

STUDI KELAYAKAN BISNIS PT. SES SUKSES PADA USAHA BENGKEL BUBUT CIKARANG TIMUR

Krisna Ariyandi¹, Anwar Musadad²

Universitas Singaperbangsa Karawang, Karawang, Indonesia¹

Universitas Singaperbangsa Karawang, Karawang, Indonesia²

E-mail: ariandikrisna70@gmail.com

Abstract: *This study aims to assess the feasibility of developing PT. SES SUKSES, an industrial lathe and machining workshop in East Cikarang, from non-financial and financial perspectives. This research used a mixed-method case study approach with data collected through observation, interviews, documentation, and literature review. The non-financial analysis covered market and marketing, technical and technology, human resources, legal, and environmental aspects. Financial feasibility was analyzed using Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return, Profitability Index, Return on Investment, and Break-Even Point. The findings show that the business is feasible from the non-financial perspective. PT. SES SUKSES serves a clear business-to-business industrial market, supported by an estimated market opportunity of 920 purchase orders per year from demand of 3,680 purchase orders and supply of 2,760 purchase orders in the Bekasi industrial area. The company is also supported by a strategic location, adequate production facilities, skilled employees, complete legality documents, and waste-management practices. Financially, the investment is feasible because it generates a positive NPV of IDR 4,422,736,548, an IRR of 22.96%, a PI of 1.62, a payback period of 3 years 9 months 20 days, an ROI of 21.07%, and a BEP of IDR 2,862,732,433 or 228 units per year. These results indicate that the development plan can be implemented and used as a managerial basis for expanding the workshop business.*

Keywords: *Business Feasibility; Financial Analysis; Lathe Workshop; Non-Financial Analysis; PT. SES SUKSES*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menilai kelayakan pengembangan PT. SES SUKSES sebagai usaha bengkel bubut dan jasa machining industri di Cikarang Timur dari aspek nonfinansial dan finansial. Penelitian menggunakan pendekatan mixed methods dengan desain studi kasus. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi literatur. Analisis nonfinansial meliputi aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, sumber daya manusia, hukum, serta lingkungan, sedangkan analisis finansial menggunakan Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return, Profitability Index, Return on Investment, dan Break-Even Point. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara nonfinansial usaha layak dikembangkan karena memiliki pasar business-to-business yang jelas, dengan peluang pasar sekitar 920 purchase order per tahun dari estimasi permintaan 3.680 purchase order dan penawaran 2.760 purchase order di kawasan industri Bekasi. Kelayakan juga didukung oleh lokasi strategis, fasilitas produksi memadai, tenaga kerja sesuai bidang, legalitas usaha lengkap, dan pengelolaan limbah yang telah diterapkan. Secara finansial, usaha dinyatakan layak karena menghasilkan NPV positif sebesar Rp4.422.736.548, IRR 22,96%, PI 1,62, Payback Period 3 tahun 9 bulan 20 hari, ROI 21,07%, serta BEP sebesar Rp2.862.732.433 atau 228 unit per tahun. Temuan ini menunjukkan bahwa pengembangan PT. SES SUKSES dapat dilaksanakan dan dijadikan dasar keputusan manajerial dalam memperluas usaha bengkel bubut industri.

Kata Kunci: *Analisis Finansial; Analisis Nonfinansial; Bengkel Bubut; PT. SES SUKSES; Studi Kelayakan Bisnis*

PENDAHULUAN

Perkembangan sektor manufaktur menimbulkan kebutuhan yang semakin besar terhadap jasa pendukung industri, termasuk jasa bengkel bubut, machining, pembuatan komponen presisi, perbaikan part, jig and fixture, serta mould and dies. Kebutuhan tersebut muncul karena perusahaan industri tidak selalu memproduksi seluruh komponen pendukung secara internal. Dalam praktiknya, perusahaan manufaktur sering membutuhkan mitra teknis yang mampu

mengerjakan komponen sesuai gambar kerja, tingkat presisi, kualitas bahan, dan waktu penyelesaian yang disepakati. Kondisi ini membuat usaha bengkel bubut tidak hanya berperan sebagai usaha jasa teknis, tetapi juga sebagai bagian dari rantai pasok industri.

PT. SES SUKSES merupakan perusahaan yang bergerak pada jasa manufaktur teknik dan berlokasi di Klaster IKM Indonesia, Desa Jatireja, Kecamatan Cikarang Timur, Kabupaten Bekasi. Perusahaan berdiri sejak tahun 2012 dan melayani kebutuhan industri melalui kegiatan manufacturing, grinding, assembling, CNC, dan EDM. Produk atau layanan yang dikerjakan meliputi machining part, rubber part, plastic part, jig and fixture, mould and dies, special machine, dan mesin tepat guna. Posisi perusahaan yang berada di kawasan industri memberikan peluang pasar yang besar, tetapi pada saat yang sama juga menghadirkan persaingan dari usaha bengkel bubut lain yang menawarkan jasa serupa.

Studi kelayakan bisnis diperlukan agar keputusan pengembangan usaha tidak hanya didasarkan pada intuisi pemilik, tetapi pada penilaian yang terukur. Kasmir dan Jakfar (2020) menempatkan studi kelayakan bisnis sebagai instrumen untuk menilai kelayakan usaha dari berbagai aspek, seperti pasar, teknis, manajemen, hukum, lingkungan, dan keuangan. Sausan et al. (2025) juga menjelaskan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan evaluasi objektif untuk menilai manfaat, biaya, dan risiko suatu rencana usaha. Dengan demikian, studi kelayakan dapat membantu manajemen dalam menentukan apakah rencana pengembangan perlu dilanjutkan, ditunda, atau diperbaiki.

