



Studi Kelayakan Pembayaran Shopee Paylater pada Online Shop Senantiasa



Ni Nyoman Trisna Nuriani¹, Wayan Ardani², Ni Made Widani³

^{1,2,3}Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mahendradatta, Indonesia

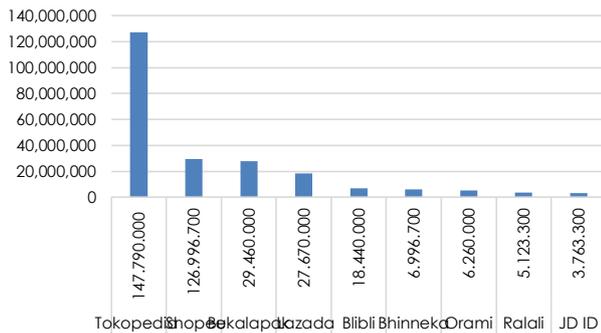
Email: trisanuriani51@gmail.com

Article Info	Abstract
Article History Received: 2022-06-15 Revised: 2022-07-22 Published: 2022-08-06 Keywords: Shopee Paylater; Feasibility Study; Online Shop.	Feasibility studies are very important to be carried out on an ongoing business as a benchmark whether this business is feasible or not, and of course to avoid large losses caused by business failures. , and the eligibility of the Online Shop Always. This research was carried out using a descriptive-quantitative analysis method with the subject of Online Shop Always and the Eligibility Object of Shopee Paylater Payments. Methods of collecting data were interview techniques and documentation techniques. This study used an analysis of two aspects, namely non-financial aspects and financial aspects. Non-financial aspects in the form of legal aspects, marketing aspects, technical aspects, and management aspects. Shopee Paylater for users While the financial aspects use the Payback Period (PP) method, Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Internal Rate of Return (IRR), Average Rate of Return (ARR) and also by calculating the installment costs. From the results of this study, it was found that the feasibility of the Online Shop business from the marketing aspect, technical aspect and management aspect was declared feasible, because most of the business assessment criteria used were met, but from the legal aspect it was declared unfit because it did not have any business license. Judging from the financial aspect of the Online Shop business, it is always declared feasible because it meets all the criteria in the feasibility requirements of a business.
Artikel Info Sejarah Artikel Diterima: 2022-06-15 Direvisi: 2022-07-22 Dipublikasi: 2022-08-06 Kata kunci: Shopee Paylater; Studi Kelayakan; Online Shop.	Abstrak Studi Kelayakan sangat penting dilakukan pada suatu usaha yang sedang berjalan sebagai tolak ukur apakah usaha ini layak dijalankan atau tidak, dan tentunya untuk menghindari adanya kerugian besar yang disebabkan oleh kegagalan usaha. Dilaksanakannya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan dari pembayaran Shopee Paylater pada Online Shop Senantiasa, dan kelayakan dari Online Shop Senantiasa itu. Penelitian ini dilaksanakan dengan metode analisis deskriptif-kuantitatif dengan subjek Online Shop Senantiasa dan Objek kelayakan Pembayaran Shopee Paylater. Metode pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara dan teknik dokumentasi Penelitian ini menggunakan analisis dari dua aspek yaitu aspek non finansial dan aspek finansial. Aspek non finansial berupa aspek hukum, aspek pemasaran, aspek teknik, dan aspek manajemen. Shopee Paylater bagi pengguna Sedang aspek finansial menggunakan metode Payback Periode (PP), Net Present Value (NPV), Profitability Indeks (PI), Internal Rate of Return (IRR), Average Rate of Return (ARR) dan juga dengan menghitung biaya cicilan. Dari hasil penelitian ini didapatkan hasil kelayakan usaha Online Shop Senantiasa dari aspek pemasaran, aspek teknik dan aspek manajemen dinyatakan layak, karena sebagian besar kriteria penilaian usaha yang digunakan terpenuhi, namun dari aspek hukum dinyatakan tidak layak dikarenakan belum mempunyai ijin usaha apapun. Ditinjau dari aspek finansial usaha Online Shop Senantiasa dinyatakan layak karena memenuhi seluruh kriteria yang ada dalam persyaratan kelayakan sebuah usaha.

