Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi e-ISSN: 2549-4236, p-ISSN: 1411-8939
Lembaga Penellitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Vol 24, No 2 (2024): Juli, 1746-1752
DOI: 10.33087/jiubj.v24i2.5207

Analisa Kelayakan Usaha pada Percetakan Media Print Muara Bulian

Muryati*, Wahya Iffa Lubis
Program Studi Manajemen Universitas Graha Karya Muara Bulian Jambi
*Correspondence: dra.muryati@gmail.com

Abstrak. Tujuan penelitian ini adalah untuk menilai apakah Percetakan Media Print layak untuk dijalankan atau tidak. Jika dilihat dari sisi pemasaran dengan menggunakan analisa SWOT, didapatkan bahwa Percetakan Media Print berada di posisi kuadran I (*growth*) artinya kondisi perkembangan serta menciptakan. Berdasarkan aspek keuangan menggunakan analisa *payback period*e menunjukkan bahwa kegiatan bisnis ini masih bisa dijalankan. Tingkat pengembalian dimasa yang akan datang diharapkan melebihi taraf profit yang dibutuhkan menggunakan formula NPV diperoleh nilai positif. Perhitungan *internal rate of return* menunjukkan hasil lebih besar dari SOCC atau dari bunga modal yang berlaku. Perhitungan profitabilitas ratio (PR) menunjukkan usaha Percetakan Media Print ini layak dijalankan .

Kata kunci*:* kelayakan usaha, analisa SWOT, kriteria investasi

Abstract. *The aim of this research is to assess whether Print Media Printing is feasible or not. If we look at it from a marketing perspective using SWOT analysis, it is found that Media Print is in quadrant I (growth), meaning it is in a state of development and creation. Based on the financial aspect, using payback period analysis shows that this business activity can still be carried out. The rate of return in the future is expected to exceed the level of profit required using the NPV formula to obtain a positive value. The internal rate of return calculation shows that the result is greater than SOCC or the applicable capital interest. Calculation of the profitability ratio (PR) shows that this Print Media Printing business is feasible.*

Keywords: *business feasibility, SWOT analysis, investment criteria*

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang semakin pesat membuat persaingan antar pelaku bisnis semakin ketat dibandingkan dimasa sebelumnya. Pada saat tumbuhnya perekonomian banyak perubahan-perubahan yang menyebabkan hambatan bagi perkembangan usaha suatu perusahaan. Perusahaan perlu harus menyadari bahwa pada persaingan ini sangat sulit bagi sebuah perusahaan buat membentuk reputasinya dan kebalikannya (Tjiptono, 2012). Bagi pesaing dalam menjaga usaha agar tetap berjalan dengan baik dan bisa bersaing dengan perusahaan lain maka perlu mempunyai taktik yang andal buat menghadapi situasi seperti itu. Dengan meningkatkan kualitas produk yang memenuhi standar, aktivitas pemasaran maka suatu usaha agar tetap bertahan dan bisa mencapai tujuan yang diharapkan yaitu untuk memperoleh keuntungan.

Kegiatan usaha diartikan sebagai keseluruhan kegiatan yang direncanakan serta dijalankan oleh organisasi yang bergerak dibidang perdagangan, jasa ataupun pengolahan dengan tujuan mencari keuntungan maupun tidak bertujuan mencari keuntungan. Di Indonesia banyak usaha yang bermunculan dari usaha kecil sampai besar yang sudah menjamur apalagi untuk usaha online yang banyak diminati. Lingkungan usaha yang sangat dinamis serta intensitas persaingan yang semakin ketat membentuk seorang pengusaha tak cukup hanya mengandalkan pengalaman dalam memulai usahanya. Seorang pengusaha dituntut buat melakukan studi kelayakan terhadap ide bisnis usaha yang akan dijalankan supaya tak terjadi keterlanjuran investasi di kemudian hari. Selain itu, sebelum sebuah pandangan baru bisnis dijalankan, beberapa pihak selain pelaku usaha pula membutuhkan studi kelayakan menggunakan banyak sekali kepentingannya. Industri global khususnya di Indonesia setiap tahunnya mengalami kemajuan. Ditambah dengan adanya kegiatan perdagangan bebas mengakibatkan kompetisi antar industri menjadi semakin ketat. Setiap perusahaan berlomba-lomba dalam menaikkan produktivitas serta efisien pada segala aspek bidang usahanya semaksimal mungkin. Hal ini dilakukan guna

bertahan dalam dunia industri tanpa meninggalkan mutu dan kualitas produk yang didapatkan (Mulyana, 2011).

