

ABSTRAK

Dunia musik semakin populer di kalangan masyarakat banyak. Terutama bagi kalangan Mahasiswa yang ingin menjadi terkenal atau sebagai hoby. Karena selain sebagai sarana hiburan, musik juga bisa menjadikan bisnis yang cukup menjanjikan. Pada Tugas Akhir yang dilakukan ini membahas tentang Studi Kelayakan pendirian tempat rental studio musik yaitu "**Pic and Claber Studio**". Tempat rental studio musik ini rencananya akan didirikan di Jln. Dipatiukur Bandung. Pengukuran kelayakan akan dilakukan berdasarkan analisis pasar, teknik, analisis finansial dan analisis legalitas dan dampak sosial.

Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan survei terhadap kompetitor, serta menyebarkan kuesioner dengan jumlah responden 428. Teknik sampling yang digunakan adalah sampling *purposive*. Tujuan dilakukan penyebaran kuesioner untuk mengetahui karakteristik konsumen dalam menyewa studio musik yang dilihat dari segi perilaku, kemudian yang menurut konsumen penting dalam memilih studio musik, kekurangan yang dirasakan dan keinginan konsumen pada saat menyewa studio musik.

Berdasarkan analisis pasar dikatakan layak, karena memenuhi persyaratan kelayakan yaitu permintaan di masa yang akan datang terus meningkat serta terdapatnya pasar potensial sebesar 637 jam yang didapat dari perhitungan hasil rekap kuesioner. Selain itu terdapatnya pangsa pasar yang diraih sebesar 1/6 dari total permintaan pasar yang ada.

Kemudian berdasarkan analisis teknik dikatakan layak, karena faktor-faktor produksi yang diperlukan dapat terpenuhi/disediakan. Kapasitas yang tersedia dari studio musik ini adalah 420 jam/bulan. Jumlah karyawan yang tersedia sebanyak 4 orang. Ruangan studio musik ini akan didesain dengan menarik yaitu menempel poster-poster group band terkenal dan menyediakan alat musik yang cukup lengkap dan baru, serta menciptakan kenyamanan dan keamanan bagi konsumen.

Setelah itu dikatakan layak juga berdasarkan analisis finansial, karena memiliki nilai IRR (*Internal Rate of Return*) $20,14\% > MARR 11\%$. Diketahui pula bahwa pendirian studio musik ini layak berdasarkan perhitungan NPV (*Net present Value*) dan menguntungkan berdasarkan PI (*Profitability Index*), karena memiliki nilai $NPV > 0$ dan $PI > 1$. Sedangkan berdasarkan perhitungan BEP (*Break Event Point*) tempat rental studio musik ini baru akan mencapai titik impasnya pada penjualan Rp.156,751,898.65 dan mencapai *payback period* pada bulan ke 42.

Rencana pendirian tempat rental studio musik ini juga ternyata layak berdasarkan analisis Legalitas dan Dampak Sosial, karena memiliki ijin resmi dari pemerintah serta dampak positif yang cukup baik dibandingkan dengan dampak negatifnya. Untuk menghindari dampak negatif tersebut, diberikan cara agar kemungkinan yang terjadi pada dampak negatif tidak akan muncul. Secara keseluruhan proyek pendirian studio musik ini berdasarkan seluruh aspek dapat dikatakan layak.