I. PENDAHULUAN

Di era yang serba digital seperti ini, pengguna tentu sudah tidak asing lagi jika mendengar kata marketplace, dengan memanfaatkan marketplace, maka seseorang dapat berbelanja hanya dengan satu klik saja bahkan di mana pun mereka berada, hadirnya fitur *Paylater* membuat transaksi *online* lebih efisien. Baik dari segi persyaratan, pendaftaran, dan proses pengaktifan yang bisa dikatakan mudah menjadikan *Paylater* sebagai sistem pembayaran lebih diminati masyarakat. Oleh sebab itu, saat ini ada perusahaan *e-commerce* di Indonesia yang membuka layanan *Paylater* untuk pengajuan cicilan. Salah satu di antaranya adalah aplikasi Shopee. *Shopee Paylater* adalah jasa pinjam meminjam berbasis inovasi data dalam bentuk saldo secara langsung melalui tahapan sebagaimana tertuang dalam POJK No. 77/2016,

jasa ini di- berikan oleh Shopee yang digunakan sebagai strategi pembayaran saat berbelanja di *e-commerce* pada aplikasi Shopee. Jasa ini diberikan oleh Shopee yang digunakan sebagai strategi cicilan saat ber- belanja di *e-commerce* pada aplikasi Shopee, salah satu *seller* Shopee aktif adalah *Senantiasa*, *Senantiasa* merupakan *seller* yang menjual pakaian wanita dengan tema *resortwear* dan sudah menjadi *star seller*, penulis memutuskan untuk mengangkat judul "Analisis Studi Kelayakan Pembayaran Shopee *Paylater* pada Online Shop *Senantiasa*", agar dapat mengetahui kelayakan pada *seller* *senantiasa* dalam menjalankan sebuah bisnis, jika ditinjau dari aspek-asek studi kelayakan bisnis yaitu aspek pemasaran, hukum, keuangan, teknis dan manajemen.



Gambar 1. Jumlah Pengunjung Marketplace
Sumber: <https://lifestyle.kontan.co.id>

Marketplace merupakan media online berbasis internet (web based) tempat melakukan kegiatan bisnis dan transaksi antara pembeli dan penjual, pembeli dapat mencari supplier sebanyak mungkin dengan kriteria yang diinginkan, sehingga memperoleh sesuai harga pasar, sedangkan bagi supplier/penjual dapat mengetahui perusahaan-perusahaan yang membutuhkan produk/jasa mereka (Opiida, 2014). Novaldy dan Yan (2012) menyatakan penerapan aplikasi *E-marketplace* membuat corak baru dari bentuk layanan *E-marketplace* yang sudah ada seperti dengan saat ini. Farid (2012) menggambarkan tujuan membangun sebuah *e-marketplace* sebagai sebuah tempat dimana para *developer* dapat memasarkan produk perangkat lunaknya secara luas.

II. METODE PENELITIAN

Data Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, metode pengumpulan data primer dilakukan dengan teknik wawancara. Sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen perusahaan yang diperlukan dalam penelitian, Teknik analisis data merupakan cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengolah data yang telah diperoleh mengenai objek yang diteliti. Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif, pengolahan data kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek-aspek non finansial yang meliputi aspek pasar dan pemasaran, serta aspek ekonomi dan sosial dalam bentuk uraian deskriptif, tabel, atau gambar untuk memudahkan pemahaman, sedangkan pengolahan data kuantitatif dilakukan untuk menganalisis aspek finansial dengan menghitung *payback period* (PP), *net present value* (NPV), *profitability index* (PI), *internal rate of return* (IRR), dan *average rate of return* (ARR).

Tempat dan Waktu penelitian di lakukan pada Jl. Surapati No.126, Kp. Baru, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng, Bali 81114, Waktu:26 Maret 2022, Sampel menurut Sugiyono, (2016:118) sampel ialah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dipunyai oleh populasi tersebut, menurut Sugiyono,

(2016:81) sampel ialah bagian dari populasi yang menjadi sumber data dalam penelitian, dimana populasi merupakan bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Teknik sampling menurut Sugiyono, (2017:81) ialah teknik pengambilan sampel, untuk menentukan sampel yang akan digunakan. Dalam penentuan jumlah sampel yang digunakan Sugiyono, (2017:91) menyarankan tentang ukuran sampel untuk penelitian sebagai berikut:

- Ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai dengan 500.
- Bila sampel dibagi dalam kategori maka jumlah anggota sampel setiap kategori minimal 30.

Dari penjelasan diatas ukuran sample yang layak dalam suatu penelitian adalah 30 sapai 500, maka dari itu penulis mengambil 50 orang sebagai sampel penelitian.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

- Hasil Analisa Kepuasan Terhadap fitur Shopee Paylater.