Media print merupakan salah satu UMKM yang beranjak di bidang percetakan. usaha ini mulai dimulai di tahun 2015 serta berlokasi pada Jalan Gajah Mada Teratai, Muara Bulian Kabupaten Batanghari. Media Print menerima pesanan berasal konsumen buat cetak desain banyak sekali bentuk, rona, desain gambar, serta ukuran berdasarkan permintaan konsumen baik berasal segi desain spanduk, jumlah maupun spesifikasi produk. Saat ini, Media Print mendapatkan banyak sekali macam jasa mirip jasa percetakan seperti stiker, banner, spanduk, umbul-umbul, nota, cetak foto, kitab , undangan, kitab yasin, stempel, juga menerima cetak file. Disamping itu ada pula perusahaan yang didirikan dengan tujuan kedua-duanya, merupakan disamping ingin memperoleh untung juga menyampaikan pelayanan sosial. Tetapi dalam prakteknya usaha sosial juga memperoleh untung sebagai akibatnya bisa untuk membiayai usahanya sendiri, dan tidak tergantung pada donatur.

Sesuai dengan yang akan terjadi perlu evaluasi karena pihak perbankan menyetujui atau tidak terhadap permintaan kredit bukan hanya bergantung pada penilaian kelayakan yang akan diajukan, namun juga tergantung di agunan kredit, hubungan antar pengusaha dengan pihak perbankan disamping bonafid tidaknya pengusaha tersebut, namun demikian peranan penilaian kelayakan usaha memiliki andil yang besar dalam memperoleh pinjaman Bank. Dalam perencanaan usaha ini diharapkan adanya analisis penilaian kelayakan usaha dijadikan menjadi dasar pada pelaksanaan bisnis yang nantinya dapat menyampaikan hasil apakah suatu usaha layak dijalankan atau tidak. Studi kelayakan dilakukan buat mengidentifikasi persoalan di masa yang akan tiba sebagai akibatnya dapat meminimalkan kemungkinan melesatnya yang akan terjadi yang ingin dicapai pada suatu investasi.

Penilaian kelayakan usaha akan memperhitungkan hal-hal yang akan mengganggu atau peluang dari investasi yang akan dijalankan (Alfajri, 2023) Studi kelayakan bisnis adalah dasar untuk menilai apakah aktivitas investasi atau suatu bisnis layak buat dijalankan. Studi kelayakan dianggap menggunakan *feasibility study* yaitu bahan pertimbangan dalam penetapan suatu keputusan yaitu apakah menerima atau menolak suatu *planning* usaha yang direncanakan dan apakah menghentikan atau mempertahankan bisnis yang sudah terdapat atau sedang dilaksanakan (Nurmalina, 2018). Tujuan penilaian kelayakan khususnya bagi investor yaitu menghindari keterlanjuran investasi atau penanaman modal yang terlalu besar buat suatu aktivitas usaha yang ternyata tidak memberikan profit (Amili dkk, 2020). Studi kelayakan usaha adalah suatu kegiatan yang menyelidiki secara mendalam tentang suatu usaha atau usaha yang akan dijalankan, pada rangka memilih layak atau tidak layak usaha tadi dijalankan (Kasmir, 2016).

