuntungan tidak hanya dinikmati usahawan, namun juga bagi investor, kreditor, pemerintah dan masyarakat luas tentunya (Purnomo dkk., 2017).

Dalam melaksanakan studi kelayakan bisnis ada beberapa tahapan studi yang harus dikerjakan. Tahapan-tahapan yang dikerjakan ini bersifat umum antara lain:

1. Pengumpulan Informasi dan Data

Seluruh data dan informasi yang diperlukan harus dikumpulkan dengan selengkap mungkin, baik data yang bersifat kualitatif maupun data yang bersifat kuantitatif. Data yang dikumpulkan dapat bersifat data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dan informasi bisa didapatkan dari berbagai sumber-sumber yang terpercaya, lembaga yang berwenang seperti World Bank, Badan Pusat Statistik, dan lainnya.

2. Pengolahan Data

Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul, langkah selanjutnya yang dilakukan adalah pengolahan data-data tersebut. Pengolahan data harus dilakukan secara benar dan akurat dan dilakukan menggunakan metode dan ukuran yang lazim digunakan untuk penelitian bisnis. Pengolahan ini perlu dijalankan secara teliti untuk setiap aspek yang ditinjau. Kemudian diakhir tahapan ini, data-data yang sudah diolah dipastikan dan diperiksa kembali mengenai kebenaran hitungan yang telah dilakukan sebelumnya.

3. Analisis Data

Tahapan selanjutnya adalah melakukan analisis data untuk menentukan kriteria kelayakan dari keseluruhan aspek. Kelayakan suatu bisnis ditentukan oleh kriteria yang telah memenuhi beberapa syarat berdasarkan kriteria-kriteria yang layak digunakan.

4. Pengambilan Keputusan

Setelah diperoleh hasil dari pengukuran dengan kriteria tersebut, maka tahapan selanjutnya adalah pengambilan keputusan berdasarkan hasil tersebut. Keputusan layak atau tidaknya suatu bisnis dijalankan, diputuskan sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Jika keputusan dinyatakan tidak layak sebaiknya dibatalkan dan disebutkan alasannya.

5. Memberikan Saran

Tahapan terakhir pada studi kelayakan bisnis adalah memberikan saran kepada pihak-pihak tertentu berdasarkan laporan studi yang telah disusun, serta dapat disertakan rekomendasi untuk perbaikan bila perlu. (Kasmir dan Jakfar, 2017).

C. *Aspek-Aspek Studi Kelayakan Usaha*

Ada beberapa hal yang perlu dibahas mengenai aspek yang berkaitan dengan Studi kelayakan bisnis, terkait keputusan layak atau tidaknya dijalankan suatu bisnis tersebut. Aspek yang berkaitan selanjutnya dinilai, diukur dan diteliti sesuai dengan standar yang ditentukan serta peraturan yang disepakati serta disahkan (Purnomo dkk., 2017). Adapun hal mendalam perlu dilakukan pada beberapa aspek kelayakan bisnis yaitu :

1. Aspek Hukum

Aspek hukum mengkaji ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha. Ketentuan hukum untuk setiap jenis usaha berbeda-beda, tergantung pada kompleksitas bisnis tersebut (Purnomo dkk., 2017). Analisis aspek hukum dilakukan dengan tujuan menjawab pertanyaan “Apakah bisnis yang akan dijalankan dapat memenuhi ketentuan hukum dan perizinan di suatu wilayah?” Secara spesifik analisis aspek hukum pada studi kelayakan bisnis bertujuan untuk :

- Menganalisis legalitas atas usaha yang akan dijalankan.
- Menganalisis ketepatan bentuk badan hukum dengan bisnis yang akan dilakukan.
- Menganalisis kemampuan bisnis yang akan diusulkan dalam memenuhi persyaratan perizinan.
- Menganalisis jaminan-jaminan yang bisa disediakan jika bisnis akan dibiayai dengan pinjaman (Lawindo. 2016).

