

## Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis *Furniture* Di Sukabumi

Muhammad Dzikri Juliansyah<sup>1</sup>, Wanda Hamidah<sup>2</sup>, Tasya Putri Ruslianto<sup>3</sup>, Syawalia Rahmah Mawarni<sup>4</sup>, Munaa Muslimah Hidayat<sup>5</sup>

<sup>1</sup> Universitas Nusa Putra [dzikri.juliansyah\\_mn22@nusaputra.ac.id](mailto:dzikri.juliansyah_mn22@nusaputra.ac.id).

<sup>2</sup> Universitas Nusa Putra [wanda.hamidah\\_mn22@nusaputra.ac.id](mailto:wanda.hamidah_mn22@nusaputra.ac.id).

<sup>3</sup> Universitas Nusa Putra [tasya.putri\\_mn22@nusaputra.ac.id](mailto:tasya.putri_mn22@nusaputra.ac.id).

<sup>4</sup> Universitas Nusa Putra [syawalia.rahmah\\_mn22@nusaputra.ac.id](mailto:syawalia.rahmah_mn22@nusaputra.ac.id).

<sup>5</sup> Universitas Nusa Putra [munaa.muslimah\\_mn22@nusaputra.ac.id](mailto:munaa.muslimah_mn22@nusaputra.ac.id).

**Abstract:** A business feasibility study is a series of evaluations used to assess whether a proposed investment or business is viable, whether for a new business or the development of an existing one. Iqomah Furniture has been established and producing for more than seven years in Sukabumi and was recently impacted by the COVID-19 pandemic. For two consecutive years, the company experienced a significant decline in its operations. The products produced by Iqomah Furniture are very diverse and can meet household needs of any kind. However, the company's flagship product, consistently produced in large quantities, is wardrobes, with various designs and patterns created directly by the Sukabumi-based company, making them competitive with products from other external companies.. The results show that all these aspects—legal, market and marketing, financial, technical and operational, management and organizational, economic and social, and environmental impact—provide positive outcomes and deem the business development plan viable following the downturn. The research method used includes a qualitative scientific approach and quantitative calculations, with data collection techniques through field observation, direct interviews, and document review, especially those related to the main business's financial reports.

**Keywords :** Business Feasibility Studi, Business Expanding, Furniture

**Abstrak:** Studi kelayakan bisnis merupakan rangkaian evaluasi yang digunakan untuk menilai apakah suatu usulan investasi atau bisnis layak dijalankan, baik itu untuk bisnis baru maupun pengembangan bisnis yang sudah ada. Iqomah Furniture sudah berdiri dan menjalankan produksi selama lebih dari tujuh tahun di Sukabumi dan baru saja terkena dampak pandemi covid-19 selama dua tahun berturut-turut perusahaan tersebut mengalami penurunan yang cukup signifikan dalam operasionalnya. Adapun produk yang diproduksi oleh Iqomah furniture sangat beragam dan dapat memenuhi kebutuhan rumah tangga dalam jenis apapun, akan tetapi produk yang lebih diunggulkan dan selalu diproduksi dalam jumlah banyak dalam perusahaan itu adalah lemari pakaian, tentunya dengan beragam desain dan corak yang diciptakan langsung perusahaan asal Sukabumi tersebut dan dapat bersaing dengan produk dari perusahaan luar lain. Hasilnya menunjukkan bahwa semua aspek tersebut, yaitu aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknik dan operasional, aspek manajemen dan organisasi, aspek ekonomi dan sosial, serta dampak lingkungan, memberikan hasil yang positif dan layak untuk rencana pengembangan usaha ini pasca terjadinya penurunan. Metode penelitian yang digunakan meliputi pendekatan ilmiah kualitatif dan perhitungan kuantitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi lapangan, wawancara langsung, serta penelaahan dokumen, terutama yang berkaitan dengan laporan keuangan dari bisnis utama.

**Kata kunci :** Studi Kelayakan Bisnis, Pengembangan Bisnis, Furniture

[dzikri.juliansyah\\_mn22@nusaputra.ac.id](mailto:dzikri.juliansyah_mn22@nusaputra.ac.id).