Pada aspek pasar, kelayakan usaha berkaitan dengan kemampuan perusahaan memahami kebutuhan pelanggan, menentukan segmen yang tepat, menetapkan posisi usaha, dan merumuskan strategi pemasaran. Kotler dan Keller (2016) menjelaskan bahwa pemasaran perlu diarahkan pada pemahaman kebutuhan pelanggan dan penciptaan nilai bagi pasar sasaran. Pada usaha bengkel bubut industri, pasar yang dilayani umumnya bersifat business-to-business, sehingga hubungan pelanggan, kualitas hasil kerja, ketepatan waktu, dan reputasi teknis menjadi faktor penting dalam menjaga keberlanjutan order.

Pada aspek teknis dan operasional, kelayakan dipengaruhi oleh lokasi, kapasitas produksi, ketersediaan mesin, layout fasilitas, bahan baku, dan kemampuan proses produksi. Heizer et al. (2020) menekankan pentingnya desain operasi, pengelolaan kapasitas, dan pemilihan proses dalam menciptakan operasi yang efisien. Pada usaha bengkel bubut, aspek teknis menjadi sangat penting karena mutu produk sangat dipengaruhi oleh kemampuan mesin, kompetensi operator, pemilihan material, serta pengendalian kualitas selama proses produksi.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa studi kelayakan bisnis telah banyak digunakan pada berbagai sektor. Khamaludin et al. (2019) meneliti kelayakan bengkel bubut Cipta Teknik Mandiri dan menemukan bahwa indikator finansial seperti Payback Period, IRR, dan NPV dapat menjadi dasar keputusan kelayakan. Yuliati et al. (2022) menggunakan indikator NPV, Net B/C, IRR, dan PP dalam menganalisis kelayakan usaha pangan lokal. Hartanto dan Akhmad (2024) menggunakan ROI dan BEP untuk menilai kelayakan UMKM makanan ringan. Meskipun demikian, penelitian pada usaha bengkel bubut industri yang telah berjalan dan memiliki karakter job order masih perlu dikembangkan, khususnya dengan menggabungkan analisis aspek nonfinansial dan finansial secara terpadu.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan pengembangan usaha PT. SES SUKSES ditinjau dari aspek nonfinansial dan finansial. Aspek nonfinansial meliputi pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, sumber daya manusia, hukum, serta lingkungan. Aspek finansial dianalisis menggunakan indikator Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return, Profitability Index, Return on Investment, dan Break-Even Point. Kontribusi penelitian ini adalah memberikan dasar pengambilan keputusan bagi manajemen PT. SES SUKSES serta menjadi referensi bagi kajian kelayakan bisnis pada sektor jasa permesinan dan manufaktur teknik.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kombinasi atau mixed methods dengan desain studi kasus pada PT. SES SUKSES. Pendekatan kualitatif digunakan untuk mengkaji aspek nonfinansial, sedangkan pendekatan kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek finansial. Desain studi kasus dipilih karena penelitian berfokus pada satu objek usaha, yaitu bengkel bubut industri yang beroperasi di Cikarang Timur, Kabupaten Bekasi. Penelitian dilakukan dengan mengumpulkan data internal perusahaan dan informasi pendukung dari literatur yang relevan.

Lokasi penelitian berada di Klaster IKM Indonesia, Desa Jatireja, Kecamatan Cikarang Timur, Kabupaten Bekasi. Data primer diperoleh dari observasi langsung terhadap aktivitas usaha,

wawancara dengan pihak perusahaan, dan dokumentasi internal. Data sekunder diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, publikasi instansi, dan literatur yang relevan dengan studi kelayakan bisnis. Penggunaan data primer dan sekunder dilakukan untuk memperkuat keabsahan analisis, terutama karena penelitian menilai kelayakan dari sisi operasional aktual dan proyeksi keuangan.

Analisis aspek nonfinansial dilakukan secara deskriptif kualitatif. Aspek pasar dan pemasaran dianalisis melalui segmentasi pasar, sasaran pasar, positioning, permintaan, penawaran, peluang pasar, dan bauran pemasaran. Aspek teknis dan teknologi dianalisis melalui produk, jumlah produksi, fasilitas mesin, bahan baku, tenaga kerja produksi, alur proses, layout, dan lokasi usaha. Aspek sumber daya manusia dianalisis melalui kebutuhan tenaga kerja, rekrutmen, seleksi, pelatihan, penempatan, remunerasi, dan tindak lanjut pengelolaan SDM. Aspek hukum dianalisis berdasarkan ketersediaan dokumen legalitas usaha, sedangkan aspek lingkungan dianalisis berdasarkan jenis limbah dan cara penanganannya.

Analisis aspek finansial dilakukan dengan menghitung modal investasi, biaya operasional, harga pokok produksi, harga jual, laba rugi, arus kas bersih, dan rasio kelayakan investasi. Indikator finansial yang digunakan adalah Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI), Payback Period (PP), Return on Investment (ROI), dan Break-Even Point (BEP). Kriteria keputusan yang digunakan adalah NPV lebih besar dari nol, IRR lebih besar dari tingkat diskonto, PI lebih besar dari satu, PP lebih pendek dari umur proyek, ROI bernilai positif, dan target penjualan berada di atas BEP.

Dalam penelitian ini, umur proyek diasumsikan 10 tahun dan tingkat diskonto yang digunakan sebesar 10%. Arus kas bersih dihitung dari laba bersih ditambah penyusutan, karena penyusutan merupakan biaya nonkas. Perhitungan dilakukan berdasarkan data investasi, biaya, penjualan, dan kapasitas produksi yang diperoleh dari perusahaan. Ringkasan fokus analisis disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1 Fokus Analisis Studi Kelayakan Bisnis