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Dalam kaitannya dengan studi kelayakan suatu usaha atau proyek, aspek pasar dan pemasaran sangat menentukan hidup matinya suatu perusahaan. Apabila aspek pasar tidak

diteliti secara benar, bagaimana prosepeknnya dimasa yang akan datang, bukan mustahil tujuan perusahaan tidak akan pernah tercapai. “Analisis aspek pasar dan pemasaran memegang peranan yang sangat penting sebelum memulai bisnis karena sumber pendapatan utama perusahaan berasal dari penjualan produk yang dihasilkan” (Fatihudin dkk., 2019). Analisis aspek pasar menganalisis jenis produk yang akan diproduksi, banyaknya produk yang diminta oleh konsumen, serta menganalisis banyaknya produk yang ditawarkan oleh pesaing. Aspek pasar harus menganut falsafah bisnis “jangan menjual produk yang dapat kamu buat, tapi buatlah produk yang dapat kamu jual” (Wulandari dkk., 2018). Falsafah tersebut menunjukkan bahwa untuk memproduksi produk harus melihat potensi pasarnya terlebih dahulu, tidak asal membuat produk, kemudian memasarkan dengan berbagai upaya (Purnomo dkk., 2017).

Pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling memengaruhi satu sama lainnya. Dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar. Seorang pemasar harus mengetahui terlebih dahulu pasar yang akan dimasukinya, dengan mengetahui hal-hal berikut:

- Ketersediaan pasar dari produk atau jasa yang ditawarkan.
- Besarnya dari pasar yang dituju.
- Potensi pasar yang bisa menjadi konsumen.
- Tingkat persaingan diantara kompetitor, serta perhitungan besar *market share* yang akan didapat dan *market share* kompetitor (Kasmir dan Jakfar, 2017).

3. Aspek Manajemen

Aspek manajemen berkaitan dengan masalah sumber daya manusia serta rencana perusahaan secara keseluruhan yang disusun sesuai dengan tujuan perusahaan (Robin, 2016). “Aspek manajemen dan organisasi juga merupakan aspek yang penting untuk dianalisis dalam menentukan kelayakan suatu usaha, tanpa didukung dengan manajemen dan organisasi yang baik, suatu usaha bisa saja mengalami kegagalan, walaupun suatu usaha telah dinyatakan layak pada aspek-aspek lainnya” (Gunawan, 2018). Tujuan perusahaan dapat dicapai dengan lebih mudah jika kaidah-kaidah atau tahapan dalam proses manajemen dapat dipenuhi (Munawaroh, 2013). Dalam menganalisis aspek-aspek manajemen, terdapat beberapa unsur yang harus dianalisis, seperti :

- Kepemilikan, bentuk kepemilikan perusahaan hendaknya dipilih yang tidak berisiko terlalu tinggi dan menguntungkan.
- Organisasi, bentuk organisasi perusahaan harus tepat dan efisien.
- Tim manajemen, bila bisnis merupakan skala besar, maka sebaiknya dibentuk tim manajemen yang *solid*.
- Karyawan, karyawan harus disesuaikan dengan jumlah dan kualifikasi yang diperlukan (Kasmir dan Jakfar, 2017).

4. Aspek Teknis

Aspek teknis meliputi proses pembangunan bisnis secara teknis dan pengoperasiannya setelah bisnis tersebut selesai dibangun sehingga pada pengembangan usaha dapat dikatakan layak dalam aspek teknis bila lokasi perusahaan mampu menunjang pengembangan usaha tersebut, luas produksi sudah optimal, *layout* perusahaan sesuai sehingga mampu memperlancar proses produksi, pemilihan teknologi sudah tepat sehingga tidak menghambat usaha (Haizer, 2016). Beberapa hal yang perlu dipahami dalam kaitannya dengan aspek teknis dan teknologi ialah penentuan lokasi bisnis, tata letak (*layout*) bisnis, pemilihan peralatan dan teknologi (Yulidar, 2021). Kriteria penilaian kelayakan aspek teknis dan teknologi :

- Bahan baku dan bahan tambahan dapat diperoleh dengan mudah.
- Bahan baku menggunakan kualitas yang baik agar hasil produknya optimal.
- Akses transportasi dari pelaku usaha, pasar dan konsumen mudah.

- Pengoperasian sesuai standar.
- Karyawan menggunakan alat keselamatan kerja (Purnomo dkk., 2017).