METODE

Dalam Penelitian ini menggunakan metode diskriptif kualitatif dan kuantitatif, jenis penelitian yang digunakan buat meneliti di objek alamiah (Darna, 2018). Pada penelitian ini teknik pengolahan data menggunakan teknik analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif berlandaskan dengan dasar teori yang dimanfaatkan menjadi pemandu agar fokus penelitian sesuai menggunakan kondisi di lapangan menggunakan mengadakan pengujian kelayakan pada bidang pasar dan pemasaran, lingkungan suatu perusahaan, sedangkan analisis kuantitatif menganalisis keadaan aspek keuangan perusahaan dengan cara menguji nilai kelayakan berasal *present value* (PV), *net present value* (NPV), *payback period* (PP*), internal rate of return* (IRR), profitability ratio(PR) (Lubis & Nabila, 2023)

Alat analisa yang digunakan diantaranya:

1. *Net present value* (NPV). *Net present value* merupakan net benefit yang sudah didiscount menggunakan memakai *social opportunity cost of capital* (bunga modal) atau bunga yang berlaku saat ini.
   NPV = (kas bersih 1)/((1+r))+(kas higienis 2)/(1+r)^2+⋯+(kas bersih N)/((1+r)^N)-investasi
   Jika NPV >; 0 usulan usaha diterima (Positif); jika NPV < 0; usulan usaha ditolak (Negatif); bila NPV = 0; nilai usaha tetap dan perlu pertimbangan lagi
2. *Payback Period* (PP)
   $PP = \frac{Investaso}{Kas\ bersih\ perahun}$ x 1 tahun
   Keterangan: 1). Apabila PP lebih kecil disandingkan dengan target kembalinya investas, jadi usaha tersebut layak. 2) Apabila PP lebih besar disandingkan dengan

target kembalinya investasi, jadi usaha investasi tidak layak.

3. *Internal rate of return* (IRR)
   IRR adalah suatu taraf discount homogen yang menghasilkan NPV=0 (nol), Bila IRR > SOCC maka proyek dikatakan layak, Bila IRR = SOCC berarti proyek di posisi BEP, serta Bila IRR < SOCC maka proyek tidak layak dijalankan.
   $\text{IRR} = i_1 + \frac{NPV\ 1}{NPV1 - NPV2}\ x\ i_2 - i_1$
   Dimana : i_1 = Net present value positif NPV_1; i_2 = Net present Value Negatif NPV_2
4. *Profitability Ratio* (PR). Profitability Ratio adalah rasio perbandingan antara selisih pendapatan dengan biaya opera dan pemeliharaan yang dibandingkan dengan jumlah investasi.
   $R = \frac{\sum_{i=1}^{n} \overline{B} - \sum_{i=1}^{n} \overline{OM_i}}{\sum_{i=1}^{n} I_i}$
   Keterangan: B : Benefit yang telah di diskon; OM : Biaya operasi yang telah didiskon; i : Investasi; Kriteria penilaian investasi: PR > 1, maka usaha/proyek layak dijalankan; PR < 1, maka usaha/proyek tidak layak dijalankan; dan PR = 1, artinya usaha/proyek berada dalam kondisi pulang pokok.

Metode pengumpulan data merupakan suatu langkah di metode ilmiah melalui prosedur secara sistimatis logis serta pencarian data yang sesuai, baik diperoleh secara langsung atau tidak langsung untuk keperluan analisis dan aplikasi pembahasan suatu riset secara baik buat menemukan konklusi, memperoleh jawaban dan sebagai upaya buat memecahkan suatu problem yang dihadapi oleh peneliti (Rosady 2013).

HASIL

Analisis SWOT

Metoda analisa SWOT artinya suatu bentuk analisis didalam perusahaan atau organisasi yang secara sistematis bisa membantu pada perkembangan penyusunan perencanaan yang matang buat mencapai tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun panjang (Kotler & Keller, 2012). Analisis SWOT merupakan evaluasi terhadap yang akan terjadi identifikasi situasi, buat menentukan suatu kondisi perusahaan lebih baik, kelemahan, peluanag atau ancaman (Kotler & Amstrong, 2013). Aspek pemasaran dilakukan dengan memakai metode SWOT untuk merampungkan perseteruan atau kendala yang dihadapi oleh Percetakan Media Print.