Aspek	Indikator Analisis	Kriteria Umum Kelayakan
Pasar dan pemasaran	Segmentasi, sasaran pasar, positioning, permintaan, penawaran, peluang pasar, dan strategi 4P	Memiliki pasar sasaran yang jelas dan peluang pasar yang masih terbuka
Teknis dan teknologi	Produk, jumlah produksi, mesin, bahan baku, proses produksi, layout, dan lokasi usaha	Fasilitas dan proses produksi mampu mendukung kebutuhan pelanggan
Sumber daya manusia	Kebutuhan tenaga kerja, rekrutmen, seleksi, pelatihan, penempatan, dan remunerasi	SDM tersedia dan sesuai dengan kebutuhan operasional
Hukum dan lingkungan	Legalitas usaha, status lokasi, jenis limbah, dan pengelolaan limbah	Usaha memiliki dasar legal dan tidak menimbulkan dampak lingkungan yang tidak terkendali
Finansial	NPV, IRR, PI, PP, ROI, dan BEP	NPV > 0; IRR > diskonto; PI > 1; PP < umur proyek; ROI positif; penjualan > BEP

HASIL PENELITIAN

Hasil Aspek Pasar dan Pemasaran

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. SES SUKSES memiliki pasar yang jelas, yaitu perusahaan industri dan manufaktur yang membutuhkan jasa machining, pembuatan komponen, perbaikan part, serta pengerjaan teknik berdasarkan gambar kerja. Produk yang ditawarkan bersifat job order, sehingga setiap pesanan dapat berbeda dari sisi desain, ukuran, bahan, tingkat presisi, dan waktu pengerjaan. Karakteristik ini membuat hubungan dengan pelanggan industri menjadi penting karena order yang berulang sangat dipengaruhi oleh kualitas hasil kerja dan kepercayaan pelanggan.

Segmentasi pasar PT. SES SUKSES dapat dilihat dari jenis pelanggan, skala pelanggan, wilayah geografis, dan kebutuhan teknis. Berdasarkan jenis pelanggan, perusahaan menyasar perusahaan manufaktur yang membutuhkan machining part, mould and dies, jig and fixture, custom part, dan jasa perbaikan komponen. Berdasarkan skala pelanggan, perusahaan dapat melayani industri kecil, menengah, dan besar. Berdasarkan wilayah geografis, pasar utama berada di Cikarang Timur, Kabupaten Bekasi, Kota Bekasi, dan kawasan industri sekitarnya. Berdasarkan kebutuhan teknis,

pelanggan dikelompokkan menjadi pelanggan yang membutuhkan pembuatan komponen baru, replacement part, custom machining, dan pesanan berkala.

Permintaan pasar diperkirakan berdasarkan jumlah perusahaan industri manufaktur menengah dan besar di Kabupaten Bekasi. Dari total 1.845 perusahaan, target pasar relevan diasumsikan sebesar 5%, sehingga diperoleh sekitar 92 perusahaan potensial. Apabila setiap perusahaan melakukan rata-rata 40 order per tahun, maka permintaan tahunan diperkirakan mencapai 3.680 PO. Sementara itu, penawaran dari penyedia jasa sejenis diperkirakan sebesar 2.760 PO per tahun. Selisih antara permintaan dan penawaran menghasilkan peluang pasar sebesar 920 PO per tahun. Dengan kemampuan perusahaan mengambil 60 PO per tahun, pangsa pasar yang ditargetkan sekitar 6,5% dari peluang pasar.

Positioning perusahaan diarahkan sebagai industrial machining service yang presisi, reliable industrial partner, flexible custom manufacturing service, strategic industrial support service, dan quality and efficiency oriented service. Strategi ini sesuai dengan kebutuhan pelanggan industri yang tidak hanya mempertimbangkan harga, tetapi juga ketepatan hasil, konsistensi kualitas, kecepatan pengerjaan, dan kemampuan menyesuaikan spesifikasi teknis.

Tabel 2 Ringkasan Peluang Pasar PT. SES SUKSES

Komponen	Nilai	Keterangan
Jumlah perusahaan manufaktur	1.845 perusahaan	Basis estimasi pasar industri Kabupaten Bekasi
Target pasar relevan	±92 perusahaan	Diasumsikan 5% dari jumlah perusahaan manufaktur
Estimasi permintaan	3.680 PO/tahun	92 perusahaan x 40 order per tahun
Estimasi penawaran	2.760 PO/tahun	46 bengkel x 5 PO x 12 bulan
Peluang pasar	920 PO/tahun	Selisih permintaan dan penawaran
Target PT. SES SUKSES	60 PO/tahun	Setara dengan market share sekitar 6,5% dari peluang pasar

Hasil Aspek Teknis dan Teknologi

Dari aspek teknis dan teknologi, PT. SES SUKSES memiliki fasilitas produksi yang mendukung kegiatan bengkel bubut industri. Produk utama yang dikerjakan meliputi mould and dies, part machining, jig and part, dan part injection. Proses produksi didukung oleh mesin CNC milling, CNC EDM, wire cut, surface grinding, milling manual, bubut manual, power jet injection molding machine, dan crushing machine. Fasilitas tersebut memungkinkan perusahaan mengerjakan produk presisi, komponen teknik, dan produk injection sesuai pesanan pelanggan.

Jumlah pesanan yang dikerjakan perusahaan mencapai 60 PO per tahun dengan output produksi sekitar 536 unit per tahun. Mould and dies sebanyak 16 unit, part machining sebanyak 96 unit, jig and part sebanyak 24 unit, dan part injection sebanyak 400 unit. Perbedaan jumlah unit terjadi karena setiap jenis produk memiliki karakteristik produksi yang berbeda. Mould and dies memiliki kompleksitas tinggi sehingga jumlah unit lebih sedikit, sedangkan part injection dapat menghasilkan unit lebih banyak karena menggunakan cetakan yang sama.

Lokasi perusahaan berada di Klaster IKM Indonesia Kav 9, Kampung Binong, Desa Jatireja, Kecamatan Cikarang Timur, Kabupaten Bekasi. Lokasi tersebut strategis karena berada dekat dengan kawasan industri dan mudah dijangkau oleh pelanggan perusahaan. Layout peralatan disusun menyesuaikan luas bangunan sekitar 160 meter persegi dan luas tanah sekitar 223 meter persegi. Alur proses produksi dimulai dari penerimaan PO, peninjauan spesifikasi, penyusunan gambar kerja, pengadaan bahan, proses machining atau injection, quality control, pengiriman, dan penerbitan invoice.