Dalam Hal ini peneliti sudah melakukan wawan-cara kepada 50 orang pengguna dari Shopee Paylater mengenai kepuasan dalam menggunakan fitur Shopee Paylater, kepada 50 orang sample peneliti memberikan beberapa pertanyaan yaitu:

- Apakah fitur Shopee Paylater mudah untuk digunakan?
- Apakah fitur Shopee Paylater membantu anda?
- Apakah Shopee Paylater dapat di andalkan sebagai alat transaksi pembayaran?
- Adakah keraguan untuk menggunakan Shopee Paylater?
- Apakah anda puas menggunakan Shopee Paylater?
- Apa saja yang masih menjadi kelemahan Shopee Paylater menurut anda?

Dari beberapa pertanyaan diatas, semua pengguna merasa sangat terbantu dengan adanya fitur Shopee Paylater dari Shopee, menurut sample untuk dapat menggunakan fitur ini juga sangat mudah, dapat memilih tanggal jatuh tempo juga merupakan salah satu kemudahan yang ada pada Shopee Paylater, 35 orang dari 50 orang sample mengatakan dapat mengandalkan Shopee Paylater sebagai alat transaksi pembayaran, 15 orang lainnya berpendapat bahwa tidak selalu menggunakan atau tidak meng-andalkan Shopee Paylater sebagai alat transaksi karena menurut mereka Shopee Paylater itu digunakan untuk membeli sesuatu yang mendesak, semua sample menjawab bahwa mereka puas dengan fitur Shopee Paylater. Bagi Online Shop Senantiasa, penggunaan metode pembayaran ini memberikan keuntungan karena proses penyelesaian transaksi oleh konsumen menjadi

lebih cepat. Peluang konsumen hit and run menjadi lebih kecil, banyaknya langkah pembayaran memberikan peluang bagi konsumen untuk menunda pembayaran hingga tak menyelesaikan transaksinya.

2. Analisis dan Pembahasan

Penelitian dari Online Shop ditinjau dari beberapa aspek, yaitu Aspek Hukum, Aspek Pasar, Aspek Teknis, Aspek Manajemen dan Aspek Keuangan. Berikut pemaparan dari beberapa aspek pembayaran Shopee Paylater pada Online Shop Senantiasia:

a) Aspek Hukum

Hasil dari penelitian membuktikan bahwa Online Shop Senantiasia tidak memiliki surat izin sama sekali dalam berjalannya usaha tersebut, maka Online Shop Senantiasia tidak memiliki perlindungan hukum bagi usahanya dikarenakan usaha yang berjalan secara online, dengan demikian Online Shop Senantiasia tidak layak dijalankan dari aspek hukum yang disediakan. Sedangkan Aspek Hukum pada Shopee Paylater Shopee Paylater sudah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan sehingga aman aman untuk digunakan sebagai alat transaksi, di Indonesia juga terdapat beberapa peraturan yang mengatur tentang perjanjian, perlindungan konsumen, transaksi elektronik, perdagangan melalui system elektronik yang dapat melindungi konsumen dan pihak shopee itu sendiri, diantaranya adalah:

- 1) Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Informasi dan Transaksi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 58, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4843).
- 2) Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 45, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5512).
- 3) Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 Tentang Perdagangan

Dari semua peraturan perundang-undangan dan sudah terdaftarnya Shopee Paylater pada OJK, maka Shopee Paylater dinyatakan layak dan aman untuk digunakan sebagai alat transaksi, karena sudah diatur dalam perundang-undangan yang berlaku dan juga sudah memenuhi syarat sebagai sarana pinjaman online yang legal.

b) Aspek Pemasaran

Ada beberapa Aspek pemasaran yang juga diteliti oleh penulis pada Online Shop Senantiasia, diketahui bahwa Online Shop Senantiasia memenuhi 5 syarat dalam pemasaran, yaitu:

- 1) Tersedianya pangsa pasar ditandai dengan terjualnya produk dari Online

Shop Senantiasia. Pangsa pasar merupakan bagian pasar yang dapat digapai suatu usaha dengan cara memenuhi keseluruhan permintaan suatu produk di kalangan masyarakat sesuai dengan golongan jenis kelamin, umur, pendidikan, status sosial dan juga tingkat pendapatannya. Pangsa pasar juga menjadi indikator dalam peningkatan atau perkembangan suatu usaha. Usaha Online Shop Senantiasia termasuk usaha yang bisa dibidang memiliki peningkatan penjualan yang sangat baik dalam waktu satu tahun terakhir.