Tabel 1
Matrik SWOT

Faktor Internal	Kekuatan (*strenght*) S	Kelemahan (*weekness*) W
	- Lokasi Percetakan yang strategis, khususnya dekat dengan daerah kampus serta perkantoran - Tarif terjangkau dan murah - Kualitas hasil cetakan terjaga dengan baik	- Kurangnya aktivitas promosi - Belum adanya pelayanan online - Kurang Modal - Banyak Pesaing
Faktor Eksternal	Strategi SO	Strategi WO
Peluang (*opportunities*) O - Konsumen banyak membuat baleho untuk semua kegiatan. - Jumlah mahasiswa yang makin banyak - Banyaknya tugas mahasiswa	- Menaikkan kualitas serta variasi pada pelayanan yang ditawarkan. - Aktif menunjukkan produk layanan unggulan supaya pelanggan tertarik. - Aktif mencari tahu wacana impian pelanggan. - Menaikkan supervisi buat menjaga kualitas pelayanan.	- Menaikkan pemasaran berbasis online dan offline. - Memberikan pelayanan antar jemput buat pelanggan. - Menggencarkan kenaikan pangkat dengan pemasangan pamflet serta membuatkan brosur disekitar lingkungan kampus dan kantor - Meningkatkan kecepatan pelayanan yang baik
Ancaman (*threats*) T	Taktik ST	Seni manajemen WT
- Munculnya pesaing yang sama - Persaingan harga dengan para pesaing yang sama - Teknologi yang semakin	- Mempertahankan harga yang terjangkau supaya tidak kalah saing dengan usaha lain - Melakukan percobaan untuk memperoleh alternatif bahan	- menghasilkan hasil cetakan yang bagus untuk pelanggan Media Print - meningkatkan kecepatan respon terhadap keluhan

modern - Pembeli yang tidak tetap - Harga Bahan Habis pakai untuk percetakan yang selalu meningkat	standar yang berkualitas ketika harga bahan baku naik. - Melakukan pemilihan sandang terhadap jenis, warna, serta kualitas sebagai akibatnya mempunyai karakter dibanding kompetitor. - hubungan yang baik dengan pelanggan supaya lancar	pelanggan. - menyampaikan agunan terhadap kualitas jasa yang diberikan. - Mengikuti kemajuan teknologi buat membentuk produk yang dihasilkan.

Sumber: data olahan

Tabel 2
Rincian Investasi

No.	Jenis Barang	Unit	Harga
1	Komputer	1	Rp. 4.800.000,-
2	Printer EPSON L1300	1	Rp. 2.792.000,-
3	Printer EPSON L13110	1	Rp. 4.406.000,-
4	Alat Pemotong Kerta	1	Rp. 6.434.000,-
5	Alat Pemotong Kartu	1	Rp. 395.000,-
6	Alat Jilid Spiral	1	Rp. 900.000,-
7	Staples Besar	1	Rp. 770.000,-
8	Staples Sedang	1	Rp. 250.000,-
9	Meja Komputer	1	Rp. 200.000,-
10	Mesin Laminating1	1	Rp. 1.713.000,-
11	Modem	1	Rp. 120.000,-
12	Printer EPSON L12110	1	Rp. 1.750.000,-
13	Mesin Foto Copy	1	Rp. 18.000.000,-
14	Stavol	1	Rp. 1.500.000,-
15	Etalase Kaca	1	Rp. 1.600.000,-
16	Perlengkapan Lain		Rp. 70.000,-
	Total Investasi		Rp. 45.700.000,-
	Total Modal Kerja		Rp. 35.000.000,-
	Total Investasi dan Modal Kerja		Rp. 80.700.000,-

Sumber: data olahan

Tabel 3
Penyusutan Peralatan

No	Keterangan	Harga (Rp)	Residu (Rp)	Penyusutan Per Tahun (Rp)
1	Komputer	4.800.000	-	960.000
2	Printer Epson l1300	2.792.000	-	558.400
3	Printer Epson l3110	2.400.000	-	480.000
4	Mesin Laminating	1.713.000	-	342.600
5	Modem	120.000	-	24.000
6	Stavol	1.500.000	300.000	240.000
7	Alat pemotong kertas	6.434.000	1.286.800	1.029.440
8	Alat pemotong kartu	395.000	-	79.000
9	Alat jilid spiral	900.000	180.000	144.000
10	Staples besar	770.000	-	154.000
11	Staples sedang	250.000	-	50.000
12	Meja computer	200.000	-	40.000
Total penyusutan percetakan			1.766.800	4.101.440
13	Etalase kaca	1.600.000	320.000	256.000
14	Mesin Fotokopi	18.000.000	-	3.600.000
Total penyusutan Fotokopi			320.000	3.856.000

