

ABSTRAK

Besarnya jumlah penduduk yang sedang menempuh pendidikan dan kelak akan melaksanakan wisuda menjadi peluang pasar yang besar bagi penyedia jasa persewaan baju toga. Sebagai salah satu penyedia jasa persewaan baju wisuda, ToGraduation hendak mengoptimalkan peluang tersebut dengan menganalisis kelemahan di semua aspek usaha dan memanfaatkan peluang yang tersedia. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah analisis peningkatan usaha ToGraduation dapat menghasilkan keuntungan di masa yang akan datang.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik dokumentasi diperoleh dari laporan keuangan ToGraduation dan observasi diperoleh dari aktivitas bisnis ToGraduation.

Total pendanaan yang dibutuhkan adalah sebesar Rp678.006.106, dibagi menjadi Rp362.135.295 untuk biaya investasi dan Rp315.870.813 untuk biaya operasional pada tahun pertama proyek. Setelah dilakukan perhitungan sensitivitas, hasilnya menunjukkan Net Present Value (NPV) sebesar Rp1.090.006.861, Internal Rate of Return (IRR) sebesar 76%, Payback Period (PBP) 1,8 tahun, dan Profitability Index 1,163. Hasil ini menunjukkan bahwa usaha jasa sewa toga ToGraduation memiliki masa depan yang layak untuk dioperasikan.

Kata kunci: pengembangan usaha, performas bisnis, studi kelayakan bisnis, persewaan toga



SEMARANG
FEB UNDIP