ISSN: 2686-4789 (Print); ISSN: [2686-0473](https://doi.org/10.26860/2686-0473) (Online)

<https://senmabis.nusaputra.ac.id/>

## PENDAHULUAN

Perkembangan industri mabel di Indonesia telah berhasil memberikan kontribusi positif bagi aspek perekonomian negara (Widhanarto et al., 2022). Sebuah bisnis diharapkan tidak hanya dapat diterima dan berkembang seiring bertambahnya usia operasionalnya, tetapi juga dapat berkembang sehingga hasil yang dihasilkan dan keberlangsungan bisnis tersebut menjadi terfokus. Kayu adalah salah satu hasil hutan yang sangat berharga jika dikelola dengan baik. Kayu dapat digunakan sebagai bahan bangunan, perabot, *furniture*, mebel, kertas, dan banyak lagi (Ismawati et al., 2023). Form dan ukuran *furniture* didasarkan pada ukuran dan ergonomi tubuh manusia yang digunakan untuk membuat aktivitas di ruangan nyaman (Tobing, 2015). Perkembangan global menyebabkan persaingan di dunia industri semakin ketat, sehingga perusahaan-perusahaan perlu terus menciptakan inovasi yang lebih bermanfaat, termasuk dalam industri mebel atau *furniture*. Hampir semua sektor manufaktur dan jasa menghadapi persaingan yang sangat sengit, dan ini tidak hanya dialami oleh perusahaan yang memproduksi barang atau jasa, tetapi hampir seluruhnya menghadapi kompetisi. Hal ini disebabkan oleh upaya setiap perusahaan untuk menguasai pangsa pasar produk mereka guna mencapai keuntungan maksimal (Rizki et al., 2023).

Sumber bahan baku berupa kayu, rotan, dan bambu, serta banyaknya tenaga kerja yang tersedia, membuat *furniture* dan kerajinan menjadi salah satu sektor yang paling penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Selain itu, *furniture* telah menjadi salah satu industri yang paling berpotensi dan diutamakan dalam ekspor Indonesia berkat dukungan yang diberikan oleh industri ini kepada ekspor ke negara lain. Tujuan dari penelitian tentang Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis *Furniture* di Sukabumi ini untuk membantu mereka membuat rencana untuk membantu bisnis berkembang dengan baik. Studi kelayakan merupakan langkah awal yang penting dalam pengembangan bisnis, termasuk di sektor *furniture* (Yulia et al., 2019). Tujuan dari studi ini adalah untuk menggali potensi pasar, menganalisis biaya dan manfaat, serta risiko yang mungkin dihadapi dalam pengembangan bisnis *furniture* di Sukabumi. Dengan memahami aspek-aspek ini, pemilik usaha dapat mengambil keputusan yang lebih baik mengenai investasi dan strategi pemasaran.

Indonesia memiliki potensi besar dan sumber daya manusia yang melimpah. Rendahnya tingkat ekonomi masyarakat menjadi salah satu alasan utama bagi Pemerintah untuk mendorong dan mengajak masyarakat Indonesia membangun wirausaha, seperti melalui pengembangan industri rumahan dan UMKM (Evitasari, 2020).

Di berbagai daerah, terdapat banyak usaha yang bergerak di bidang pengolahan kayu, dikenal sebagai industri mebel. Mebel telah menjadi industri yang mengolah kayu sebagai bahan baku. Industri ini biasanya memproduksi berbagai perabotan rumah tangga, seperti lemari, meja, kursi, jendela, pintu, dan masih banyak lagi. (Zyen et al., 2022).

Pengembangan setelah melakukan analisis pasar, evaluasi biaya dan manfaat, serta identifikasi risiko, tujuan akhir dari studi kelayakan ini adalah memberikan rekomendasi strategi bagi pengembangan bisnis *furniture* di Sukabumi. Rekomendasi ini akan mencakup pilihan lokasi usaha, jenis produk yang akan dipasarkan, serta strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau konsumen. Dengan demikian, tujuan studi kelayakan pengembangan bisnis *furniture* di Sukabumi tidak hanya terbatas pada analisis finansial tetapi juga akan mencakup aspek-aspek penting lainnya seperti pasar dan risiko yang harus diperhatikan agar usaha dapat berjalan dengan sukses. Sebagaimana dinyatakan oleh Kotler & Keller (2016), "Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial di mana individu atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan serta pertukaran produk dan nilai." Hal ini menekankan pentingnya pemahaman pasar dalam konteks pengembangan bisnis. Dengan pendekatan berbasis analisis data serta mendalami terhadap

variabel-variabel terkait, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata bagi perkembangan industri *furniture* di Sukabumi Sama seperti industri lainnya, industri *furniture* menurut Porter (1980; 4) merupakan hukum persaingan dan kegiatannya dikendalikan oleh lima kekuatan persaingan, yaitu terciptanya persaingan industri, pembeli, pemasok, pendatang baru, dan substitusi. (Dan et al., 2021).

Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan harga yang kompetitif, produk yang inovatif, dan variasi produk yang beragam, serta meningkatkan penjualan dan jangkauan geografis. Untuk mengatasi tantangan itu, industri kreatif lokal perlu menyiapkan diri dengan strategi yang beragam. Ini melibatkan meningkatkan daya saing produk dan produktivitas pemasaran pada tingkat nasional, regional, dan global (Febrianti et al., 2023). Pertumbuhan industri *furniture* dewasa ini dipengaruhi oleh peralihan aktivitas masyarakat atau masa transisi pasca pandemic Covid-19 selama kurang lebih tiga tahun, misalnya banyak masyarakat yang sebelumnya bekerja di kantor harus mengalihkan aktivitasnya di rumahnya karena mutasi atau pun bagi pelaku usaha baru. Terbatasnya ruang gerak dan aktivitas di era pasca pandemi menumbuhkan kebutuhan penataan dan renovasi rumah atau pun isi suatu bangunan agar lebih nyaman dan fleksibel dalam melaksanakan segala aktivitas atau pekerjaan. (Nuraina

et al., 2023). Industri kecil mengalami perkembangan yang sangat pesat, namun hal ini tidak berarti bahwa dalam menjalankan usahanya tidak terdapat hambatan dan tantangan. Seperti yang diungkapkan oleh Anoraga, usaha kecil menghadapi beberapa kendala, seperti kualitas sumber daya manusia yang rendah, tingkat produktivitas dan kualitas produk atau jasa yang kurang, serta keterbatasan teknologi dan informasi, sarana, dan prasarana. Meski demikian, UMKM memiliki peluang yang dapat dimanfaatkan, seperti adanya dukungan pemerintah dan melimpahnya sumber daya alam. Komitmen pemerintah memainkan peran penting dalam menjaga kelangsungan UMKM, dengan menyediakan pelatihan, layanan, bantuan, serta menciptakan wadah bagi para pelaku UMKM. Selain itu, Indonesia kaya akan sumber daya alam yang beragam, yang dapat diolah oleh pelaku UMKM menjadi ide-ide bisnis yang inovatif (Fitri Luthfia Wachadah et al., 2023).

Setelah delapan tahun bisnis ini berdiri tentu saja pemilik ingin terus menyajikan produk yang dapat mengikuti perubahan zaman dengan berbagai desain baru setiap tahunnya dan pemilik pun berkeinginan untuk terus mengembangkan dan memperluas pangsa pasarnya lebih luas lagi hingga menjangkau konsumen dalam skala nasional juga dengan memanfaatkan model atau jenis pemasaran yang modern seperti pemasaran melalui situs

daring dan lain sebagainya. Oleh karena itu, untuk menjalankan rencana jangka Panjang tersebut dirasa perlu merumuskan studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis itu sendiri dalam bidang ini merupakan suatu kegiatan yang dijalankan demi menentukan dan menjawab pertanyaan apakah suatu bisnis layak dijalankan layak untuk dijalankan atau tidak? Dalam penelitian ini akan dilakukan pengukuran kelayakan bisnis melalui 7 aspek yang diusung oleh Dr. Kasmir: 17. Adapun ketujuh aspek tersebut di antaranya: aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek Teknis, aspek operasi dan manajemen, aspek ekonomi sosial, dan aspek dampak lingkungan. Pada hasil akhirnya secara simultan ke tujuh aspek akan mengukur lalu memutuskan apakah rencana pengembangan bisnis dari usaha *furniture* yang dijalankan oleh Iqomah *Furniture* layak atau tidak layak untuk dijalankan dan dikembangkan (Sari, 2021).

## METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang diterapkan dan diupayakan dalam penelitian studi kelayakan bisnis adalah metode kualitatif. Adapun dalam pelaksanaannya dilakukan suatu observasi lapangan dengan mengamati langsung lokasi usaha, lingkungan sekitar tempat usaha, pengukuran jarak *supplier* ke tempat usaha, serta melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha. Selain melakukan wawancara dengan pemilik terkait

dengan operasional, observasi juga disertai dengan menganalisis laporan keuangan tiga tahun terakhir yang disimpan dalam sebuah pembukuan dan dalam proses perhitungan dalam aspek keuangan yang diukur, turut diterapkan metode kuantitatif disertai dengan asumsi berdasarkan Analisa perhitungan. Hal lainnya yang dilaksanakan adalah memahami dokumen-dokumen lainnya yang berisi informasi terkait data yang diperlukan untuk penulisan penelitian.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Aspek Hukum

Bentuk usaha yang disandang oleh subjek penelitian dari awal berdiri hingga sekarang adalah perusahaan perseorangan di mana bentuk usaha tersebut juga akan terus dijalankan dan terus menyesuaikan dengan rencana pengembangan bisnis tersebut. Adapun bentuk perusahaan perseorangan dirasa sangat sederhana dalam menjalankannya dari mulai aspek permodalan hingga akses dengan pihak-pihak lainnya dalam hal berkaitan dengan tujuan usaha yaitu mencari penghasilan bahkan sampai ke model pengambilan keputusan yang lebih pragmatis. Tentunya hal tersebut memberikan pengaruh yang signifikan kepada perkembangan usaha sejak berdiri saat masih berada di skala kecil hingga sekarang yang sudah berada di skala menengah dengan omset yang dapat mencapai 500-650 juta per tahun dan