5. Aspek Keuangan

Analisis keuangan merupakan suatu analisis yang membandingkan biaya dan manfaat untuk menentukan bisnis menguntungkan selamanya dan memperhitungkan kemungkinan menanggung kerugian (Putra, 2018). Analisis keuangan bertujuan mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya bisnis yang dijalankan (Sobana, 2018). “Ide bisnis yang dianalisis dapat dinyatakan layak jika ditinjau dari aspek finansial jika sumber dana untuk membiayai ide bisnis tersebut tersedia serta bisnis tersebut mampu memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan dengan berdasarkan asumsi-asumsi yang logis” (Purnomo dkk., 2017). Laba (keuntungan) merupakan selisih antara harga jual dengan harga pokok (Qisti dkk., 2020). Berikut merupakan metode yang perlu diperhatikan dalam melakukan suatu analisis keuangan:

- *Payback Period (PP)*

Metode *Payback Period* adalah jangka waktu/periode yang diperlukan investor untuk membayar kembali semua biaya yang telah dikeluarkan untuk berinvestasi (Rangkuti, 2012). Rumus untuk menghitung *Payback Period* adalah sebagai berikut:

$$\text{Payback Period} = n + \frac{a-b}{c-b} \times 1 \text{ tahun} \quad (1)$$

Keterangan :

n = tahun terakhir arus kas masih belum bisa menutupi investasi awal

a = jumlah investasi awal

b = jumlah arus kas kumulatif pada tahun ke- n

c = jumlah arus kas kumulatif pada tahun $n+1$

- *Net Present Value (NPV)*

Metode NPV adalah metode yang dapat dilakukan dengan cara membandingkan nilai saat ini dari aliran kas masuk bersih dengan nilai sekarang dari biaya pengeluaran suatu investasi” (Bahri, 2016). Oleh karena itu, untuk melakukan perhitungan kelayakan investasi dengan metode NPV diperlukan data aliran kas keluar awal, aliran kas masuk bersih di masa yang akan datang, dan *rate of return* minimum yang diinginkan (Bachtiar, 2021). Rumus yang digunakan untuk menghitung *Net Present Value* (NPV) adalah sebagai berikut:

$$\text{Net Present Value} = \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1+k)^t} \quad (2)$$

Keterangan :

At = *cashflow* pada periode t

t = periode

k = *discount rate* yang digunakan

n = jumlah periode yang diharapkan

- *Internal Rate of Return (IRR)*

Metode *Internal Rate of Return* dapat diidentifikasi sebagai tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceed* yang diharapkan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal (Samryn, 2021). Pada dasarnya, IRR harus dicari dengan cara *trial and error*. Rumus yang digunakan untuk menghitung IRR adalah sebagai berikut:

$$\text{Internal Rate of Return} = i_1 + \left[\frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \right] (i_2 - i_1) \quad (3)$$

Keterangan :

NPV = *Net Present Value*

i_1 = tingkat *discount rate* pertama

i_2 = tingkat *discount rate* kedua

- *Return on Investment (ROI)*

Return on Investment merupakan suatu ukuran rasio untuk mengetahui tingkat pengembalian modal (Utama, 2020). Perhitungan *Return on Investment* secara sistematis dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Return on Investment} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Investasi}} \times 100\% \quad (4)$$