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------|
| COVER | i |
| LEMBAR PENGESAHAN | ii |
| PERNYATAAN HASIL KARYA PRIBADI..... | iii |
| ABSTRAK | iv |
| KATA PENGANTAR DAN UCAPAN TERIMA KASIH..... | v |
| DAFTAR ISI..... | vii |
| DAFTAR TABEL..... | xi |
| DAFTAR GAMBAR | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xiv |
| BAB 1 PENDAHULUAN | |
| 1. 1 Latar Belakang Masalah..... | 1 – 1 |
| 1. 2 Identifikasi Masalah..... | 1 – 2 |
| 1. 3 Pembatasan Masalah | 1 – 2 |
| 1. 4 Perumusan Masalah | 1 – 2 |
| 1. 5 Tujuan Penelitian | 1 – 3 |
| 1. 6 Sistematika Penulisan | 1 – 3 |
| BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA | |
| 2. 1 Studi Kelayakan Proyek..... | 2 – 1 |
| 2. 1. 1 Pengertian Studi Kelayakan Proyek..... | 2 – 1 |
| 2. 1. 2 Tujuan Dilakukan Studi Kelayakan | 2 – 1 |
| 2. 1. 3 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis | 2 – 2 |
| 2. 1. 4 Aspek-aspek Studi Kelayakan | 2 – 3 |
| 2. 2 Aspek Pasar..... | 2 – 4 |
| 2. 2. 1 Definisi Pasar | 2 – 4 |
| 2. 2. 2 Permintaan dan Penawaran | 2 – 4 |
| 2. 2. 3 Bentuk Pasar | 2 – 5 |
| 2. 3 Pemasaran | 2 – 6 |

| | | |
|------------|---|--------|
| 2. 4 | Jasa | 2 – 7 |
| 2. 4. 1 | Karakteristik Jasa | 2 – 8 |
| 2. 5 | Analisis Persaingan | 2 – 8 |
| 2. 6 | Bauran Pemasaran Jasa | 2 – 8 |
| 2. 6. 1 | <i>Product</i> | 2 – 9 |
| 2. 6. 2 | <i>Price</i> | 2 – 9 |
| 2. 6. 3 | <i>Place</i> | 2 – 10 |
| 2. 6. 4 | <i>Promotion</i> | 2 – 10 |
| 2. 6. 5 | <i>People</i> | 2 – 10 |
| 2. 6. 6 | <i>Physical Evidence</i> | 2 – 10 |
| 2. 6. 7 | <i>Process</i> | 2 – 11 |
| 2. 7 | Segmentasi, <i>Targeting</i> , dan <i>Positioning</i> | 2 – 11 |
| 2. 7. 1 | Segmentasi | 2 – 11 |
| 2. 7. 1. 1 | Tujuan Badan Usaha melakukan Segmentasi | 2 – 12 |
| 2. 7. 2 | <i>Targeting</i> | 2 – 12 |
| 2. 7. 3 | <i>Positioning</i> | 2 – 13 |
| 2. 7. 3. 1 | Langkah-langkah <i>Positioning</i> | 2 – 13 |
| 2. 8 | Sikap, Perilaku dan Kepuasan Konsumen | 2 – 14 |
| 2. 9 | Aspek Teknik dan Teknologi | 2 – 15 |
| 2. 9. 1 | Manajemen Operasional | 2 – 15 |
| 2. 9. 2 | Sumber Daya Manusia | 2 – 16 |
| 2. 9. 3 | Rekrutmen, Seleksi dan Orientasi | 2 – 16 |
| 2. 10 | Aspek Finansial | 2 – 17 |
| 2. 10. 1 | Kebutuhan Dana dan Sumbernya | 2 – 17 |
| 2. 10. 2 | Laporan Keuangan | 2 – 18 |
| 2. 10. 3 | Perhitungan Depresiasi | 2 – 18 |
| 2. 10. 4 | <i>Cash Flow</i> (Aliran Kas) | 2 – 19 |
| 2. 10. 5 | Penilaian dan Pemilihan Investasi | 2 – 20 |
| 2. 10. 6 | <i>Sensitivity Analysis</i> (Analisis Kepakaan) | 2 – 23 |
| 2. 11 | Aspek Sosial | 2 – 24 |
| 2. 12 | Aspek Legal | 2 – 24 |