pendapatan bersih 100-125 juta per tahun. Mengenai perizinan usaha yang mencakup dokumen-dokumen penting terkait izin usaha yang dijalankan, perusahaan sudah sepenuhnya memiliki hak atas tanah dan bangunan tempat usaha. Dan Adapun dokumen lainnya yang menjadi bukti penelitian berupa dokumen data diri lengkap pemilik usaha, NPWP, dan surat berharga bukti kepemilikan asset lainnya. Dapat disimpulkan bahwa aspek hukum dan regulasi terkait yang menjadi pilar utama dalam hal operasional perusahaan terkait yang sudah berjalan selama delapan tahun dan ke depannya dapat dikategorikan sangat layak.

### Aspek Pasar dan Pemasaran

Bisnis *furniture* dapat dikatakan bisnis unggulan di daerah Sukabumi karena banyak pengerajin kayu terampil yang lahir dan terus mewariskan ilmu keterampilan mengolah bahan kayu dari generasi ke generasi. Dan Adapun motif dan desain *furniture* rumah tangga yang berasal dari Sukabumi dan menjadi referensi bagi pelaku usaha *furniture* lainnya di seluruh Indonesia sehingga untuk permintaan dalam produk-produk *furniture* di Sukabumi sangat terbuka luas. Adapun jenis struktur pasar dalam usaha manufaktur ini adalah Pasar Persaingan Sempurna yaitu pasar yang berisi banyak pembeli dan produsen yang memproduksi barang dengan jumlah banyak setiap waktu serta harga yang ditentukan dan ditetapkan oleh pasar itu sendiri. Dalam

kaitannya dengan subjek penelitian, perusahaan berada dalam posisi ideal di mana pasar akan terus menjamin produksi secara berkelanjutan secara optimal. Dan dalam hal ini, perusahaan akan terus bersaing dengan perusahaan lainnya di luar Sukabumi dalam penguasaan pangsa pasar terkait desain produk, kualitas, pelayanan, dan strategi pemasaran. Selain itu, dalam segmentasi pangsa pasar sekaligus pasar yang menjadi sasaran dalam usaha manufaktur ini dipisahkan menjadi dua kategori yang berbeda tergantung skala pemesanan, pasar yang pertama yaitu berupa agen atau toko yang berupa *supplier* peralatan *furniture* rumah tangga dengan jumlah pemesanan yang mencapai puluhan dalam sekali pemesanannya, yang kedua adalah pasar konsumen rumah tangga yaitu konsumen yang membeli langsung produk yang diinginkannya langsung ke tempat usaha selaku produsen utama tanpa pihak ketiga, konsumen tersebut umumnya berasal dari lingkungan sekitar tempat usaha.

Dalam usaha ini, hal lainnya yang masih terikat dengan aspek pasar dan pemasaran adalah terkait dari *branding* usaha itu sendiri berupa *brand* dan desain promosi yang melekat di mata konsumen. Adapun merek usaha atau *brand* dari usaha itu diberi nama “Iqomah Furniture” kata Iqomah itu sendiri dalam istilah Islam berarti kebangkitan dan keberlanjutan, kebangkitan yang dimaksud adalah terkait dengan latar belakang usaha yang

berasal dari lingkungan kecil dengan sarana yang terbatas yang bisa terus bangkit dan berkembang menjadi usaha besar yang membawa pengaruh besar pula. Dan makna berkelanjutan itu sendiri berkesinambungan dengan prinsip perusahaan yang terus menciptakan inovasi dan pelayanan yang maksimal kepada konsumen serta terus maju dan berkembang. Alasan lain dipilihnya nama “Iqomah” sebagai merek juga agar mudah diingat oleh konsumen dan lingkungan sekitar yang berada di tengah-tengah lingkungan islami. Adapun *branding* promosi produk yang dilakukan juga tetap sesuai dengan orisinitas produk *furniture* yang di produksi seperti membebaskan pesanan konsumen dalam hal kustomisasi yang diinginkan, artinya konsumen dapat memesan produk yang didesain sendiri atau melakukan penyesuaian desain dengan produk yang ditawarkan.

Adapun harga yang ditawarkan ditentukan berdasarkan Harga Pokok Penjualan yang sudah disesuaikan dengan berbagai aspek operasional dan tentunya berdasarkan kondisi pasar yang ada. Akan tetapi usaha ini menawarkan sebuah kualitas lebih baik dengan penggunaan bahan baku dengan kualitas tinggi yang tersertifikasi sehingga produk *furniture* yang ditawarkan juga berada dalam kualitas terbaik dengan harga yang bersaing. Mengenai distribusi lanjutan dengan metode lainnya, usaha ini juga turut mempromosikan produknya dalam

berbagai platform media sosial seperti Tiktok dan *Youtube* namun platform yang difokuskan adalah *Facebook* karena menurut pemilik usaha *Facebook* merupakan sosial media yang lebih banyak digunakan oleh orang tua yang cenderung lebih memperhatikan kebutuhan peralatan dan aksesoris rumah tangga seperti *furniture* dibandingkan dengan kalangan yang lebih muda.