Bahan baku yang digunakan terdiri atas baja mould base, tool steel, baja karbon, aluminium, stainless steel, resin plastik, kawat EDM, coolant, carbide insert, fastener, dan bahan penunjang lain. Ketersediaan bahan baku diperoleh dari supplier baja teknik, distributor tooling, pemasok resin plastik, dan toko alat teknik di wilayah Cikarang, Bekasi, dan Jabodetabek. Ketersediaan supplier menjadi faktor pendukung karena usaha berbasis job order membutuhkan fleksibilitas pengadaan bahan sesuai spesifikasi pelanggan.

Tabel 3 Produksi Tahunan PT. SES SUKSES

No	Produk	Mesin/Proses Pendukung	PO/Tahun	Unit/Tahun
1	Mould and Dies	CNC milling, CNC EDM, wire cut, surface grinding, milling manual, bubut manual	16	16

2	Part Machining	CNC milling, milling manual, bubut manual, surface grinding, drilling, tapping	24	96
3	Jig and Part	CNC milling, bubut manual, drilling, grinding, welding/assembly, fitting	12	24
4	Part Injection	Power jet injection molding, mold setting, crushing, trimming/finishing, quality control	8	400
	Total		60	536

Hasil Aspek Sumber Daya Manusia, Hukum, dan Lingkungan

Dari aspek sumber daya manusia, PT. SES SUKSES memiliki kebutuhan tenaga kerja sebanyak 14 orang. Struktur tenaga kerja terdiri atas komisaris, direktur utama, manajer operasional, staff purchasing, staff engineering, tujuh operator mesin produksi, staff administrasi dan akuntansi, serta marketing. Komposisi tersebut menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki pembagian fungsi manajerial, teknis, administrasi, dan pemasaran. Pada usaha bengkel bubut, keberadaan operator mesin dan staff engineering menjadi kunci karena kualitas produk sangat dipengaruhi oleh kemampuan membaca gambar teknik, memilih metode produksi, mengoperasikan mesin, dan melakukan quality control.

Rekrutmen tenaga kerja dilakukan secara sederhana melalui rekomendasi, jaringan relasi, dan lingkungan sekitar perusahaan. Seleksi tenaga kerja produksi lebih menekankan pada pengalaman mengoperasikan mesin bubut, milling, CNC, EDM, grinding, dan injection. Seleksi staff administrasi dan akuntansi menekankan ketelitian pencatatan, sedangkan staff engineering harus mampu membaca gambar teknik dan menerjemahkan kebutuhan pelanggan ke dalam drawing kerja. Pelatihan dilakukan melalui on the job training selama proses kerja berlangsung, terutama untuk memahami alur produksi, standar kualitas, dan prosedur penggunaan mesin.

Dari aspek hukum, PT. SES SUKSES telah memiliki dokumen legalitas seperti Nomor Induk Berusaha, NPWP, dan perizinan usaha yang relevan dengan kegiatan bengkel bubut. Lokasi usaha berada pada lahan dengan status hukum yang jelas. Ketersediaan legalitas penting karena pelanggan industri umumnya membutuhkan mitra yang memiliki identitas usaha, dokumen administrasi, dan kepatuhan terhadap ketentuan hukum. Legalitas juga mendukung kepercayaan pelanggan dalam hubungan business-to-business.

Dari aspek lingkungan, kegiatan produksi menghasilkan limbah berupa serpihan logam, sisa kawat EDM, lumpur grinding, oli atau coolant bekas, majun terkontaminasi oli, dan sampah kemasan bahan baku. Limbah logam dipilah dan dikumpulkan sebagai scrap untuk dijual kepada pengepul atau pihak daur ulang. Oli dan coolant bekas ditampung dalam drum tertutup dan tidak dibuang langsung ke lingkungan. Majun dan bahan yang terkontaminasi oli dipisahkan dari sampah biasa. Praktik tersebut menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki upaya pengelolaan limbah, walaupun sistem dokumentasi dan kerja sama dengan pengelola limbah berizin masih perlu terus diperkuat.

Hasil Aspek Finansial

Analisis finansial dilakukan untuk mengetahui kemampuan investasi menghasilkan manfaat ekonomi. Modal investasi awal PT. SES SUKSES terdiri atas modal tetap dan modal kerja. Modal tetap meliputi mesin produksi, tanah, bangunan, komputer, meja dan kursi kantor, AC, serta blower. Modal kerja dihitung untuk mendukung kebutuhan bahan baku, gaji tenaga kerja, dan utilitas dalam satu periode produksi. Total modal investasi awal yang digunakan dalam analisis adalah Rp7.189.368.000.

Biaya operasional perusahaan per tahun terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap mencakup gaji tenaga kerja tetap, penyusutan, pemeliharaan, utilitas, dan biaya umum sebesar Rp1.428.945.000. Biaya variabel mencakup bahan baku dan gaji tenaga kerja produksi sebesar Rp3.382.512.000. Dengan demikian, total biaya operasional perusahaan per tahun sebesar Rp4.811.457.000. Penjualan tahunan diperkirakan sebesar Rp6.753.600.000, sehingga laba kotor sebesar Rp1.942.143.000. Setelah pajak 22%, laba bersih sebesar Rp1.514.871.540. Arus kas bersih diperoleh dari laba bersih ditambah penyusutan sebesar Rp374.945.000, sehingga arus kas bersih tahunan menjadi Rp1.889.816.540.