- 2) Produk yang dihasilkan memiliki ciri khas sehingga memiliki keunggulan dari pada produk yang lainnya. Online Shop Senantiasia selalu mengeluarkan produk jika sudah dirasa penjualan mulai menurun, dan produk-produk yang diluncurkan selalu memiliki konsep sendiri, dan tentunya memiliki ciri khas yang dapat membedakan produk dari Online Shop Senantiasia, seperti salah satunya adalah selalu mengeluarkan produk pada kain jumputan yang merupakan salah satu jenis batik khas Indonesia, dengan berbagai motif dan disemua desain produknya.
- 3) Harga jual yang ditawarkan dapat menjangkau semua kalangan dan memiliki harga yang stabil. Online Shop Senantiasia memiliki harga jual yang tidak terlalu tinggi dibandingkan dengan produk resortwear lainnya, dan memiliki range harga yang stabil, dan harga dari produk Online Shop Senantiasia sendiri berbeda-beda sesuai ukuran
- 4) Pelayanan kepada konsumen dilakukan secara efektif untuk menambah daya jual produk. Online Shop Senantiasia, mendapatkan 72% performa chat pada Shopee yang artinya respond an pelayanan dari Online Shop Senantiasia kepada konsumen termasuk baik, pelayanan yang baik pada konsumen membuat konsumen nyaman saat memilih-milih produk yang ditawarkan.

Selain kriteria di atas, Pertimbangan lain dalam aspek pemasaran meliputi:

- 1) Sisi permintaan (sisi permintaan produk masih tinggi dan cenderung meningkat). Online Shop Senantiasia memiliki peminat produk yang cukup tinggi, karena setiap bulannya Online Shop Senantiasia dapat menjual kurang lebih 200 produk, dengan desain, kain yang berbeda, dan juga ada beberapa konsumen yang memesan untuk ukuran yang mereka inginkan.
- 2) Sisi Penawaran (Usaha belum menjenuhkan). Dalam mempertahankan usahanya Online Shop Senantiasia selalu

mengeluarkan inovasi-inovasi baik dari pelayanan, desain, dan bahan yang disediakan untuk meminimalisir kemungkinan konsumen jenuh atau bosan dengan produk yang telah disediakan oleh Online Shop Senantiasa.

Dari pemaparan diatas Online Shop Senantiasa memiliki Aspek pemasaran yang baik dan sudah memenuhi kriteria dari pemasaran, maka dari itu Online Shop Senantiasa dinyatakan layak pada aspek pemasaran dari produk-produknya.

c) Aspek Teknis

Penelitian Aspek Teknis dilakukan untuk memastikan apakah proses produksi secara teknis dan pengoprasian Online Shop Senantiasa sudah berjalan dengan baik atau tidak. Apabila aspek teknis tidak dianalisis dengan benar maka akan berdampak fatal terhadap perkembangan usaha. Aspek Teknis juga merupakan investasi fisik dalam suatu usaha untuk kedepannya, dalam aspek teknis terdapat beberapa faktor-faktor yang berkaitan dengan teknis suatu perusahaan, untuk mengetahui analisis kelayakan Aspek Teknis pada Online Shop Senantiasa dapat dilakukan analisis dari beberapa faktor seperti:

1) Lokasi Usaha

Lokasi usaha merupakan hal yang penting bagi suatu usaha dalam menentukan seperti apa usaha tersebut berjalan untuk kedepannya, lokasi yang tepat dapat mempengaruhi aspek keuangan dan juga tentunya kemudahan bagi pembeli untuk mencari lokasi dari penjual.

2) Ketersediaan barang mentah

Pada Online Shop Senantiasa barang mentah disini adalah kain dan accessories yang digunakan pada produk, untuk kain sendiri Online Shop Senantiasa memesan secara online kepada supplier kain. Untuk accessories sendiri dipesan juga secara online sama seperti kain yang dibutuhkan akan dikirim langsung ke rumah pemilik.

3) Pasar yang dituju

Terdapat beberapa kategori untuk menentukan pasar yang dituju seperti jenis kelamin, umur, status sosial dan jenis pendidikan. Online Shop Senantiasa sendiri memiliki target perempuan remaja hingga dewasa yang menggunakan aplikasi Shopee untuk mencari kebutuhan mereka seperti pakaian dan sebagainya, untuk menggunakan Shopee Paylater dibutuhkan untuk memberitahukan pendapatan jadi untuk menggunakan Shopee Paylater hanya dapat digunakan untuk yang sudah bekerja dan memiliki KTP.

4) Tenaga Listrik

Tempat usaha Online Shop Senantiasa adalah rumah dari pemiliknya sendiri, dan masih berada di Kota bukan pedesaan, jadi sudah mendapat aliran listrik dan tidak menjadi masalah dalam memproses pesanan dari konsumen.

5) Supply Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang berkualitas merupakan tenaga kerja yang memiliki keahlian pada bidang yang diperlukan, karena keberadaan Online Shop Senantiasa yang berada di Kota memudahkan untuk mencari tenaga kerja yang dapat menggunakan laptop untuk menerima pesanan secara online, untuk quality control sendiri dicari yang memang bersekolah dibidang tata busana.