Dalam promosi yang dilakukan, usaha ini masih menggunakan langsung oleh seorang pramuniaga dari perusahaan dengan melakukan demonstrasi produk secara langsung maupun tidak langsung dihadapkan calon konsumen. Dan dalam metode promosi lainnya yang berhasil mencapai konsumen secara luas adalah dengan promosi dari mulut ke mulut dengan awal mula memberikan sebuah sampel demonstrasi produk secara langsung yang pada akhirnya dapat mengikat satu konsumen untuk membeli dan setelah merasa puas konsumen tersebut akan menyebarkan informasi terkait kepuasannya terhadap produk yang didapatkannya dari tempat usaha. Secara tidak langsung metode penyebaran informasi tersebut memberikan dampak yang besar selama

pertumbuhan permintaan produk dari waktu ke waktu yang semakin luas dan stabil. Adapun produk yang sangat ditekankan dan diprioritaskan di pasaran adalah lemari pakaian. Berdasarkan Analisa dari beberapa hal yang terikat dalam aspek pasar dan pemasaran maka dapat dikatakan perusahaan tersebut layak untuk terus melakukan pengembangan berkelanjutan.

## Aspek Keuangan

Sejatinya suatu usaha didirikan untuk mencari keuntungan dan keuntungan tersebut di dapat dari pendapatan usaha secara penuh dikurangi pengeluaran usaha. Berikut adalah modal dan biaya awal yang direncanakan dalam awal tahun 2024 yang diproyeksikan dari data pendapatan pada tahun sebelumnya:

Tabel 1. RAB Tahun 2024

No	Komponen	Total
1.	Modal Investasi Awal	Rp 453.600.000
2.	Total Biaya Asset Lahan	Rp 170.000.000
3.	Perlengkapan dan Peralatan	Rp 55.000.000
4.	Biaya Gaji Karyawan	Rp 109.600.000
5.	Biaya Listrik	Rp 24.000.000
6.	Biaya Bahan Baku	Rp 225.000.000
7.	Biaya Pengiriman	Rp 60.000.000
<b>Grand Total</b>		<b>Rp 1.097.200.000</b>

Di bawah ini turut disajikan proyeksi dari keuntungan usaha selama tiga tahun terakhir dengan asumsi pendapatan yang di dapat pada tahun 2023 adalah pendapatan 100% sebelum terkena dampak covid-19 pada tahun 2021 yang terjadi penurunan pengeluaran dan pengurangan jumlah karyawan sebanyak 30%. Lalu pada tahun berikutnya terdapat kenaikan yang cukup signifikan dan pada akhirnya di tahun 2023 perusahaan dapat pulih sepenuhnya dari dampak ekonomi dan Kembali mendapatkan keuntungan penuh yang diasumsikan sama seperti sebelum terkena dampak tersebut.

Tabel 2. Proyeksi laba rugi tahun 2021

No	Pemasaran	Harga Per Barang	Jumlah Barang Per Satu Kali Pengiriman	Jumlah Pengiriman Dalam Satu Minggu	Total
1	Omset Akhir Minggu	1.800.000	20	4	Rp 144.000.000
				Perbulan	Rp 144.000.000
				Pertahun	Rp 1.728.000.000
No	Komponen Biaya	Total	Angka	Satuan	Total
1	Biaya Bahan Baku	Rp 144.000.000	40%	set	Rp 57.600.000
2	Gaji Karyawan <i>Staff</i>	Rp 2.400.000	2	orang	Rp 4.800.000
3	Gaji karyawan Borongan	-	40	orang	Rp 70.000.000

4	Biaya Listrik	Rp 2.000.000	1	set	Rp 2.000.000
5	Biaya Pengiriman	Rp 250.000	16	Set	Rp 4.000.000
Per bulan					Rp 138.400.000
Per tahun					Rp 1.660.800.000
Laba tahun 2021					Rp 67.200.000