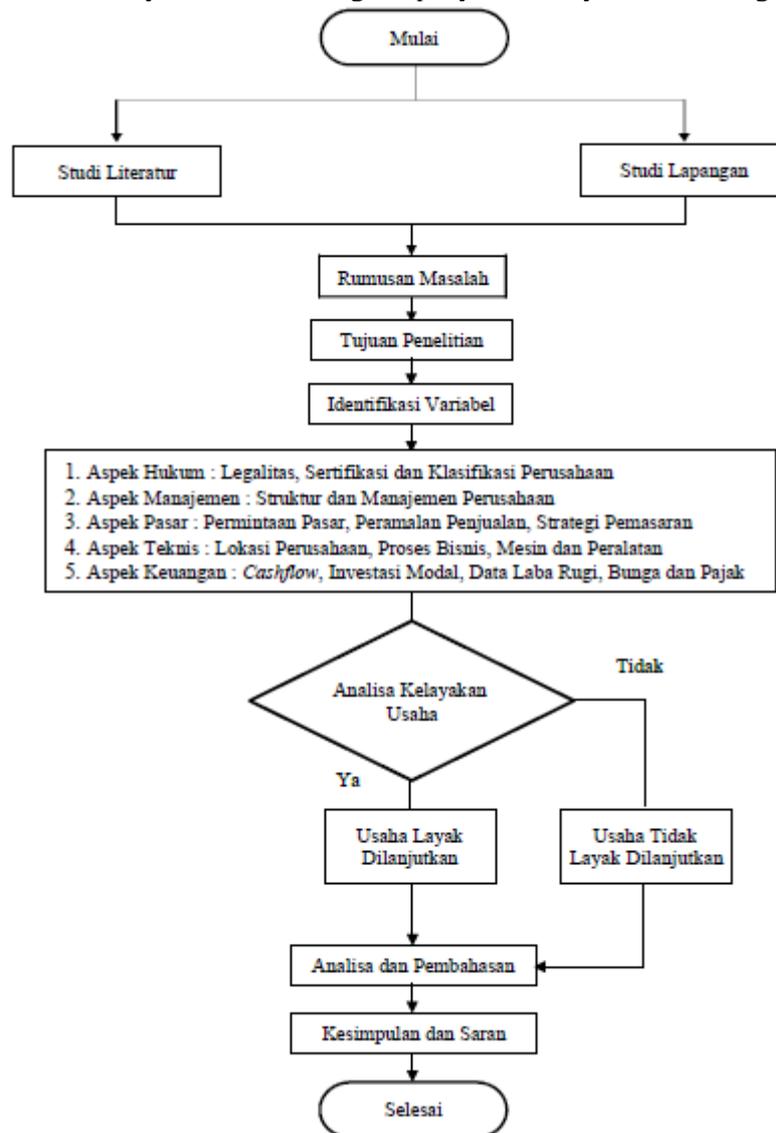
Keterangan :

laba bersih = laba bersih perusahaan setelah dipotong pajak

total investasi = jumlah investasi perusahaan

III. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan adalah dengan melakukan analisa kelayakan usaha. Langkah penyelesaiannya adalah sebagai berikut:



Gambar 1 Langkah Penyelesaian Permasalahan

Dalam pengumpulan data berisi kegiatan yang dilakukan untuk memperoleh data yang digunakan dalam pengolahan data selama penelitian. Data yang dikumpulkan pada penelitian ini menggunakan data sekunder. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari perusahaan maupun literatur yang dipakai sebagai acuan dari penelitian dengan cara melihat dan menggunakan dokumen-dokumen, seperti: laporan-laporan, catatan-catatan dan formulir-formulir yang terdapat di perusahaan. Hal-hal yang belum diungkapkan dalam

data yang berhubungan dengan penelitian atau dokumen, dapat dilakukan dengan cara wawancara atau komunikasi secara langsung dengan pihak perusahaan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Aspek Hukum

Pada aspek hukum ini, dilakukan analisis terkait kelengkapan izin perusahaan dan juga beberapa kelengkapan khusus untuk izin usaha jasa konstruksi itu sendiri. Perusahaan CV. Asta Dian Perkasa memiliki dokumen dan berkas hukum yang sangat lengkap, mulai dari Akta Pendirian Perusahaan, Surat Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Perusahaan, Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Izin Usaha Jasa Konstruksi (IJUK), Sertifikat Badan Usaha Jasa Pelaksana Konstruksi dan beberapa Sertifikat Keahlian. Hampir semua dokumen tersebut masih berlaku, kecuali untuk Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang sudah tidak diperbaharui lagi oleh perusahaan karena sudah tidak berlaku, dan sekarang masih dalam tahap proses pengurusan Nomer Induk Berusaha (NIB).