Dari keterangan diatas dapat dinyatakan bahwa Online Shop Senantiasa layak pada aspek teknis, karena dapat memenuhi syarat-syarat pada aspek teknis.

d) Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan pada Online Shop Senantiasa dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya tingkat pengembalian investasi. Kelayakan investasi dianalisis dengan melakukan perhitungan Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitabilitas Indeks (PI), Internal Rate Of Return (IRR), dan Average Rate Of Return (ARR). Dengan rincian modal sebagai berikut:

Tabel 1. Rincian Modal Awal

Jenis	Jumlah
Kain + Ongkir Kain	Rp 2,648,000
Jahit	Rp 4,547,000
Operasional	Rp 2,342,490
Aksesories	Rp 3,054,000
Endorsment	Rp 4,718,950
Total Aktiva	Rp 17,310,440

Sumber: Data Primer diolah 2022

Tabel tersebut menunjukkan jumlah investasi yang dikeluarkan Online Shop Senantiasa untuk proses pembuatan usahanya. Modal usaha didapatkan dari modal pribadi, jangka waktu pengemalian investasi ditargetkan selama 5 bulan, dan berikut analisis aliran kas selama 10 bulan dari bulan Juli 2021 sampai dengan April 2022 karena sebelumnya belum ada pemisahan antara keuangan usaha dan pribadi.

Tabel 2. Aliran Kas Juli 2021-April 2022

Keterangan	Juli 2021- Desember 2021	Januari 2022- April 2022
Pendapatan	Rp 276,123,994	Rp 168,524,979
Pengeluaran	Rp 157,508,105	Rp 134,266,224
Laba Kotor	Rp 118,615,889	Rp 34,258,755
Laba Bersih	Rp 40,234,586	Rp 19,992,380

Sumber: Data Primer diolah 2022

Dalam menganalisis kelayakan investasi pengembangan usaha Online Shop Senantiasa menggunakan kriteria investasi seperti Payback Periode (PP), Net Present Value (NPV), Portability Index (PI), Internal Rate of Return (IRR), Average Rate of Return (ARR). Dan hasil analisis pada tabel berikut:

Tabel 3. Rekapitulasi Penghitungan Kelayakan Investasi

Uraian	Hasil
Payback Period	5
Net Present Value	Rp 35,776,505
Portability Index	3.06
Internal Rate of Return	76%
Average Rate of Return	232%

Sumber: Data Primer diolah 2022

Adapun pemaparan dari perhitungan kriteria investasi yang digunakan adalah sebagai berikut:

1) Payback Period

Pada tabel 4.4 menunjukkan bahwa jumlah proceeds pada Juli 2021 karena laba yang diperoleh tidak terlalu tinggi, jadi Online Shop Senantiasa hanya mampu membayar Rp. 2000.000 saja, namun untuk 4 bulan setelahnya Online Shop Senantiasa konsisten membayar sebesar Rp. 4000.000 hingga dapat mengembalikan bahkan melebihi pinjaman, sudah sesuai dengan keinginan dari pemilik Online shop senantiasa yaitu *payback periode* dapat dilakukan dalam waktu 5 bulan.

Tabel 4. Perhitungan Payback Period

Uraian	Perhitungan PP
Total Investasi	Rp 17,310,440
Procced Juli 2021	Rp 2,000,000
Sisa	Rp 15,310,440
Procced Agustus 2021	Rp 4,000,000
Sisa	Rp 11,310,440
Procced September 2021	Rp 4,000,000
Sisa	Rp 7,310,440
Procced Oktober 2021	Rp 4,000,000
Sisa	Rp 3,310,440
Procced November 2021	Rp 4,000,000
Kelebihan pengembalian investasi	Rp 689,560

Sumber: Data Primer diolah 2022

Maka nilai ini dinyatakan lebih sepadan dengan umur maksimal proyek yang ditetapkan selama 5 bulan. Sehingga layak untuk terus dikembangkan.

2) Net Present Value

Tabel 5. Penghitungan Net Present Value

Periode	Procced	DF 10%	PV Procced
Juli-Desember 2021	Rp 40,234,586	0.909	Rp 36,573,239
Januari-April 2022	Rp 19,992,380	0.826	Rp 16,513,706

2022	Jumlah PV	Rp 53,086,945
------	-----------	---------------

Sumber: Data Primer diolah 2022

Dengan asumsi bunga 10%, hasil perhitungan menunjukkan jumlah Present Value kas bersih sebesar Rp 53.086.945 dan nilai investasi awal sebesar Rp. 17.310.440 sehingga nilai NPV Sebesar Rp. 53.086.945 -Rp. 17.310.440 yaitu menghasilkan Net Present Valuen (NPV) Positif sebesar Rp 35,776,505. Hal ini menunjukkan nilai NPV lebih besar dari 0 (NPV > 0). Oleh karena itu usaha Online Shop Senantiasa layak untuk terus dikembangkan.