Tabel 3. Proyeksi laba rugi tahun 2022

No	Pemasaran	Harga Per Barang	Jumlah Barang Per Satu Kali Pengiriman	Jumlah Pengiriman Dalam Satu Minggu	Total
1	Omset Akhir Minggu	1.800.000	20	5	Rp 180.000.000
				Perbulan	Rp 180.000.000
				Pertahun	Rp 2.160.000.000
No	Komponen Biaya	Total	Angka	Satuan	Total
1	Biaya Bahan Baku	Rp 180.000.000	40%	set	Rp 72.000.000
2	Gaji Karyawan <i>Staff</i>	Rp 2.400.000	3	orang	Rp 7.200.000
3	Gaji karyawan Borongan	-	45	orang	Rp 80.000.000
4	Biaya Listrik	Rp 2.000.000	1	set	Rp 2.000.000
5	Biaya Pengiriman	Rp 250.000	20	Set	Rp 5.000.000
Per bulan					Rp 166.200.000
Per tahun					Rp 1.994.400.000
Laba tahun 2022					Rp 165.600.000

Tabel 4. Proyeksi laba rugi tahun 2023

No	Pemasaran	Harga Per Barang	Jumlah Barang Per Satu Kali Pengiriman	Jumlah Pengiriman Dalam Satu Minggu	Total
1	Omset Akhir Minggu	1.800.000	25	5	Rp 225.000.000
				Perbulan	Rp 225.000.000
				Pertahun	Rp 2.700.000.000
No	Komponen Biaya	Total	Angka	Satuan	Total
1	Biaya Bahan Baku	Rp 225.000.000	40%	set	Rp 90.000.000
2	Gaji Karyawan <i>Staff</i>	Rp 2.400.000	4	orang	Rp 9.600.000
3	Gaji Karyawan Borongan	-	57	orang	Rp 100.000.000

4	Biaya Listrik	Rp 2.000.000	1	set	Rp 2.000.000
5	Biaya pengiriman	Rp 250.000	20	Set	Rp 5.000.000
Per bulan					Rp 206.600.000
Per tahun					Rp 2.479.200.000
Laba tahun 2023					Rp 220.800.000

Tabel 5. NPV dengan kas berbeda setiap tahunnya

Tahun	Keuntungan Tahunan + Depresiasi	PVIF 5%	Total
Cash in flow tahun 2021	Rp 1.668.800.000	0,7835.	Rp 1.307.548.466
Cash in flow tahun 2022	Rp 2.002.400.000	0,7835.	Rp 1.568.932.796
Cash in flow tahun 2023	Rp 2.487.200.000	0,7835.	Rp 1.948.786.281
<b>Grand Total</b>			Rp. 4.825.267.520

### Aspek Teknis/Operasi

Lokasi usaha berada di alamat Kp Lewiliang RT 03 RW 10 Desa Parakanlima Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi. Lokasi usaha berada di tengah-tengah lingkungan masyarakat desa dan berada tepat di samping jalan utama kabupaten. Adapun jarak lokasi usaha dengan lokasi *supplier* bahan baku dapat ditempuh dalam waktu kurang lebih 20 menit dengan kendaraan darat yang artinya tidak terlalu jauh. Tempat produksi yang sudah dijalankan dapat dikategorikan cukup luas yang berada di lahan sebesar 700 meter persegi. Dan untuk *layout* penyimpanan bahan baku di kelompokkan di tempat bidangnya masing-masing dalam sebuah Gudang di

antaranya bahan baku kayu, bahan baku *faliture*, dan bahan baku *finishing*.

Teknologi yang diterapkan oleh tempat usaha sudah memenuhi kegiatan produksi dan operasional sebanyak 70% di antara seperti mesin gas kompresor yang diterapkan sepenuhnya di bagian pengrajin dan *finishing* agar pekerjaan yang dilakukan dapat lebih efektif dan efisien. Di sisi lain ada satu bagian yang belum tersentuh oleh dukungan teknologi yaitu bagian *faliture* yang 100% masih bergantung pada tenaga manusia dan Adapun mesin atau alat teknologi untuk bidang tersebut belum ditemukan hingga saat ini.

Berdasarkan penjabaran dalam aspek teknis dan operasi tempat usaha tersebut tidak ditemukan suatu hal yang

dapat menghambat teknis operasional secara signifikan. Maka dalam hal ini usaha tersebut layak untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut.

### **Aspek Manajemen Usaha dan Organisasi**

Sistem manajemen pada usaha ini terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, dan pelaksanaan. Karena jenis usaha ini adalah usaha produksi rumahan maka kepemilikan sepenuhnya dimiliki oleh pemilik perorangan yaitu seorang direktur utama dan diikuti oleh wakil direktur utama serta dalam pekerjaan administrasi dibentuk oleh seorang sekretaris dan beberapa *staff* lapangan yang bertugas mengolah informasi dan melakukan pengawasan operasional. Dalam proses perencanaan usaha, hal pertama yang dilakukan adalah menentukan jumlah produksi yang dibagi dalam dua tujuan, produksi yang pertama dilaksanakan untuk menyediakan persediaan barang atau stok jual dan yang kedua dilaksanakan untuk memenuhi pesanan dari agen atau toko yang jumlahnya ditentukan oleh pihak pemesan.