Tabel I
Hasil Analisis Kelayakan Aspek Hukum

Parameter	Persyaratan	Hasil Analisa	Keterangan
Kelengkapan Umum	- Akta Pendirian - TDP - NPWP - NIB - SIUP	Dapat dipenuhi kecuali NIB	Pada saat penelitian dilakukan, perusahaan masih menggunakan SIUP, belum memiliki dokumen Nomor Induk Berusaha (NIB), karena masih dalam tahap pengurusan.
Kelengkapan Khusus	- SIJUK - SBU - Sertifikat Tenaga Ahli	Dapat dipenuhi dan layak	Perusahaan memenuhi kriteria kelengkapan khusus untuk perizinan perusahaan jasa konstruksi

Sumber : Data Sekunder diolah

B. Aspek Manajemen

Pada aspek manajemen ini, dilakukan analisis terkait struktural organisasi dalam perusahaan, deskripsi jabatan, penjadwalan tenaga kerja dan juga biaya-biaya untuk tenaga kerja.

Tabel II
Hasil Analisis Kelayakan Aspek Manajemen

Parameter	Persyaratan	Hasil Analisa	Keterangan
Struktur Organisasi	Memiliki struktur dan bentuk organisasi yang baku dan terstruktur dengan jelas	Dapat dipenuhi dan layak	Perusahaan memiliki struktur organisasi yang jelas, dimana terdapat seorang Direktur, Sekretaris & Administrasi Keuangan, <i>Project Manager</i> , Pelaksana, <i>Drafter</i> , <i>Estimator</i> , Mandor, dan Tukang.
Job Description	Memiliki pembagian tugas yang jelas dan terperinci di setiap jabatan	Dapat dipenuhi dan layak	Perusahaan memiliki rincian <i>jobdesc</i> yang sangat jelas dan detail pada setiap jabatan yang ada di perusahaan.
Gaji Karyawan	Setiap karyawan mendapatkan hak nya sesuai dengan beban kerja dan minimal gaji UMR Kota Surabaya	Dapat dipenuhi dan layak	Perusahaan sudah membayar kewajibannya untuk menggaji para karyawan dengan minimal UMR Kota Surabaya. Tetapi untuk bagian mandor dan kuli mendapatkan gajidengan sistem borongan per harinya.

Sumber : Data Sekunder diolah

C. Aspek Pasar

Pada aspek pemasaran ini, dilakukan analisis pada permintaan pasar dan juga *forecast* penjualan perusahaan, serta penentuan strategi pemasaran menggunakan metode analisis STP dan juga *marketing mix 7P*. Berikut adalah analisis STP dan *marketing mix 7P* strategi pemasaran perusahaan:

- Segmentasi pasar CV. Asta Dian Perkasa cenderung menerapkan segmentasi pasar geografis, karena semua unit dan aksesnya berpusat di satu daerah yaitu di kota Surabaya. Berdasarkan data dari perusahaan, mayoritas proyek yang telah dikerjakan adalah proyek-proyek yang ada di wilayah Surabaya dan sekitarnya.

- Sasaran atau *targetting* CV. Asta Dian Perkasa lebih berfokus pada jasa konstruksi untuk pembuatan desain layout bangunan, desain massa bangunan, desain arsitektur *landscape, mechanical, wall treatment, window treatment, floor treatment, lighting*, dan sebagainya.
- Untuk kaitannya dengan *positioning*, dalam usaha jasa konstruksi terdapat dua jalan untuk mendapatkan proyek yakni melalui tender atau melalui penunjukkan langsung. CV. Asta Dian Perkasa lebih mengutamakan melalui penunjukan langsung atau disingkat PL. Karena jika melalui tender, akan sangat sulit bersaing dengan para perusahaan besar dan kualifikasi yang dibutuhkan juga harus lebih baik dan kompleks.