3) Portability Index

$$\begin{aligned} \text{Portability Index} &= \frac{\text{Present Value Kas Masuk}}{\text{Jumlah Investasi}} \\ &= \frac{\text{Rp. 53.086.945}}{\text{Rp. 17.310.440}} \\ &= 3.06 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan menunjukkan *Portability Index* lebih besar dari satu (PI > 1) yaitu 3.06, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dilihat dari nilai *Portability Index* Online Shop Senantiasa layak untuk terus dikembangkan.

4) Internal Rate Of Return

Tabel 6. Penghitungan Internal Rate of Return

Periode	Procced	DF 15%	PV Kas Bersih
Juli-Desember 2021	Rp 36,573,239	0.6250	Rp 22,858,274
Januari-April 2022	Rp 16,513,706	0.3906	Rp 6,450,254
	IRR		Rp 29,308,528

Sumber: Data Primer diolah 2022

$$\begin{aligned} IRR &= i1 + \frac{NPV1}{NPV1 - NPV2} (i2 - i1) \\ IRR &= 10\% + \frac{\text{Rp } 35,776,505}{\text{Rp } 53,086,945 - \text{Rp } 29,308,528} \times (15\% - 10\%) \\ &= 0.10 + 1.504 \times 0.05 \\ &= 0.17 \\ &= 76\% \end{aligned}$$

Hasil dari perhitungan diatas menunjukkan Internal Rate Of Return (IRR) 15% lebih besar dari tingkat suku bunga 10% sehingga, dari nilai IRR usaha Online Shop Senantiasa layak untuk di dikembangkan.

5) Average Rate of Return

$$ARR = \frac{\text{Jumlah EAT}}{\text{Investasi}} \times 100\%$$

$$ARR = \frac{\text{Rp. 60.226.966}}{\text{Rp. 17.310.440}} \times 100\%$$

$$ARR = 348\%$$

Nilai rata rata Average Rate of Return (ARR) untuk usaha Online Shop Senantiasa adalah 348%. Artinya keuntungan yang diperoleh lebih tinggi dari keuntungan yang diinginkan sehingga dari perhitungan ARR usaha tersebut layak untuk kembangkan. Aspek Keuangan pada Marketplace Shopee pada fitur Shopee Paylater bertujuan untuk mengetahui berapa hasil penjualan yang akan diterima seller dari Marketplace Shopee. Pada Online Shop Senantiasa sendiri termasuk pada katagori A dan sebagai Star Seller, sebagai star seller Online Shop mendapatkan keuntungan yaitu mendapat mendapatkan exposure dan lebih diprioritas-kan oleh Shopee agar ditemukan pembeli.

Tabel 7. Penghitungan Pendapatan setelah Dipotong biaya Admin

Harga Produk Setala Top	Rp. 125.000
Biaya Admin (%)	3,2%
Biaya Admin	Rp. 4000
Biaya Penanganan (%)	1%
Biaya Penanganan	Rp. 1.250
Uang yang Diterima	Rp. 119.750

Sumber: Data Primer diolah 2022

Jadi pada Online Shop Senantiasa jika mendapatkan pesanan produk Setala top yang memiliki harga Rp. 125.000 untuk ukuran S-M dengan warna lilac pendapatan yang akan didapatkan oleh Online Shop Senantiasa adalah sebesar Rp.119.750. Biaya yang harus dibayarkan konsumen setiap bulannya jika membeli produk setala top dengan menggunakan Shopee Paylater adalah:

Harga Setala Top : Rp. 125.000
Bunga : 2,95%
Biaya Penanganan : 1%

Rumus Penghitungan cicilan Pokok Hutang x Bunga + Biaya Penanganan.