| | |
|--|--------|
| 2. 13 Data | 2 – 24 |
| 2. 13. 1 Data Primer dan Data Sekunder..... | 2 – 25 |
| 2. 13. 2 Metode Pengumpulan Data..... | 2 – 25 |
| 2. 14 Sampling | 2 – 26 |
| 2. 14. 1 Populasi..... | 2 – 26 |
| 2. 14. 2 Sampel..... | 2 – 27 |
| 2. 14. 3 Ukuran Sampel..... | 2 – 27 |
| 2. 14. 4 Teknik Sampling | 2 – 27 |
| 2. 14. 4. 1 <i>Probability Sampling</i> | 2 – 28 |
| 2. 7. 3. 1 <i>Nonprobability Sampling</i> | 2 – 29 |
| 2. 15 Mengukur dan Meramalkan Permintaan..... | 2 – 30 |
| 2. 15. 1 Mengukur Permintaan Pasar Saat Ini..... | 2 – 30 |
| 2. 15. 2 Meramal Permintaan Mendatang | 2 – 31 |
| 2. 15. 3 <i>Coefficient Variance</i> | 2 – 32 |

BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

| | |
|--|--------|
| 3. 1 Menentukan Latar Belakang Masalah..... | 3 – 3 |
| 3. 2 Melakukan Tinjauan Pustaka | 3 – 3 |
| 3. 3 Pengidentifikasi Masalah | 3 – 3 |
| 3. 4 Pembatasan Masalah | 3 – 3 |
| 3. 5 Perumusan Masalah | 3 – 4 |
| 3. 6 Tujuan dan Manfaat Penelitian | 3 – 4 |
| 3. 7 Pengumpulan Data | 3 – 4 |
| 3. 8 Pembuatan Kuesioner | 3 – 6 |
| 3. 9 Penyebaran Kuesioner..... | 3 – 9 |
| 3. 10 Pengolahan Data dan Analisis Pasar | 3 – 9 |
| 3. 11 Pengolahan Data dan Analisis Teknik | 3 – 10 |
| 3. 12 Pengolahan Data dan Analisis Finansial | 3 – 11 |
| 3. 13 Analisis Legalitas dan Dampak Sosial..... | 3 – 12 |
| 3. 14 Kesimpulan dan Saran..... | 3 – 12 |

BAB 4 PENGUMPULAN DATA

| | |
|--|--------|
| 4. 1 Pengumpulan Data Pasar | 4 – 1 |
| 4. 1. 1 Data Permintaan Masa Lalu Seluruh Kompetitor | 4 – 1 |
| 4. 1. 2 Data Hasil Riset Kuesioner | 4 – 2 |
| 4. 2 Pengumpulan Data Teknik..... | 4 – 5 |
| 4. 2. 1 Peralatan-peralatan yang digunakan | 4 – 5 |
| 4. 2. 1. 1 Alat-alat Musik..... | 4 – 5 |
| 4. 2. 1. 2 Perlengkapan Studio Musik | 4 – 7 |
| 4. 2. 2 Sumber Daya Manusia | 4 – 8 |
| 4. 2. 3 Waktu Pelaksanaan Proyek Pembuatan Studio Musik..... | 4 – 9 |
| 4. 3 Pengumpulan Data Finansial | 4 – 9 |
| 4. 3. 1 Biaya Untuk Merenovasi Bangunan | 4 – 9 |
| 4. 3. 2 Biaya Peralatan dan Perlengkapan Studio Musik dan Interiornya | 4 – 10 |
| 4. 3. 2. 1 Alat-alat Musik (<i>Instrumen</i>)..... | 4 – 10 |
| 4. 3. 2. 2 Perlengkapan Studio Musik dan Interiornya..... | 4 – 11 |
| 4. 3. 3 Biaya Promosi | 4 – 12 |
| 4. 3. 4 Biaya Gaji Tenaga Kerja..... | 4 – 12 |
| 4. 3. 5 Biaya Perbaikan/Perawatan..... | 4 – 13 |
| 4. 3. 6 Besarnya Bunga Bank dan Ijin Buka Usaha | 4 – 14 |
| 4. 3. 7 Pajak Penghasilan..... | 4 – 14 |