Manajemen sumber daya manusia dalam perusahaan itu ditujukan kepada karyawan dalam dua jenis, yang pertama adalah karyawan *staff* yang menerima gaji tetap yang sudah ditentukan dan yang kedua adalah karyawan Borongan yang dibawa sesuai dengan barang yang sudah

dihasilkannya, keduanya dibayar dalam jangka waktu per minggu (Senin-Sabtu) tanpa kontrak dan tanpa jaminan kenaikan gaji dalam prospek apa pun. Adapun jam kerja yang diterapkan adalah 9 jam per harinya dimulai dari pukul 08.00 sampai dengan pukul 17.00 dengan waktu istirahat 1 jam dari pukul 12.00 sampai dengan pukul 13.00. Kompetensi karyawan dinilai sepenuhnya berdasarkan keterampilan dan kemampuan yang dimiliki dalam bidangnya, dan Adapun bidang kerja tersebut dibagi menjadi empat bidang yang berbeda yaitu bagian pengerajin kayu, bagian *faliture/dempul*, bagian pengecatan, bagian *finishing* dan *packing*. Dalam proses kerjanya pemilik dan *staff* lapangan akan mengawasi secara berkala agar rencana sesuai dengan hasil kerja dan agar barang yang diproduksi dapat dikirim ke pemesan secara tepat waktu. Satu-satunya hambatan dalam aspek ini adalah belum diterapkannya sistem CCTV di lokasi usaha yang dapat menambah penguatan dalam pengawasan secara penuh. Dalam hal lainnya dalam aspek manajemen dan organisasi perusahaan sudah dirasa cukup stabil dengan penerapannya yang konsisten selama bertahun-tahun, maka dalam aspek ini perusahaan layak untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut.

### **Aspek Ekonomi dan Sosial**

Dalam aspek ekonomi nasional tentunya sangat berdampak pada usahanya terutama di masa pasca

pandemic covid-19 di mana Sebagian besar bahan baku mengalami kenaikan sekurang-kurangnya 0,03% pada setiap bahan baku dan adanya kenaikan bahan bakar minyak (BBM) juga turut mempengaruhi kegiatan operasional dalam pengiriman barang ke konsumen. Adanya dampak tersebut membuat manajemen memikirkan berbagai Tindakan agar tetap bisa memenuhi produksi dan tetap mendapatkan keuntungan, Adapun beberapa Tindakan yang dilakukan adalah memperkecil skala pengiriman dan produksi selama beberapa waktu sampai yang paling merugikan adalah pengurangan jumlah karyawan pada saat pandemi covid-19.

Aspek operasional dalam bisnis ini sangat memperhatikan segala kebutuhan karyawan, karyawan akan mendapatkan gaji tepat waktu dan fasilitas serta segala jenis peralatan yang dibutuhkan untuk bekerja sepenuhnya disediakan oleh perusahaan. Selain itu karyawan yang bekerja dengan Borongan akan dibebaskan selama jam kerjanya tanpa target minimum. Karyawan akan diberikan cuti dalam hal tertentu selama satu minggu tanpa syarat apa pun serta jaminan kecelakaan kerja yang ditanggung penuh oleh perusahaan. Konsumen yang menerima dan merasakan langsung barang yang diterima dari perusahaan tidak hanya dapat memenuhi kebutuhan rumah tangga mereka, akan tetapi akan merasakan suatu kualitas pelayanan yang optimal dan dapat membuat

mereka menjadi konsumen yang memiliki loyalitas.

Dengan mengembangkan bisnis *furniture* di Sukabumi akan turut mengembangkan potensi sumber daya manusia di daerah sekitar tempat produksi yang bermata pencaharian sebagai pengrajin kayu dan juga membuka lapangan pekerjaan yang lebih luas dan terbuka bagi golongan masyarakat kelas bawah yang kesulitan mencari pekerjaan karena masalah administrasi dan Riwayat Pendidikan yang tidak memadai. Hal-hal positif yang sudah diuraikan dalam aspek ini tentunya dapat menambah nilai kelayakan dari pengembangan usaha manufaktur ini.

### **Analisis Dampak Lingkungan**

Komponen yang terkait dengan lingkungan hidup yang sudah semestinya sangat diperhatikan oleh perusahaan dampak dari aktivitas produksi yang menghasilkan limbah produksi berupa ampas kayu ataupun sisa-sisa potongan kecil dari bahan kayu jenis triplek yang digunakan. Namun hal baiknya, limbah dari sisa produksi usaha ini bukan termasuk limbah yang bersifat alamiah atau limbah yang perlu diolah terlebih dahulu sebelum dibuang. Akan tetapi dalam hal ini pemilik usaha sangat terbuka bagi masyarakat yang ingin memanfaatkan limbah sisa-sisa potongan kayu untuk dijadikan bahan bakar atau berbagai kerajinan kreatif secara gratis dan terbukti efektif mampu

mengurangi Sebagian kecil limbah sisa tersebut. Dan metode lainnya dalam menangani limbah tersebut adalah di bakar secara langsung, dan Adapun pembakaran yang dilakukan tidak terlalu memberikan dampak buruk bagi lingkungan karena bahan kayu tersebut sama sekali tidak mengandung bahan kimia lain yang berbahaya jika asapnya terhirup secara tidak sengaja.