Tabel III
Hasil Analisa Marketing Mix 7p

7P	Keterangan
Product	Menjaga kualitas produk/jasa layanan dan terus meng-upgrade kualitas pelayanan agar bisa bersaing dengan para kompetitor khususnya para kompetitor baru.
Price	Memberikan penawaran atau potongan harga khususnya buat para pelanggan baru agar dapat meningkatkan trust dan kepuasan pelanggan.
People	Memberikan pelayanan yang dapat memuaskan pelanggan, mengutamakan kecepatan respon dan kualitas pelayanan serta lebih menguatkan lagi kerjasama internal tim perusahaan.
Promotion	Melakukan promosi baik secara <i>offline</i> maupun secara <i>online</i> melalui media sosial. Membangun <i>brand awareness</i> yang baik melalui media sosial dengan menunjukan portofolio dan keunggulan pelayanan perusahaan agar dapat menarik segmentasi pasar yang baru.
Place	Menjaga kebersihan dan terus menjaga K3 khususnya dilingkungan proyek untuk menjaga keselamatan kerja para pekerja.
Process	Menyediakan proses yang efisien dan efektif bagi para pelanggan dan perusahaan agar proyek dapat berjalan dengan baik dan terus mengevaluasi setiap proses dan perkembangan yang dilakukan.
Physical Evidence	Membuat portofolio yang menarik dan memberikan pricelist penawaran yang mudah dibaca dan menarik pelanggan, serta terus meng-upgrade sertifikasi tenaga ahli yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Sumber : Data Sekunder diolah

Tabel IV
Hasil Analisis Kelayakan Aspek Pasar

Parameter	Persyaratan	Hasil Analisa	Keterangan
Permintaan Pasar	Memiliki permintaan yang baik dan bersaing	Dapat dipenuhi dan layak	Permintaan pasar pada sektor konstruksi di Kota Surabaya mengalami peningkatan di tiap tahunnya.
Penjualan	Memiliki penjualan yang stabil	Dapat dipenuhi dan layak	Perusahaan memiliki penjualan yang cukup stabil di tiap tahunnya.
Strategi Pemasaran	Dilakukan secara efektif dan efisien untuk dapat bersaing dipasaran	Dapat dipenuhi, tetapi belum layak	Perusahaan sudah dapat melakukan <i>Segmentation, Targetting</i> dan <i>Positioning</i> dalam usahanya, tetapi belum pernah melakukan promosi secara <i>online</i> dan tidak ada alokasi biaya untuk melakukan promosi

Sumber : Data Sekunder diolah

D. Aspek Teknis

Pada aspek teknis ini, akan dianalisis perihal pemilihan lokasi kantor, proses bisnis perusahaan, mesin dan peralatan perusahaan, serta biaya-biaya dalam aspek teknis. Pada proses bisnis perusahaan, CV. Asta Dian Perkasa masih menerapkan sistem bisnis secara konvensional. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan sangat terbuka dengan para *customer* dan sangat menjunjung tinggi kualitas pelayanannya kepada para *customer*. Penjelasan singkatnya untuk proses bisnis perusahaan adalah pertama perusahaan mendapatkan order dari *customer*. Diawal *customer* akan melakukan konsultasi dengan pihak perusahaan untuk menentukan arah proyek yang akan dilakukan. Jika kesepakatan diawal itu sudah fix, dari pihak perusahaan mengerti kebutuhan *customer*, dan dari pihak *customer* sudah mempercayai perusahaan, maka dilanjut proses penggambaran oleh seorang *Drafter*. Gambar disini adalah rancangan awal untuk memberikan gambaran kepada *customer* bagaimana proyeksi bangunan yang akan dikerjakan. *Drafter* dan *customer* akan terus berkomunikasi dua arah, agar bisa saling sepakat mengenai proyeksi gambar dari bangunan yang akan

dibuat. Setelah gambar sudah disepakati, maka akan lanjut pada perhitungan Rancangan Anggaran Belanja (RAB) Proyek yang dilakukan oleh seorang *Estimator*. Dimana pada tahap ini akan dilakukan perhitungan estimasi secara menyeluruh dari proyek yang akan dikerjakan baik itu estimasi biaya, estimasi waktu, estimasi bahan dan lain sebagainya. RAB ini juga harus disepakati oleh kedua belah pihak, agar memudahkan jalannya proyek dan tidak terjadi salah komunikasi. Setelah RAB, *Time Schedule*, spesifikasi bahan dll disepakati, maka proyek akan langsung dilaksanakan. Selama proyek itu berlangsung, seorang pelaksana akan terus mengawasi jalannya proyek tersebut hingga selesai. Setelah proyek itu selesai, maka *customer* dapat melakukan pelunasan pembayaran kepada pihak perusahaan.