Perhitungan kelayakan finansial menunjukkan bahwa nilai NPV sebesar Rp4.422.736.548 pada tingkat diskonto 10%. Nilai tersebut positif, sehingga investasi memberikan nilai tambah bersih. IRR sebesar 22,96% lebih tinggi dari tingkat diskonto 10%, sehingga tingkat pengembalian internal

melebihi biaya modal yang digunakan. PI sebesar 1,62 menunjukkan bahwa setiap Rp1 investasi menghasilkan manfaat sebesar Rp1,62 dalam nilai sekarang. Payback Period sebesar 3 tahun 9 bulan 20 hari lebih pendek dari umur proyek 10 tahun, sehingga modal dapat kembali sebelum proyek berakhir. ROI sebesar 21,07% menunjukkan bahwa investasi mampu menghasilkan laba bersih positif. BEP berada pada penjualan Rp2.862.732.433 atau 228 unit per tahun, setara 42,39% dari target penjualan tahunan.

Tabel 4 Ringkasan Data Finansial PT. SES SUKSES

No	Keterangan	Nilai
1	Modal investasi awal	Rp7.189.368.000
2	Penjualan per tahun	Rp6.753.600.000
3	Biaya operasional perusahaan per tahun	Rp4.811.457.000
4	Biaya tetap	Rp1.428.945.000
5	Biaya variabel	Rp3.382.512.000
6	Laba kotor	Rp1.942.143.000
7	Pajak penghasilan 22%	Rp427.271.460
8	Laba bersih	Rp1.514.871.540
9	Penyusutan	Rp374.945.000
10	Arus kas bersih per tahun	Rp1.889.816.540
11	Umur proyek	10 tahun
12	Tingkat diskonto	10%

Tabel 5 Ringkasan Hasil Analisis Kelayakan Finansial

Indikator	Hasil	Kriteria	Interpretasi
NPV	Rp4.422.736.548	NPV > 0	Layak karena memberikan nilai tambah bersih
IRR	22,96%	IRR > diskonto 10%	Layak karena tingkat pengembalian melebihi biaya modal
PI	1,62	PI > 1	Layak karena manfaat investasi lebih besar dari biaya investasi
PP	3 tahun 9 bulan 20 hari	PP < 10 tahun	Layak karena modal kembali sebelum umur proyek selesai
ROI	21,07%	ROI > 0	Layak karena investasi menghasilkan laba positif
BEP	Rp2.862.732.433; 228 unit; 42,39%	Target penjualan > BEP	Layak karena titik impas berada di bawah target penjualan

Ringkasan Kelayakan Aspek Nonfinansial

Untuk memperjelas keterkaitan antar-aspek nonfinansial, hasil penelitian diringkas berdasarkan indikator, temuan utama, dan keputusan kelayakan. Ringkasan ini menunjukkan bahwa kelayakan PT. SES SUKSES tidak hanya ditopang oleh hasil finansial, tetapi juga oleh kesiapan pasar, operasi, sumber daya manusia, legalitas, dan pengelolaan lingkungan. Dalam studi kelayakan bisnis, konsistensi antara aspek nonfinansial dan finansial penting karena investasi yang menguntungkan secara angka tetap membutuhkan dukungan kapasitas produksi, organisasi, dan kepatuhan agar dapat dijalankan secara berkelanjutan.

Tabel 6 Ringkasan Kelayakan Aspek Nonfinansial

Aspek	Temuan Utama	Keputusan
Pasar dan pemasaran	Pasar B2B industri jelas; peluang pasar 920 PO per tahun; target awal 60 PO per tahun atau sekitar 6,5% dari peluang pasar.	Layak
Teknis dan teknologi	Perusahaan memiliki fasilitas produksi utama seperti CNC milling, CNC EDM, surface grinding, bubut manual, milling manual, injection molding, dan crushing machine.	Layak
Sumber daya manusia	Tersedia 14 tenaga kerja dengan pembagian fungsi manajerial, engineering,	Layak

	produksi, administrasi, purchasing, dan marketing.	
Hukum	Perusahaan memiliki legalitas usaha seperti NIB, NPWP, dan perizinan yang relevan untuk mendukung hubungan bisnis dengan pelanggan industri.	Layak
Lingkungan	Limbah logam dipilah sebagai scrap, oli/coolant bekas ditampung terpisah, dan limbah terkontaminasi dipisahkan dari sampah umum.	Layak dengan penguatan dokumentasi

Berdasarkan ringkasan tersebut, aspek nonfinansial mendukung hasil perhitungan finansial. Pasar yang masih memiliki peluang menjadi dasar bagi proyeksi penjualan, sedangkan fasilitas produksi dan tenaga kerja menjadi dasar bagi kemampuan perusahaan memenuhi pesanan. Legalitas usaha memperkuat kepercayaan pelanggan industri, sementara pengelolaan lingkungan membantu mengurangi risiko operasional dan reputasi. Oleh karena itu, pengembangan usaha sebaiknya dilakukan dengan tetap memperhatikan penguatan sistem administrasi, dokumentasi limbah, dan pengendalian mutu agar kelayakan tidak hanya bersifat perhitungan, tetapi juga dapat dipertahankan dalam praktik.

PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. SES SUKSES layak dikembangkan dari aspek nonfinansial. Pada aspek pasar dan pemasaran, perusahaan memiliki sasaran pasar industri yang jelas dan berorientasi pada pelanggan business-to-business. Kondisi ini penting karena usaha bengkel bubut industri tidak mengandalkan pasar massal seperti usaha ritel, melainkan mengandalkan relasi bisnis, repeat order, kualitas teknis, dan kemampuan memenuhi spesifikasi pelanggan. Peluang pasar sebesar 920 PO per tahun menunjukkan bahwa permintaan potensial masih lebih tinggi daripada penawaran yang tersedia. Dengan target 60 PO per tahun, perusahaan tidak perlu mengambil pangsa pasar yang terlalu besar untuk tetap memiliki basis order yang realistis.