BAB 5 PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS

| | |
|--|--------|
| 5. 1 Pengolahan Data dan Analisis Pasar | 5 – 1 |
| 5. 1. 1 Pengolahan Data Pasar..... | 5 – 1 |
| 5. 1. 2 Analisis Pasar | 5 – 9 |
| 5. 1. 2. 1 Analisis Konsumen | 5 – 9 |
| 5. 1. 2. 1. 1 Segmentasi Pasar..... | 5 – 9 |
| 5. 1. 2. 1. 2 Menentukan <i>Targeting</i> (Sasaran Pasar) | 5 – 11 |
| 5. 1. 2. 1. 3 Menentukan <i>Positioning</i> (Posisi Pasar) | 5 – 12 |

| | | |
|------------|---|--------|
| 5. 1. 2. 2 | Analisis Kompetitor | 5 – 12 |
| 5. 1. 2. 3 | Strategi Pemasaran | 5 – 18 |
| 5. 1. 3 | Kelayakan Analisis Pasar | 5 – 23 |
| 5. 2 | Analisis Data Teknik | 5 – 24 |
| 5. 2. 1 | Spesifikasi Bangunan | 5 – 24 |
| 5. 2. 2 | Jadwal Pelaksanaan Proyek | 5 – 26 |
| 5. 2. 3 | Penentuan Sumber Daya Yang Dibutuhkan | 5 – 28 |
| 5. 2. 4 | Kelayakan Analisis Teknik | 5 – 30 |
| 5. 3 | Pengolahan Data dan Analisis Finansial | 5 – 30 |
| 5. 3. 1 | Pengolahan Data Finansial | 5 – 30 |
| 5. 3. 2 | Analisis Finansial | 5 – 37 |
| 5. 3. 3 | Kelayakan Analisis Finansial | 5 – 45 |
| 5. 4 | Analisis Legalitas dan Dampak Sosial | 5 – 45 |
| 5. 4. 1 | Aspek Legal Perusahaan | 5 – 45 |
| 5. 4. 2 | Aspek Dampak Sosial | 5 – 47 |
| 5. 4. 3 | Kelayakan Analisis Legalitas dan Dampak Sosial | 5 – 49 |
| 5. 5 | Analisis Keseluruhan Pendirian Tempat Rental Studio Musik <i>“Pic and Claber Studio”</i> | 5 – 49 |

BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN

| | | |
|------|------------------|-------|
| 6. 1 | Kesimpulan | 6 – 1 |
| 6. 2 | Saran | 6 – 6 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

KOMENTAR DOSEN PENGUJI

DATA PENULIS

DAFTAR TABEL

| Tabel | Judul | Halaman |
|--------------|--|----------------|
| 2. 1 | Aspek Kelayakan | 2 - 3 |
| 4. 1 | Data Permintaan Kompetitor | 4 – 1 |
| 4. 2 | Studio Musik Yang Pernah Dikunjungi Responden | 4 – 2 |
| 4. 3 | Distribusi Responden Bermain Musik Setiap Bulannya | 4 – 2 |
| 4. 4 | Lamanya Waktu Responden Pada Saat Bermain Musik | 4 – 3 |
| 4. 5 | Tujuan Responden Bermain Musik | 4 – 3 |
| 4. 6 | Alasan Responden Bermain Musik | 4 – 3 |
| 4. 7 | Distribusi Sumber Pengenalan Studio Musik | 4 – 4 |
| 4. 8 | Faktor-faktor Terpenting Menurut Responden | 4 – 4 |
| 4. 9 | Keinginan Menurut Responden Dari Studio Musik | 4 – 5 |
| 4. 10 | Kekurangan yang dirasakan dari studio musik | 4 - 5 |
| 4. 11 | Jenis Ala-alat Musik (<i>Instrumen</i>) dan Alat bantu Musik | 4 - 6 |
| 4. 12 | Perlengkapan Studio Musik | 4 - 7 |
| 4. 13 | Biaya Peralatan Musik (<i>Instrumen</i>) | 4 - 10 |
| 4. 14 | Biaya Perlengkapan Studio Musik dan Interiornya | 4 - 11 |
| 4. 15 | Biaya Perbaikan Gedung dan Peralatan | 4 - 13 |
| 4. 16 | Biaya Perawatan Gedung dan Peralatan | 4 - 13 |
| 5. 1 | Data Permintaan Kompetitor | 5 - 1 |
| 5. 2 | Hasil Peramalan Permintaan Untuk 4 Tahun Kedepan | 5 - 4 |
| 5. 3 | Uji Verifikasi | 5 - 6 |
| 5. 4 | Pangsa Pasar | 5 - 8 |