Tabel V
Hasil Analisis Kelayakan Aspek Teknis

Parameter	Persyaratan	Hasil Analisa	Keterangan
Lokasi	Memiliki letak yang strategis untuk mendukung usaha	Dapat dipenuhi dan layak	Lokasi perusahaan sangat strategis, berada di tengah Kota Surabaya dan sangat memudahkan mobilitas perusahaan.
Proses Bisnis	Memiliki alur dan proses bisnis yang jelas dan terperinci	Dapat dipenuhi dan layak	Perusahaan memiliki proses bisnis dan alur yang jelas, dan juga terperinci dengan detail di setiap tahapan proses bisnisnya.
Mesin dan Peralatan	Memiliki mesin dan peralatan yang sesuai dengan standar dan dalam kondisi yang baik	Dapat dipenuhi dan layak	Perusahaan memiliki beberapa mesin dan peralatan yang sudah sesuai standar dan juga dalam kondisi baik guna mendukung jalannya proyek yang dikerjakan perusahaan.

Sumber : Data Sekunder diolah

E. Aspek Keuangan

Pada aspek keuangan ini, dilakukan analisis teradap kebutuhan biaya investasi dan biaya operasional, kemudian identifikasi biaya tetap dan biaya tidak tetap, perhitungan parameter kelayakan, serta analisis kelayakan usaha.

Tabel VI
Hasil Analisis Kelayakan Aspek Keuangan

Parameter	Persyaratan	Hasil Analisa	Keterangan
Payback Period	PP < 5 Tahun	3 tahun 6 bulan 20 hari	Periode pengembalian investasi perusahaan diperkirakan memerlukan waktu sekitar 3 tahun 6 bulan 20 hari, maka dapat dikatakan bisnis ini layak untuk dijalankan.
Net Present Value	NPV > 0	Rp 105.667.617	Dalam periode 5 tahun, perusahaan dapat menghasilkan nilai PV kas bersih sebesar Rp 105.667.617, yang menunjukkan nilai NPV positif. Maka dapat dikatakan bisnis ini layak untuk dijalankan.
Internal Rate of Return	IRR > MARR (4%)	16,31 %	Tingkat pengembalian yang didapat lebih besar daripada MARR 4%, maka dapat dikatakan bisnis ini layak untuk dijalankan.
Return on Investment	ROI > 0	30 - 31 %	Presentase ROI pada kisaran 30-31% di tiap tahunnya, maka dapat dikatakan laba perusahaan sangat baik dan layak untuk dijalankan

Sumber : Data Sekunder diolah

V. KESIMPULAN

Berdasarkan analisa yang telah dilakukan pada perusahaan CV. Asta Dian Perkasa, maka dapat diketahui kelayakan usaha perusahaan pada setiap aspek bisnis. Pada aspek hukum, perusahaan memiliki dokumen dan perizinan hukum yang lengkap dan masih berlaku, sehingga dapat dikatakan aspek hukum perusahaan CV. Asta Dian Perkasa sangat layak. Pada aspek manajemen, perusahaan memiliki structural organisasi yang baku, *job description* yang jelas dan terperinci, penjadwalan kerja yang baik, serta memenuhi kewajiban dalam membayar gaji karyawannya minimal UMR, sehingga dapat dikatakan aspek manajemen perusahaan CV. Asta Dian Perkasa sangat baik dan layak. Pada aspek pasar, menunjukkan permintaan pasar akan sektor konstruksi di kota Surabaya tiap tahunnya meningkat, dan perusahaan sudah memenuhi bauran segmentasi, targeting dan positioning yang telah memudahkan jalannya pemasaran usaha konstruksi, sehingga dapat dikatakan aspek pasar perusahaan CV. Asta Dian Perkasa cukup baik dan layak untuk dijalankan. Pada aspek teknis, pemilihan kantor untuk lokasi usaha sudah sangat strategis, proses bisnis perusahaan juga sudah sangat jelas dan terstruktur, dan juga untuk mesin dan peralatan perusahaan terinventaris dengan baik, sehingga dapat dikatakan aspek teknis perusahaan CV. Asta Dian Perkasa sangat baik dan layak dijalankan. Sedangkan pada aspek keuangan, nilai *Payback Period* (PP) 3 tahun 6 bulan 20 hari < 5 tahun, nilai NPV positif yakni sebesar Rp 105.667.617, dan nilai IRR yakni sebesar 16,31 % > MARR = 4%, serta nilai ROI yakni pada kisaran 30-31% > 0 tiap tahunnya. Jadi, dapat disimpulkan bahwa usaha jasa konstruksi perusahaan CV. Asta Dian Perkasa dapat dikatakan sangat menguntungkan dan sangat layak untuk dijalankan.