Sumber: data olahan

Buat menjalankan usaha ini, Percetakan Media Print membutuhkan modal sebanyak Rp. 80.700.000,- dimana pemilik usaha memakai modal pribadi sebesar Rp. 45.700.000,- dan melakukan pinjaman Bank sebesar Rp. 35.000.000,- dengan tingkat bunga 14% yang

dimajemukan tiap tahun, pengambilan pinjaman ini direncanakan selama 5 tahun dengan rumus berikut:

$$R = An\left[\frac{i}{\{1-(1+i)\}^{n}}\right] = 35.000.000\left[\frac{0,14}{\{1-(1+0,14)\}^{-5}}\right] = 35.000.000\,[0,2912835465] = 10.194.924,13$$

Tabel 4
Pengembalian Kredit Pinjaman Bank

Tahun	Cicilan	Bunga 14%	P. Pokok	Jumlah P.P.P	Sisa Kredit
0					35.000.000,00
1	10.194.924,13	4.900.000,00	5.294.924,13	5.294.924,13	29.705.075,87
2	10.194.924,13	4.158.710,62	6.036.213,51	11.331.137,63	23.668.862,37
3	10.194.924,13	3.313.640,73	6.881.283,40	18.212.421,03	16.787.579,00
4	10.194.924,13	2.350.261,06	7.844.663,07	26.057.084,10	8.942.915,90
5	10.194.924,13	1.252.008,23	8.942.915,90	35.000.000,00	0

Sumber: data olahan

Tabel 5
Biaya Tetap Dan Biaya Tidak Tetap Percetakan dan Fotokopi

Biaya	Tahun				
	1	2	3	4	5
A. Biaya Tidak Tetap	60.900.000	60.900.000	60.900.000	60.900.000	60.900.000
1. Bahan Habis Pakai	54.900.000	54.900.000	60.390.000	60.390.000	60.390.000
2. BOP	6.000.000	6.000.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000
B. Biaya Tetap	106.857.440	106.857.440	107.097.440	107.097.440	107.097.440
3. Biaya Listrik	2.400.000	2.400.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000
4. Biaya Gaji	84.000.000	84.000.000	84.000.000	84.000.000	84.000.000
5. Biaya Sewa Toko	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
6. Biaya Penyusutan	7.957.440	7.957.440	7.957.440	7.957.440	7.957.440
7. Biaya Wi-Fi	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000
Total Biaya	167.757.440	167.757.440	174.087.440	174.087.440	174.087.440

Sumber: data olahan

Tabel 6
Net Present Value Percetakan dan Fotokopi

No.	Keterangan	Tahun					
		0	1	2	3	4	5
1	Pendapatan						
	Hasil Usaha		179.400.000	179.400.000	230.178.000	230.178.000	230.178.000
	Salvage Value		-	-	-	-	2.086.800
	Gross Profit		179.400.000	179.400.000	230.178.000	230.178.000	232.264.800
2	Investasi Awal	45.700.000					
3	Operating Cost		167.757.440	167.757.440	174.087.440	174.087.440	174.087.440
	Kredit Bank	-	-	-	-	-	-
	Pokok Pinjaman		5.294.924	6.036.214	6.881.283	7.884.663	8.942.916
	Bunga Bank		4.900.000	4.158.711	3.313.641	2.350.261	1.252.008
	Total Cost	45.700.000	177.952.364	177.952.365	184.282.364	184.322.364	184.282.364
4	Net Benefit	45.700.000	1.447.635	1.447.635	45.895.636	45.855.636	47.982.436
5	PPh 1%		14.476	14.476	458.956	458.556	479.824
	Net Benefit	45.700.000	1.433.160	1.433.159	45.436.680	45.397.080	47.502.612
6	DF 14%	1	0,87719298	0,76946753	0,67497152	0,59208027	0,51936866
	PV	45.700.000	1.257.158	1.102.769	30.668.465	26.878.716	24.671.368
	NVP						38.878.475