| Tabel | Judul | Halaman |
|--------------|---|----------------|
| 5. 5 | Waktu Penyewaan Tempat Rental Studio Musik | 5 – 20 |
| 5. 6 | Estimasi Penjualan Rental Studio Musik | 5 – 30 |
| 5. 7 | Biaya Investasi Tetap | 5 – 32 |
| 5. 8 | Biaya Pemasaran | 5 – 33 |
| 5. 9 | Biaya Administrasi dan Umum Untuk 4 Tahun Kedepan | 5 - 33 |
| 5. 10 | Baiaya Depresiasi per tahun | 5 - 35 |
| 5. 11 | <i>Venture Initiation Cost</i> | 5 - 35 |
| 5. 12 | <i>Working Capital</i> | 5 - 35 |
| 5. 13 | <i>Project Cost Summary</i> | 5 - 36 |
| 5. 14 | Perhitungan Harga Pokok Penjualan | 5 - 36 |
| 5. 15 | <i>Net Present Value</i> | 5 - 37 |
| 5. 16 | <i>Internal Rate of Return</i> | 5 - 39 |
| 5. 17 | <i>Payback Period</i> | 5 - 41 |
| 5. 18 | <i>Sensitivity Analysis</i> | 5 - 43 |
| 5. 19 | Analisis Resiko | 5 - 45 |

DAFTAR GAMBAR

| Gambar | Judul | Halaman |
|---------------|--|----------------|
| 3. 1 | Metodologi Penelitian | 3 - 1 |
| 5. 1 | Grafik Permintaan Masa Lalu Seluruh Kompetitor | 5 - 2 |
| 5. 2 | Grafik Uji Verifikasi | 5 - 7 |
| 5. 3 | Layout Studio Musik | 5 - 25 |
| 5. 4 | Diagram Jadwal Pelaksanaan Proyek | 5 - 26 |

DAFTAR LAMPIRAN

| Lampiran | Judul | Halaman | |
|--|---|-------------------------------------|------|
| 1. | Jumlah Populasi Mahasiswa | L1-1 | |
| | Tabel Populasi | L1-5 | |
| | Kuesioner Penelitian | L1-6 | |
| | Rekapan Kuesioner Penelitian | L1-9 | |
| | Hasil Rekapan Kuesioner Penelitian | L1-42 | |
| | Peraturan Pemerintah Nomor 148 tahun 2000 | L1-45 | |
| | Hasil Peramalan Permintaan | L1-49 | |
| | 2. | Perhitungan Biaya Depresiasi | L2-1 |
| | | Contoh Perhitungan Biaya Depresiasi | L2-2 |
| | | Perhitungan Harga Pokok Penjualan | L2-3 |
| Perhitungan Laporan Rugi Laba | | L2-4 | |
| Contoh Perhitungan Laporan Rugi Laba | | L2-6 | |
| Perhitungan Aliran Kas (<i>Cash Flow</i>) | | L2-7 | |
| Contoh Perhitungan Aliran Kas (<i>Cash Flow</i>) | | L2-9 | |
| Perhitungan Neraca | | L2-10 | |
| Contoh Perhitungan Neraca | | L2-12 | |