PUSTAKA

- Bachtiar, Ady Rendra. (2021). *Analisa Kelayakan Bisnis pada Usaha Rosokku Surabaya di CV. Kreasi Anak Nusantara*. Fakultas Teknik. Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur. *Jurnal Manajemen Industri dan Teknologi*. Vol. 2, No. 5, pp. 109-120.
- Bahri, Syaiful. (2016). *Pengantar Akuntansi. Cetakan Pertama*. Yogyakarta: CV.Andi Offset.
- Fatihudin dkk. (2019). *Pemasaran Jasa (Strategi, Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan)*. Yogyakarta : Deepublish
- Gunawan, Karebet. (2018). *Peran Studi Kelayakan Bisnis Dalam Peningkatan UMKM (Studi Kasus UMKM di Kabupaten Kudus)*. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Kudus. *BISNIS*. Vol. 6, No. 2, pp. 101-115.
- Haizer, R. (2016). *Manajemen Operasi. Edisi Sebelas*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir dan Jakfar. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis edisi revisi*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Kementrian Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat. (2014). *Perubahan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Nomor 08/Prt/M/2011 Tentang Pembagian Subklasifikasi Dan Subkualifikasi Usaha Jasa Konstruksi*. Jakarta
- Lawindo. (2016). *Informasi Pendirian Usaha*. Biz : Jakarta.
- Munawaroh, M. (2013). *Manajemen Operasi*. Yogyakarta: LP3M UMY.
- Purnomo dkk. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis*. Ponorogo: UNMUH Ponorogo Press.
- Putra, Sanjaya Rizky. (2018). *Analisis Kelayakan Usaha Gerabah Anggota Koperasi Kasongan Usaha Bersama (KUB)*. Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta. *Jurnal Profita*. Vol. 7, No. 1, pp. 1-16.
- Qisti dkk. (2020). *Analisa Kelayakan Usaha Pembuatan Selai Apel di UMS Rappang Store*. Fakultas Teknologi Hasil Pertanian. Universitas Muhammadiyah Sidenreng Rappang. *Jurnal Mallomo*. Vol. 1, No. 1, pp. 22-29.
- Rangkuti, F. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis & Investasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Robin, S. (2016). *Perilaku organisasi*. Jakarta: PT.Indeks.
- Samryn. (2021). *Akuntansi Manajemen*. Edisi ke-1. Jakarta: Kencana.
- Sobana, Husen Dadang (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. Bandung : Pustaka Setia.
- Utama, Bopalyon Pedi. (2020). *Analisis Kelayakan Finansial Usaha Peternakan Sapi Potong*. Fakultas Pertanian Program Studi Peternakan Universitas Muara Bungo. *Jurnal Stock Pertanian*. Vol. 2, No. 1, pp. 10-15.
- Wulandari dkk. (2018). *Analisis Kelayakan Usaha Teh Mawar Pada Ukm Di Desa Clutang – Boyolali*. Fakultas Teknologi dan Industri Pangan, Universitas Slamet Riyadi. Surakarta.



Yulidar, Raden Ilham. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis Untuk Pabrik Pengolahan Buah (Studi Kasus Pt.Pangan Nusantara Sehat)*. Fakultas Teknologi Industri, Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.

Yusriansyah, Iqbal. (2020). *Analisis Kelayakan Ekonomi Pada Bisnis Produk Software Runsystem Pada PT. Global Sukses*. Skripsi. Fakultas Teknik, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur. Surabaya.