Tabel 8. Biaya cicilan pengguna Shopee Paylater

Bunga Cicilan 1 Bulan	Rp. 125.000 x 2,95%) + (Rp. 125.000 x 1% Bunga per bulan : Rp. 4.937 Jadi, total pengembalian Shopee Paylater sebesar Rp. 125.000 + 4.937 + Rp. 1.250 = Rp. 131.187
Bunga Cicilan 3 Bulan	Rp. 125.000 x 2,95% + Rp. 1.250

Bunga Cicilan 3 Bulan	Total Bunga : Rp. 4.937 x 3 = Rp. 14.811 Jadi, total pengembalian Shopee Paylater sebesar Rp. 125.000 + Rp. 14.811 + Rp. 1.250 = Rp. 141.061 Jadi, angsuran Shopee Paylater Anda sebesar Rp. 141.061 : 3 = Rp. 47.020 per bulan
Bunga Cicilan 6 Bulan	Rp. 125.000 x 2,95% + Rp. 1.250 Total Bunga : Rp. 4.937 x 6 = Rp. 29.622 Jadi, total pengembalian Shopee Paylater sebesar Rp. 125.000 + Rp. 29.622 + Rp. 1.250 = Rp. 155.827 Jadi, angsuran Shopee Paylater Anda sebesar Rp. 155.827 : 6 = Rp. 25.978 per bulan
Bunga Cicilan 12 Bulan	Bunga SPaylater 12 bulan Rp. 125.000 x 2,95% + Rp. 1.250 Total Bunga : Rp. 4.937 x 12 = Rp. 59.244 Jadi, total pengembalian Shopee Paylater sebesar Rp. 125.000+ Rp. 59.244 + Rp. 1.250 = Rp. 185.494 Jadi, angsuran Shopee Paylater Anda sebesar Rp. 185.494 : 12 = Rp. 15.457 per bulan

Tabel diatas menjelaskan bagaimana penghitungan bunga dari cicilan Shopee Paylater sesuai dengan jangka waktu pengembalian namun jika membayar cicilan melebihi tanggal jatuh tempo maka pihak Shopee akan mengenakan denda sebesar 5%, jika setiap bulannya harus membayar Rp. 15.457 jika terlambat membayar jumlah yang harus dibayar adalah:

$$\text{Jumlah Denda} = \text{Rp. 15.457} \times 5\% = \text{Rp. 16.229}$$

Jumlah denda tersebut akan terus bertambah jika setiap bulannya cicilan tidak dibayarkan, untuk Shopee Paylater terhadap penjual sendiri hanya dipotong biaya admin dan penjual tidak dibayar dengan sistem cicilan namun langsung dibayarkan sesuai biaya penjualan setelah dipotong biaya admin.

e) Aspek Manajemen

Aspek manajemen memiliki peran dalam pembangunan sebuah usaha dan sistem operasi usaha untuk melihat kelancaran dan keberhasilannya, online Shop Senantiasa perlu melakukan analisa dalam aspek manajemen untuk menentukan apakah manajemen operasional yang dilaksanakan sudah memenuhi kriteria dalam aspek manajemen yang tersedia seperti analisa jabatan, analisa beban kerja dan analisa struktur organisasi. Analisa dari aspek manajemen dapat membantu kelancaran dalam suatu usaha, sering sekali dalam pembuatan usaha mengabaikan analisa dalam aspek manajemen dikarenakan dianggap tidak penting, namun analisa dalam aspek manajemen dapat menentukan perkembangan

yang baik dalam berjalannya suatu usaha. Berjalannya suatu usaha atau organisasi pada dasarnya akan memerlukan yang dinamakan manajemen, manajemen dibuat untuk meng-atur atau mengawasi setiap kegiatan agar tidak keluar dari ketentuan yang ada. Berikut kriteria analisis Aspek Manajemen Online Shop Senan-tiasa:

1) Struktur organisasi sesuai dengan jenis usaha

Struktur organisasi merupakan hal yang wajib ada dalam sebuah usaha tanpa terkecuali, walaupun dalam usaha kecil struktur organisasi harus dibuat guna menentukan jabatan dan tanggung jawab karyawan didalamnya, struktur organisasi juga menentukan jenis usaha apa yang sedang dijalankan.

2) Tugas dan Tanggung jawab dilaksanakan dengan baik

Online Shop Senantiasia mengklasifikasi tugas dan tanggung jawab masing-masing departemen dari struktur organisasi di atas seperti:

a. Owner

Owner memiliki tugas dalam mengawasi secara langsung berjalannya usaha tersebut, mengatur tenaga kerja agar bekerja dengan efektif, membuat desain-desain terbaru sebagai inovasi produk dan mengatur keuangan yang ada.

b. Admin

Admin memiliki tugas untuk menerima pesanan dari Shopee, lalu memastikan bahwa stock bahan dan aksesoris masih tersedia.

c. Quality Control

Quality control memiliki tugas untuk mengecek kelengkapan aksesoris pada sebuah produk, memastikan produk

dinyatakan usaha Online Shop Senantiasia Layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

