

2. Analisis Aspek Teknis

Penelitian ini hanya merupakan rencana pemasaran produk meja-kursi maka tidak dilakukan pemilihan lokasi pabrik dan pemilihan mesin-mesin usaha. Aspek teknis lebih ditujukan pada penentuan kantor pemasaran dan peralatan serta perlengkapan kantor. Dari analisis yang telah dilakukan, maka diputuskan kantor pemasaran beralamat di ruko Rungkut Megah Raya dengan biaya sewa Rp 25.000.000,00/tahun.

3. Aspek Keuangan

Dalam aspek ini akan dibahas kelayakan pendirian usaha pendistribusian produk meja-kursi anak usia prasekolah ini dari produsen kepada konsumen. Biaya yang dipertimbangkan untuk mengevaluasi kelayakan pengembangan usaha ini adalah sebagai berikut: *fixed investment*, subkontrak, peralatan dan perlengkapan penunjang operasional, tenaga kerja, utilitas, bahan bakar, perawatan, promosi, depresiasi, *venture initiation cost*. Pembiayaan untuk memulai usaha ini sebesar *Total Project Cost* (Rp 207.063.800) yang diestimasi berasal dari modal sendiri seluruhnya. Hal ini dikarenakan biaya yang dibutuhkan tidak terlalu besar, sedangkan tingkat suku bunga bank pada saat ini relatif cukup kecil. Harga Pokok Produksi (HPP) dari produk ini sebesar Rp 128.836,00 dan harga jual Rp 225.5000 (dengan keuntungan 75% dari HPP).

Kelayakan produk ini akan dianalisis dari persentase Break Even Point (BEP), MARR, NPV, IRR, *Discounted Payback Period* dan *Pretax Profit*. Besarnya BEP adalah 40,89% dari penjualan. Dengan *premium risk* 8,25% (didapat dari pertimbangan *Country Risk Premium* untuk Indonesia pada tahun 2006 (7,5%)) dan tingkat suku bunga 9,75%, didapat nilai MARR sebesar 18%. Perhitungan NPV dan IRR menunjukkan usaha ini cukup layak untuk didirikan. Besarnya NPV =Rp 80.138.608 dan IRR 40,135% (lebih besar dari nilai MARR). Waktu yang dibutuhkan untuk pengembalian modal, didapat dari perhitungan *Discounted Payback Period*, 3 tahun 8 minggu. Faktor yang paling berpengaruh, didapat dari analisis *Pretax Profit*, adalah faktor *price* atau harga per unit dan sales (jumlah penjualan). Analisis sensitivitas menunjukkan bahwa batas penurunan harga jual maksimal adalah 11,012% dan batas penurunan jumlah penjualan maksimal adalah 15,116%.

4 KESIMPULAN

Produk yang dirancang telah sesuai dengan keinginan konsumen. Hal ini dibuktikan dengan hasil produk testing. Produk inipun dianggap layak secara aspek pasar, teknik, maupun keuangan.

5 DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ulrich, Karl T. dan Steven D Eppinger. *Product Design and Development*. Mc Graw Hill, 2006.
- [2] Kotler, Phillip, Gary Armstrong. *Principles of Marketing*. Mc Graw Hill, 2003
- [3] Umar, Husein.. *Metodologi Penelitian Aplikasi Dalam Pemasaran*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 1997
- [4] Husnan, Suad. *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 1997.