Dari sisi bauran pemasaran, produk PT. SES SUKSES memiliki nilai tambah karena tidak hanya berupa jasa bubut sederhana, tetapi juga mencakup mould and dies, jig and fixture, machining part, dan part injection. Strategi harga perlu dijaga agar tetap kompetitif, namun tidak menurunkan kualitas. Tempat usaha yang berada dekat kawasan industri memberi keuntungan distribusi dan komunikasi dengan pelanggan. Promosi dapat diperkuat melalui media digital, portofolio pekerjaan, katalog kemampuan mesin, dan pendekatan langsung kepada perusahaan industri. Penguatan promosi penting karena pesaing di wilayah industri umumnya masih mengandalkan relasi dan word of mouth.

Pada aspek teknis dan teknologi, kelayakan perusahaan didukung oleh ketersediaan 11 unit mesin produksi dengan fungsi yang saling melengkapi. Mesin CNC milling, CNC EDM, surface grinding, milling manual, bubut manual, injection molding, dan crushing machine memungkinkan perusahaan mengerjakan berbagai karakter pesanan. Hal ini sejalan dengan konsep manajemen operasi yang menekankan kesesuaian kapasitas, proses, dan fasilitas dengan kebutuhan pelanggan (Heizer et al., 2020). Ketersediaan mesin dan bahan baku juga menurunkan risiko keterlambatan pengerjaan, meskipun perusahaan tetap perlu menjaga jadwal pemeliharaan mesin agar tidak terjadi downtime yang mengganggu penyelesaian order.

Aspek sumber daya manusia menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki struktur organisasi yang sesuai dengan kebutuhan dasar operasional. Robbins dan Coulter (2020) menjelaskan bahwa pengorganisasian mencakup pembagian tugas dan koordinasi sumber daya agar tujuan organisasi dapat dicapai secara efektif. Dalam konteks PT. SES SUKSES, pembagian peran antara manajemen, purchasing, engineering, produksi, administrasi, dan marketing menunjukkan adanya dasar organisasi yang cukup baik. Namun, sistem rekrutmen dan pelatihan masih perlu diperkuat agar tidak hanya bergantung pada rekomendasi informal. Pelatihan keselamatan kerja, pembacaan gambar teknik, penggunaan mesin CNC, dan quality control perlu dilakukan secara berkala.

Dari aspek hukum, ketersediaan NIB, NPWP, dan perizinan usaha menunjukkan bahwa perusahaan memiliki dasar legal dalam menjalankan aktivitas bisnis. Legalitas sangat penting bagi usaha B2B karena pelanggan industri sering mensyaratkan dokumen perusahaan dalam proses kerja sama, pembuatan purchase order, pembayaran, dan audit pemasok. Dari aspek lingkungan, pemilahan

scrap logam dan penampungan oli bekas menunjukkan adanya kepedulian terhadap pengendalian limbah. Meski demikian, pengelolaan limbah B3 perlu terdokumentasi dengan lebih baik melalui kerja sama dengan pengelola berizin agar aspek lingkungan semakin kuat dalam mendukung keberlanjutan usaha.

Hasil finansial memperkuat kelayakan pengembangan usaha. NPV sebesar Rp4.422.736.548 menunjukkan bahwa nilai sekarang arus kas masuk selama umur proyek lebih besar daripada investasi awal. Dalam studi kelayakan bisnis, NPV positif merupakan indikator penting karena menunjukkan adanya nilai tambah ekonomi bagi pemilik modal. IRR sebesar 22,96% juga menunjukkan bahwa tingkat pengembalian internal melebihi tingkat diskonto 10%. Artinya, investasi tidak hanya kembali, tetapi memberikan tingkat pengembalian yang lebih tinggi daripada biaya modal yang digunakan dalam perhitungan.

PI sebesar 1,62 menunjukkan bahwa investasi memiliki manfaat yang lebih besar dibandingkan biaya investasi. Nilai ini berarti setiap Rp1 investasi mampu menghasilkan manfaat sebesar Rp1,62 dalam nilai sekarang. Payback Period sebesar 3 tahun 9 bulan 20 hari lebih pendek dari umur proyek 10 tahun sehingga risiko pengembalian modal relatif terkendali. ROI sebesar 21,07% memperlihatkan kemampuan investasi menghasilkan laba bersih terhadap modal awal. BEP sebesar Rp2.862.732.433 atau 228 unit per tahun juga berada jauh di bawah target penjualan tahunan, sehingga perusahaan memiliki margin keamanan terhadap penurunan penjualan.

Hasil ini sejalan dengan Khamaludin et al. (2019) yang menemukan bahwa usaha bengkel bubut dapat dinyatakan layak apabila indikator finansial seperti NPV, IRR, dan Payback Period memenuhi kriteria. Temuan penelitian ini juga selaras dengan Hartanto dan Akhmad (2024) yang menunjukkan bahwa ROI dan BEP dapat digunakan untuk menilai batas keuntungan dan titik impas usaha. Penelitian Yuliati et al. (2022), Savitri et al. (2021), dan Nurdialy et al. (2023) juga menunjukkan bahwa indikator NPV, IRR, PI, dan BEP lazim digunakan dalam penilaian kelayakan usaha. Perbedaan utama penelitian ini terletak pada objek kajian, yaitu usaha jasa manufaktur teknik berbasis job order yang memiliki karakter biaya, mesin, dan permintaan berbeda dari usaha kuliner atau agroindustri.

Implikasi manajerial dari penelitian ini adalah bahwa PT. SES SUKSES dapat melanjutkan rencana pengembangan, tetapi perlu menjaga efisiensi biaya operasional dan stabilitas order. Perusahaan perlu memperkuat pencatatan keuangan, memisahkan biaya tetap dan variabel secara konsisten, serta melakukan evaluasi rutin terhadap harga jual, bahan baku, dan pemeliharaan mesin. Selain itu, perusahaan perlu meningkatkan pemasaran berbasis portofolio teknis, memperluas jaringan pelanggan industri, dan memperbaiki dokumentasi legal serta lingkungan. Langkah tersebut penting agar kelayakan yang diperoleh dari hasil perhitungan dapat dipertahankan dalam praktik operasional jangka panjang.

Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu dan Implikasi Manajerial

Perbandingan dengan penelitian terdahulu menunjukkan bahwa kelayakan PT. SES SUKSES memiliki karakter yang berbeda dari beberapa objek usaha lain. Pada usaha kuliner atau agroindustri, volume produksi biasanya lebih besar dengan harga jual per unit yang lebih rendah. Sebaliknya, usaha bengkel bubut industri memiliki jumlah pesanan yang lebih terbatas, tetapi nilai transaksi per pesanan relatif tinggi dan tingkat kompleksitas teknis lebih besar. Oleh karena itu, penilaian kelayakan tidak cukup hanya melihat volume produksi, melainkan juga harus memperhatikan investasi mesin, kemampuan teknis, arus kas, dan keberlanjutan hubungan dengan pelanggan industri.

Tabel 7 Perbandingan Temuan Penelitian dengan Penelitian Terdahulu

Peneliti	Objek Kajian	Indikator Utama	Keterkaitan dengan Penelitian Ini
Khamaludin et al. (2019)	Bengkel bubut Cipta Teknik Mandiri	NPV, IRR, Payback Period, BEP	Sama-sama menilai usaha bengkel bubut, tetapi penelitian ini berfokus pada perusahaan jasa manufaktur teknik dengan produk industri yang lebih beragam.
Yuliati et al. (2022)	Usaha gulo puan	NPV, Net B/C, IRR, PP	Sama-sama menggunakan

			indikator investasi, tetapi berbeda pada karakter produk dan struktur biaya.
Hartanto dan Akhmad (2024)	UMKM Peyek Mbok Tun	ROI dan BEP	Menunjukkan manfaat ROI dan BEP sebagai alat untuk melihat tingkat keuntungan dan batas titik impas usaha.
Savitri et al. (2021)	Produk chocolate spread	BEP, PBP, NPV, IRR, B/C Ratio	Memperkuat bahwa NPV dan IRR dapat digunakan pada berbagai jenis usaha untuk mengukur kelayakan investasi.
Nurdialy et al. (2023)	Produk Cinnamon Java Roll	BEP, ROI, NPV, PI, ARR	Sama-sama menggunakan kombinasi indikator finansial untuk menilai kelayakan usaha secara lebih menyeluruh.

Dari perbandingan tersebut, posisi penelitian ini berada pada kajian kelayakan bisnis yang lebih spesifik pada sektor jasa manufaktur teknik. Usaha bengkel bubut PT. SES SUKSES tidak hanya membutuhkan modal kerja untuk bahan baku dan tenaga kerja, tetapi juga memerlukan investasi mesin dengan umur ekonomis panjang. Investasi mesin tersebut membuat analisis NPV, IRR, PI, dan Payback Period menjadi sangat relevan karena manfaat investasi baru akan terlihat dalam beberapa tahun operasi. Selain itu, BEP menjadi penting untuk menentukan batas minimal penjualan tahunan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Secara manajerial, hasil penelitian memberi beberapa arahan praktis. Pertama, perusahaan perlu menjaga portofolio pelanggan agar tidak terlalu bergantung pada satu atau dua pelanggan utama. Kedua, perusahaan perlu membuat standar estimasi biaya per pesanan, terutama untuk produk yang kompleks seperti mould and dies dan jig and fixture. Ketiga, pemeliharaan mesin harus menjadi prioritas karena kerusakan mesin dapat mengganggu jadwal produksi dan menurunkan kepercayaan pelanggan. Keempat, perusahaan perlu meningkatkan pencatatan keuangan berbasis order agar kontribusi laba tiap jenis produk dapat diketahui dengan lebih akurat.

Temuan penelitian juga menunjukkan bahwa strategi pengembangan sebaiknya dilakukan secara bertahap. Dengan target market share sekitar 6,5% dari peluang pasar, perusahaan tidak perlu mengejar pertumbuhan yang terlalu agresif pada tahap awal. Pengembangan dapat difokuskan pada peningkatan kapasitas yang paling mendukung produk bernilai tinggi, peningkatan kualitas layanan, dan penguatan hubungan dengan pelanggan yang memiliki potensi repeat order. Dengan pendekatan tersebut, perusahaan dapat menjaga risiko investasi tetap terkendali sambil meningkatkan kemampuan bersaing di kawasan industri Cikarang dan Bekasi.

Walaupun hasil analisis menunjukkan kelayakan, perusahaan tetap perlu memperhatikan risiko perubahan biaya bahan baku, fluktuasi order, kenaikan biaya tenaga kerja, dan perubahan kebutuhan pelanggan industri. Risiko tersebut dapat memengaruhi laba, arus kas, dan titik impas. Oleh karena itu, hasil kelayakan dalam penelitian ini sebaiknya digunakan sebagai dasar awal pengambilan keputusan, kemudian dilengkapi dengan evaluasi berkala setiap tahun. Evaluasi berkala akan membantu manajemen menyesuaikan harga jual, biaya produksi, kebutuhan mesin, dan strategi pemasaran sesuai perkembangan kondisi pasar.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, pengembangan usaha PT. SES SUKSES dinyatakan layak dari aspek nonfinansial. Kelayakan tersebut ditunjukkan oleh adanya pasar sasaran industri yang jelas, peluang pasar sebesar 920 PO per tahun, posisi usaha sebagai penyedia jasa machining industri yang presisi dan fleksibel, lokasi strategis di kawasan industri, fasilitas mesin yang memadai, tenaga kerja yang sesuai bidang, legalitas usaha yang lengkap, serta upaya pengelolaan limbah produksi. Aspek-aspek tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memiliki dasar operasional yang cukup kuat untuk mendukung pengembangan usaha.