2. Ditinjau dari aspek finansial yang dianalisis melalui metode Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Profitabilitas Indeks (PI), Internal Rate of Return (IRR), dan Average Rate of Return (ARR), usaha Online Shop Senantiasia dinyatakan layak untuk dijalankan dan terus dikembangkan. Ini dikarenakan nilai Payback Period memerlukan waktu 5 bulan sesuai yang diinginkan pemilik walaupun tidak ada penetapan nilai maksimum proyek pada awal pembuatan usaha, NPV bernilai positif yaitu berjumlah Rp. 53.086.945, hasil hitungan $PI > 1$, yaitu 3.06, nilai IRR nya 76% > nilai bunga yang berlaku yakni 10% dan nilai $ARR > 348\%$ > dari 100% maka investasinya layak untuk diteruskan. Sehingga dari segi aspek finansial dan nonfinansial usaha Online Shop Senantiasia dinyatakan layak untuk dikembangkan.

B. Saran

Dalam analisis aspek finansial dan non finansial usaha Online Shop Senantiasia dikatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan, namun perlu adanya beberapa perubahan dan peningkatan untuk memaksimalkan profit usaha dari Online Shop Senantiasia sebagai berikut:

1. Membuat surat ijin usaha sesuai dengan aspek hukum yang tersedia, sehingga Tutmang's Bar and Kitchen mempunyai perlindungan hukum dikala ada masalah yang terjadi kedepanya.
2. Segera membuka Offline Shop agar lebih meningkatkan pemasaran produk, dan konsumen dapat memilih dengan datang ke offline store dan mencoba pakaian apakah cocok atau tidak, sehingga meminimalisir kekecewaan dari konsumen.
3. Melakukan pembukuan yang lebih terinci sehingga dapat diketahui dengan jelas alur kas yang masuk maupun keluar untuk mengetahui dengan pasti baik laba maupun rugi perusahaan.

DAFTAR RUJUKAN

- Ardani, W. (2022). Dasar-Dasar Manajemen (Chapter 9). Manajemen Ideas: Teori dan Penerapannya: CV. MEDIA SAINS INDONESIA, Jawa Barat.
- Darmawan, A.; Fatmah, B.; Bima, C.; Imam, S. W.; Fakhruddin, I. (2020). Studi Kelayakan Bisnis. Purwokerto : UM Purwokerto Press.
- Husnan, S., & Suwarsono, M. (2014). Studi kelayakan proyek bisnis. Unit penerbit UPP STIM YKPN, Yogyakarta.

IV. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan yang dilakukan, maka dapat disimpulkan kelayakan usaha Online Shop Senantiasia sebagai berikut:

1. Ditinjau dari aspek non finansial Online Shop Senantiasia dalam aspek Hukum belum memenuhi syarat dalam pembuatan usaha dikarenakan belum mengetahui ijin-ijin apa saja yang harus dipenuhi, namun Online Shop Senantiasia akan mengurus ijin disaat sudah membuka offline shop dalam waktu dekat. Dalam aspek pemasaran dapat disimpulkan Online Shop Senantiasia memenuhi seluruh kriteria yang ada, begitu juga dari aspek teknik dan aspek manajemen Online Shop Senantiasia sudah memenuhi syarat dalam menjalankan suatu usaha sehingga dapat

- Kasmir & Jakfar. (2013) Studi Kelayakan Bisnis. Edisi revisi. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kasmir & Jakfar. (2016) Studi Kelayakan Bisnis. Edisi revisi. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kotler, P. & Keller, K.L. (2012), Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi ke 12. Jakarta: Erlangga.
- Maulana, F., (2012), Aplikasi Rancang Bangun E-Marketplace Developer Center Sebagai Pusat Penjualan Perangkat Lunak, Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Opiida. (2014) Pengertian E-marketplace. Retrieved from <https://tokohalista.wordpress.com>
- Putra, N.P dan Panto, Y. J., (2012), Aplikasi E-marketplace Berbasis Web 2.0, STMIK GI MDP.
- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: PT Alfabet.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta, CV.
- James J. Cribbin, *Kepemimpinan Strategi Mengaktifkan Organisasi*, Rohmulyati Hamza, (Jakarta: Pustaka Binawa Pesindo, 1982), h. 12
- Mukhtar, *Orientasi Baru Supervisi Pendidikan* (Cet. I; Jakarta: Gaung Persada, 2009),h. 78-79
- Santoso, S, *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, Kelompok Gramedia, 2000, 214.
- Sue. Lt.Mc.Greggor, *Narrating Transformative Learning in education* (New York: Palgrave Mc.Millan, 2008) h.53
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung, Alfabeta, 2014, 93