Tidak hanya limbah sisa potongan bahan kayu, usaha ini juga menghasilkan limbah dari sisa potongan kaca yang digunakan, akan tetapi dalam hal ini perusahaan sudah bekerja sama dengan pengepul dalam menanganinya sehingga sisa limbah kaca tersebut dapat dijual jika sudah memenuhi jumlah yang diinginkan oleh pengepul. Berdasarkan dari yang sudah diuraikan dalam aspek ini tidak ada hal yang mempengaruhi lingkungan secara signifikan dan dapat diartikan proses produksi tetap layak untuk dijalankan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan dari ketujuh aspek yang telah diuraikan dapat disimpulkan bahwa aspek-aspek tersebut yang terdiri dari kesiapan dalam mematuhi segala hukum yang berlaku, ketersediaan pangsa pasar dan bauran pemasaran yang diterapkan, serta kemampuan keuangan dalam mencetak keuntungan pasca diguncang oleh keadaan ekonomi yang menurun karena pandemi dinilai positif dalam mempersiapkan produksi di tahun yang akan datang. Serta hal-hal

lain yang mencakup aspek operasional dan segala pengelolaannya dirasa sangat efektif meskipun terdapat beberapa kendala dalam beberapa hal terutama dalam bauran teknologi yang diterapkan belum maksimal. Akan tetapi jika dilihat secara keseluruhan perusahaan tersebut dapat dikatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dan, P., Bersaing, S., Industri, P., Baku, B., & Jati, K. (2021). Prospek Dan Strategi Bersaing Pada Industri *Furniture* Berbahan Baku Kayu Jati. *Jurnal Ilmiah M-Progress*, 11(1), 48–62. <https://doi.org/10.35968/m-pu.v11i1.601>
- Evitasari. (2020). Wirausaha Home Industri Mebel Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga. *Jurnal Eksistensi Pendidikan Luar Sekolah (E-Plus)*, 5(1), 62–74.
- Febrianti, B., Setiawati, D., & Sholahuddin, M. (2023). Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Pada Industri Rotan. *Muhammad Sholahuddin Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(3), 2856–2865.
- Fitri Luthfia Wachadah, Muhammad Alfin Syaiful Izza, & Muhammad Yasin. (2023). Analisis Strategi Industrialisasi Pada Industri Mebel di Kelurahan Bukir, Kecamatan Gadingrejo, Kota Pasuruan, Jawa Timur. *Trending: Jurnal Manajemen Dan Ekonomi*, 1(3), 82–93. <https://doi.org/10.30640/trending.v1i3.1127>
- Ismawati, I., Rahim, A., & Abiansyah, A. H. (2023). Strategi Pengembangan Usaha *Furniture* Menggunakan Pendekatan Swot. *Samalewa: Jurnal Riset & Kajian Manajemen*, 3(1), 11–20. <https://doi.org/10.58406/samalewa.v3i1.1181>
- Nuraina, N., Liecardo, C., Wijaya, F. J., Djoni, D., & Megawati, M. (2023). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan *Furniture* pada Toko Suci *Furniture*. *Remik*, 7(2), 1003–1015. <https://doi.org/10.33395/remik.v7i2.12282>
- Rizki, Z. N., Rachmawaty, D., & Munikhah, I. A. T. (2023). Analisis Penerapan 6S pada Area Kerja di Industri Mebel UD Adi *Furniture*. *Blend Sains Jurnal Teknik*, 1(3), 244–250. <https://doi.org/10.56211/blendsains.v1i3.209>
- Sari, N. (2021). Daerah Sumatera Utara Di Jakarta. *Journal of Business Administration Economic & Entrepreneurship*, 3(2), 85–94.
- Widhanarto, G. O., Ramadanti, J., & Nurhaida, N. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Mebel Kayu (Studi Kasus Di Mebel Ngerawan Desa Lonam Kecamatan Pemangkat Kabupaten Sambas). *Jurnal Hutan Lestari*, 10(2), 347. <https://doi.org/10.26418/jhl.v10i2.52382>
- Zyen, A. K., Mulyo, H., Wahono, B. B., & Wahid, N. (2022). Optimasi Perkiraan Bahan Baku Mebel Menggunakan Algoritma Genetika Di UD. Meubel Jati. *Jurnal Teknik Informatika*, 1(2), 24–27.