Sumber: data olahan

Net Present Value (NPV)

Net present value (NPV) artinya metode dalam kriteria investasi yang digunakan untuk mengukur apakah suatu usaha layak atau tidak, dengan menggunakan cara membandingkan nilai sekarang dari sirkulasi kas masuk bersih dengan

nilai sekarang berasal biaya pengeluaran suatu investasi (Ibrahim, 2016). Tabel 6 menunjukkan bahwa NPV untuk percetakan dan fotocopy sebesar Rp. 38.878.475,- bernilai positif atau lebih besar dari 0 maka, artinya bahwa Usaha Percetakan Media Print layak untuk dijalankan.

Internal Rate Return (IRR)

IRR merupakan salah satu formula dalam kriteria investasi yang digunakan untuk menghitung besarnya tingkat *discount rate* yang menghasilkan net present value sama dengan nol (0). Apabila hasil perhitungan IRR lebih besar dari *social opportunity cost of capital* (SOCC) dapat dikatakan bahwa usaha itu layak untuk dijalankan. Berdasarkan Tabel 7 hasil perhitungan kriteria investasi pada pengembangan usaha Percetakan Media Print di Muara Bulian, didapatkan bahwa nilai IRR di percetakan sebesar 36% serta nilai IRR di fotokopi sebanyak 31%. Sedangkan buat perhitungan IRR percetakan serta fotokopi secara holistik adalah 34% dimana lebih besar dari SOCC yaitu 14%. Maka usaha ini layak untu dijalankan.

Tabel 7
Internal Rate of Return (IRR) & Net B/C Percetakan Fotokopi

Tahun	Net Benefit (Rp)	DF 14%	Present Value (Rp)	DF 35%	Present Kredit (Rp)
0	-45.700.00	1,0000	-45.700.00	1,0000	-45.700.00
1	1.433.160	0,8772	1.257.158	0,7407	1.061.600
2	1.433.160	0,7695	1.102.770	0,5487	786.370
3	45.436.680	0,6750	30.668.465	0,4064	18.467.380
4	45.397.080	0,5921	26.878.716	0,3011	13.667.618
5	47.502.612	0,5194	24.671.368	0,2230	10.593.724
		NPV1	38.878.477	NPV2	-1.123.307

Sumber: data olahan

$$\text{IRR} = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)}(i_2 - i_1) = 0{,}14 + \frac{38.878.477}{(38.878.477 + 1.123.307)}(0{,}35 - 0{,}14) = 0{,}14 + \frac{38.878.477}{40.001.783}(0{,}21)$$

$$\text{IRR} = 0{,}14 + (0{,}97191854x\ 0{,}21) = 0{,}14 + 0{,}204102893 = 0{,}344102893 = 34\%$$

Profitability Rati (PR)

Profitability Ratio adalah rasio kegiatan asal jumlah nilai kini penerimaan higienis dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Berdasarkan Tabel 8 hasil perhitungan *profitability ratio* (PR), maka usaha Percetakan Media Print di Muara Bulian dikatakan layak dijalankan sebab nilai PR lebih besar berasal 1 dimana nilai PR percetakan sebesar 2,63 yang artinya usaha Percetakan Media Print layak untuk dijalankan.

Tabel 8
Profitability Ratio dan Pay Back Period Fotokopi

Tahun	Investasi	Operating Cost	Gross Benefit	DF 14%	I	OM	B
0	45.700.000			1,0000	45.700.000	-	-
1		167.757.440	179.400.000	0,8772		147.155.649	157.368.421
2		167.757.440	179.400.000	0,7695		129.083.903	138.042.475
3		167.757.440	230.178.000	0,6750		117.504.063	155.363.594
4		167.757.440	230.178.000	0,5921		103.073.740	136.283.854
5		167.757.440	232.264.800	0,5194		90.415.561	120.631.059
					45.700.000	587.232.916	707.689.402

Sumber: data olahan

$$\text{PR} = \frac{\sum_{i=1}^{n} B - \sum_{i=1}^{n} OM_i}{\sum_{i=1}^{n} I_i} = \frac{707.689.402 - 587.232.916}{45.700.000} = \frac{120.456.486}{45.700.000} = 2{,}63$$