Dari aspek finansial, PT. SES SUKSES juga dinyatakan layak untuk dikembangkan. Hasil analisis menunjukkan NPV sebesar Rp4.422.736.548, IRR 22,96%, PI 1,62, Payback Period 3 tahun 9 bulan 20 hari, ROI 21,07%, dan BEP sebesar Rp2.862.732.433 atau 228 unit per tahun. Seluruh indikator tersebut memenuhi kriteria kelayakan karena NPV bernilai positif, IRR lebih besar dari tingkat diskonto, PI lebih besar dari satu, periode pengembalian lebih pendek daripada umur proyek, ROI bernilai positif, dan titik impas berada di bawah target penjualan tahunan. Dengan demikian, rencana pengembangan usaha PT. SES SUKSES dapat dilaksanakan dan dijadikan dasar pengambilan keputusan manajerial.

SARAN

PT. SES SUKSES disarankan untuk memperkuat pengendalian biaya operasional agar biaya tetap dan biaya variabel tidak melebihi proyeksi. Perusahaan juga perlu meningkatkan strategi pemasaran kepada pelanggan industri melalui portofolio pekerjaan, digital marketing, katalog kemampuan mesin, dan kerja sama dengan perusahaan manufaktur di kawasan Bekasi dan sekitarnya. Selain itu, perusahaan perlu menerapkan pencatatan keuangan berbasis teknologi informasi agar data penjualan, biaya produksi, persediaan bahan, penyusutan, dan arus kas dapat dipantau secara lebih akurat.

Dari sisi operasional, perusahaan perlu menyusun jadwal pemeliharaan mesin, meningkatkan pelatihan operator, dan memperkuat quality control agar kualitas produk tetap konsisten. Dari sisi lingkungan, perusahaan disarankan untuk membuat dokumentasi pengelolaan limbah secara lebih tertib, terutama untuk oli, coolant, majun, dan limbah terkontaminasi lainnya. Penelitian selanjutnya disarankan menambahkan analisis sensitivitas dan risiko terhadap perubahan harga bahan baku, penurunan volume order, kenaikan biaya tenaga kerja, dan perubahan tingkat diskonto agar keputusan investasi menjadi lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah Hasan, A., Rohman, A., Raya Telang, J., Kamal, K., Bangkalan, K., Timur, J., & Penulis, K. (2024). PT. Media Akademik Publisher Studi Kelayakan Bisnis Dalam Pengembangan Umkm Di Indonesia. *JMA*, 2(6), 3031–5220. <https://doi.org/10.62281>
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Bekasi. (2024). Direktori Industri Manufaktur Kabupaten Bekasi 2024. <https://bekasikab.bps.go.id/id/publication/2025/01/13/943f76933dd11beb98139d04/direktori-industri-manufaktur-kabupaten-bekasi-2024>
- Efendi, R. P., Rinjani, S. P., Saputra, H. B., Sari, D. N., Naufan, H. A., Arifian, W., & Nugroho, R. H. (2025). Studi Kelayakan Bisnis sebagai Instrumen Penentu Keberhasilan UMKM dan Startup di Surabaya: Analisis Ruang Lingkup dan Penerapannya. *Journal of Micro, Small and Medium Enterprises*, 2(1), 11. <https://doi.org/10.47134/umkm.v2i1.775>
- Hartanto, H., & Akhmad, K. A. (2024). Analisis kelayakan bisnis UMKM Peyek Mbok Tun. *Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains dan Teknologi*, 4(1), 44–52. <https://ojs.udb.ac.id/HUBISINTEK/article/view/3478>
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). *Operations management: Sustainability and supply chain management* (13th ed.). Pearson. https://www.pearson.com/nl/en_NL/higher-education/subject-catalogue/decision-science/Heizer-Operations-management-sypply-chain-management-13e.html
- Kasmir, & Jakfar. (2020). *Studi kelayakan bisnis (edisi revisi)*. Kencana Prenadamedia Group. <https://books.google.co.id/books?hl=id&id=oQRBDwAAQBAJ&printsec=copyright>
- Khamaludin, K., Juhara, S., & Sodikin, S. (2019). Studi Kelayakan Bisnis Bengkel Bubut Cipta Teknik Mandiri (Studi Kasus di Perumnas Tangerang Banten). *UNISTEK*, 6(1), 1–6. <https://doi.org/10.33592/UNISTEK.V6I1.164>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson. https://books.google.com/books/about/Marketing_Management.html?id=UbfwtwEACAAJ
- Nurdialy, M., Widyasari, R. A. H. E., Devy, & Widodo, G. (2023). Financial Feasibility Analysis of Product Modification Cinnamon Java Roll as an Alternative to Sweet Snacks for People with

Diabetes mellitus. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 1187(1).
<https://doi.org/10.1088/1755-1315/1187/1/012035>

Permata Sari, W., Jurnal, H., & Nicholas Obadja, N. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kue Bangkit Kenanga Ditinjau dari Aspek Pemasaran dan Manajemen (Vol. 11, Issue 1).

Robbins, S. P., & Coulter, M. (2020). Management (15th ed., Global edition). Pearson.
https://books.google.com/books/about/Management_Global_Edition.html?hl=id&id=r78oEAA-AQBAJ

Sausan, N., Fili, A., Natasya, A., Negeri, U. I., & Utara, S. (2025). Overview studi kelayakan bisnis. Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen, 3(2), 382–389.
<https://doi.org/10.61722/jiem.v3i2.3858>

Savitri, D. A., Herlina, H., & Novijanto, N. (2021). Financial Feasibility Analysis of Chocolate Spread with Coconut Ingredients as Agroindustrial Product. Journal La Bisecoman, 2(2), 14–24.
<https://doi.org/10.37899/JOURNALLABISECOMAN.V2I2.353>

Yuliati, K., Hamzah, R. S., & Hamzah, B. (2022). Feasibility study on indigenous confectionery business: The case of gulo puan industries. Economia Agro-Alimentare, 24(1).
<https://doi.org/10.3280/ecag2022oa12375>