Payback Period (PP)

Payback period adalah suatu metode yang digunakan untuk menghitung berapa lama investasi akan kembali atau periode yang diperlukan buat menutupi pengeluaran investasi dengan menggunakan sirkulasi kas. Perhitungan

payback period (PP). Hasil perhitungan menunjukkan bahwa untuk mengembalikan seluruh porto atau investasi asal keseluruhan usaha ini adalah dalam jangka waktu 3 bulan 15 hari, maka usaha Percetakan Media Print pada Muara Bulian ini layak buat dikembangkan.

$$PP = T_{p-1} + \frac{\sum_{i=1}^{n} I_i - \sum_{i=1}^{n} \overline{B_{icp-1}}}{\overline{B_p}} = 0 + \frac{45.700.000 - 0}{157.368.421} = 0 + \frac{45.700.000}{157.368.421} = 0{,}2904013379 \text{ x 1 tahun}$$

0,2904013379 x 12 bulan = 3,4848160548 bulan
0,4848160548 x 30 hari = 14,544481644 hari ≈ 15 hari

SIMPULAN

Pada aspek pemasaran menganalisa menggunakan analisa *SWOT*, diketahui Bahwa Percetakan Media Print dalam posisi sedang berkembang untuk mencapai hasil yang lebih baik. Untuk mencapai tujuan yang diharapkan maka diperlukan sumber daya manusia yang memadai dan memanfaatkan sumber yang ada maupun sumber daya eksternal atau dari luar, maka dari aspek pemasaran usaha percetakan media print layak untuk dijalankan. Berdasarkan perhitungan aspek keuangan dalam kriteria investasi menggunakan beberapa formula antara lain metode *pay back period* (pp) diperoleh hasil perhitungan yaitu 3 bulan 14 hari yang artinya tingkat pengembalian investasi dibawah umur ekonomis (5th) berarti ditinjau dari *payback period* usaha Percetakan Media Print ini layak untuk dijalankan. Metode *net present value* (NPV) diperoleh hasil perhitungan sebesar Rp38.878.475,- ini menunjukkan bahwa usaha Pecetakan Media Print layak untuk dijalankan karena NPV> 0 dan bernilai positif. Metode *internal rate of return* (IRR) dari hasil perhitungan menunjukkan hasil sebesar 34% yang artinya bahwa usaha Percetakan Midia Print layak untuk dijalankan karena 34% diatas bunga modal atau bunga yang berlaku saat ini yaitu 14%. Metode *profitability ratio* (PR) dari hasil perhitungan menunjukkan hasil sebesar 2,63 yang artinya bahwa usaha percetakan media print layak untuk dijalankan karena 2,63 lebih besar dari 1.

DAFTAR PUSTAKA

Alfajri, Indra. 2023. Analisis Kelayakan Usaha Minuman Daeng Fruit's di Makassar. 1.

Amili dkk. 2020. Analisis Usahatani Padi Sawah (Oryza Sativa, L) serta Kelayakannya di Kecamatan Mootilango Kabupaten Gorontalo.

Ibrahim, Yacob. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Kasmir, Jakfar. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Frenadamedia.

Kotler P & Amstrong. 2013. *Prinsip Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

Kotler P & Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran*. 14th ed. Jakarta: Indeks.

Lubis, Fitriani Surayya, Muhammad Isnaini Hadiyul Umam, and Sufira Nabila. 2023. Analisa Kelayakan Bisnis Pada Percetakan Media Print. *Jurnal Tehnik Industri*, 5.

Mulyana. 2011. *Manajemen Biaya Menyingkapi Lingkungan Bisnis Konteporer*. Siliwangi: LP2M.

Nana Darna, Elin Herlina. 2018. Memilih Metode Penelitian yang Tepat Bagi Penelitian Ilmu Manajemen. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 5.

Nurmalina. 2018. *Studi Kelayakan Bisnis*. Bogor: IPB Press.

Rosady. 2013. *Metode Penelitian Komunikasi Dan Public Relations*. Jakarta: Grafindo Persada.

Tjiptono. 2012. *Strategi Pemasaran.* Yogyakarta: Andi.