



### **Studi Kelayakan Bisnis Pengembangan Usaha Aksesoris Jendela dan Pintu dalam Menghadapi *Trend* Pasar Industri Konstruksi (Studi Kasus CV. Subur Indah Pertama)**

Erni Kasi Awa<sup>1</sup>, \*Ni Luh Indiani<sup>2</sup>, I Kadek Widhiantara<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Mahendradatta

E-Mail: [ernyyputrhee@gmail.com](mailto:ernyyputrhee@gmail.com)<sup>1</sup>; [luhindiani12@gmail.com](mailto:luhindiani12@gmail.com)<sup>2</sup>;

[kadekwihiantar58@gmail.com](mailto:kadekwihiantar58@gmail.com)<sup>3</sup>

#### **Abstract**

*This study aims to analyze the feasibility of business development for CV. Subur Indah Pertama, located in Pemecutan Kaja Village, North Denpasar, Bali, based on five main aspects of business feasibility studies: market and marketing, legal, human resources, environmental, and financial. This research employs a qualitative approach using descriptive methods, with data collection techniques including direct observation, in-depth interviews, and document review. The analysis results show that from the market and marketing aspect, the company has demonstrated positive performance through the optimization of digital platforms such as Tokopedia, Shopee, and TikTok, as well as strategic partnerships with contractors and property developers. Legally, the company is deemed feasible as it has fulfilled all business documents and licenses, including SIUP, NPWP, PKP, and tax compliance. In terms of human resources, a systematic organizational structure and professionally-based HR management indicate the company's readiness to support business expansion. The environmental aspect also meets feasibility criteria, with evidence of standardized waste management systems and compliance with environmental regulations. From the financial perspective, the project is considered highly feasible based on financial indicators, namely a Net Present Value (NPV) of IDR 13.7 billion, an Internal Rate of Return (IRR) of 32%, and a Payback Period of 5 years, which is below the project's economic life of 8 years. The IFAS and EFAS analyses show significant internal strengths, while the SWOT matrix places the company in Quadrant I with an aggressive strategy (Strength–Opportunity). Based on the overall findings, the business development of CV. Subur Indah Pertama is declared feasible and has strong prospects for long-term growth.*

**Keywords:** Feasibility; Strategy; Finance.

#### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan pengembangan usaha CV. Subur Indah Pertama, yang berlokasi di Desa Pemecutan Kaja, Denpasar Utara, Bali, berdasarkan lima aspek utama studi kelayakan bisnis: pasar dan pemasaran, hukum, sumber daya manusia, lingkungan, dan keuangan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, melalui teknik pengumpulan data berupa observasi langsung, wawancara mendalam, dan telaah dokumen. Hasil analisis menunjukkan bahwa dari aspek pasar dan pemasaran, perusahaan telah menunjukkan kinerja positif melalui optimalisasi platform digital seperti Tokopedia, Shopee, dan TikTok, serta menjalin kemitraan strategis

dengan kontraktor dan pengembang properti. Dari sisi legalitas, perusahaan dinyatakan layak karena telah memenuhi seluruh dokumen dan izin usaha, termasuk SIUP, NPWP, PKP, serta kepatuhan terhadap kewajiban perpajakan. Pada aspek sumber daya manusia, struktur organisasi yang sistematis dan pengelolaan SDM berbasis profesionalisme menunjukkan kesiapan perusahaan dalam mendukung ekspansi usaha. Aspek lingkungan juga memenuhi kriteria kelayakan, dengan bukti penerapan sistem pengelolaan limbah yang sesuai standar dan kepatuhan terhadap regulasi lingkungan hidup. Dari aspek keuangan, proyek dinyatakan sangat layak berdasarkan indikator finansial, yaitu *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp13,7 miliar, *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 32%, dan *Payback Period* selama 5 tahun, yang berada di bawah umur ekonomis proyek selama 8 tahun. Analisis IFAS dan EFAS menunjukkan kekuatan internal perusahaan yang signifikan, sedangkan matriks SWOT menempatkan perusahaan pada Kuadran I dengan strategi agresif (*Strength–Opportunity*). Berdasarkan keseluruhan hasil kajian, pengembangan usaha CV. Subur Indah Pertama dinyatakan layak dan memiliki prospek yang kuat untuk pertumbuhan jangka panjang.

**Kata-kata Kunci:** Kelayakan; Strategi; Keuangan.

---

## PENDAHULUAN

Pertumbuhan sektor konstruksi di Indonesia menunjukkan bahwa industri ini bukan hanya memenuhi kebutuhan infrastruktur, melainkan juga menjadi motor penggerak ekonomi yang penting melalui penciptaan lapangan kerja, penyerapan tenaga lokal, dan peningkatan permintaan terhadap produk turunannya. Penelitian sebelumnya mengenai investasi pengembangan bisnis konstruksi dengan pendekatan *life cycle cost* memperlihatkan bahwa meskipun biaya awal tinggi, manfaat jangka panjang seperti pemeliharaan dan operasional dapat menghasilkan nilai bersih (NPV) positif serta IRR yang melampaui tingkat pengembalian minimum pada studi kasus pembangunan kantor cabang di NTB.<sup>1</sup> Analisis kelayakan usaha pada industri kecil-menengah di Indonesia juga memperlihatkan bahwa aspek finansial, teknis, dan pasar menjadi determinan utama yang mempengaruhi keputusan investasi, bukan semata-mata kondisi ekonomi makro atau regulasi.<sup>2</sup> Risiko meningkat seiring dengan fluktuasi biaya bahan baku konstruksi, regulasi keselamatan kerja dan lingkungan, serta permintaan pasar yang dipengaruhi oleh tren estetika dan teknologi. Keberlanjutan usaha dalam industri komponen konstruksi (misalnya aksesoris jendela dan pintu) mensyaratkan integrasi antara inovasi desain, kualitas produk, dan efisiensi proses produksi agar dapat bersaing baik secara lokal maupun nasional serta menjaga margin

---

<sup>1</sup> Dhiya Ulfa Khairani, Azaria Andreas, dan Resti Nur Arini, “Analisis Kelayakan Investasi Pengembangan Bisnis Konstruksi dengan Pendekatan Life Cycle Construction; Studi Kasus Pengembangan Kantor Cabang PT. XYZ di Lombok Nusa Tenggara Barat,” *Jurnal Artesis* 3, no. 1 (2023): 28–36, <https://journal.univpancasila.ac.id/index.php/ARTESIS/article/view/5032/>.

<sup>2</sup> Putri Nadila Nindia Frisca dan Muhammad Yasin, “Analisis Kelayakan Usaha Industri Kecil Menengah Tas di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo,” *Jurnal Manajemen dan Bisnis Ekonomi* 1, no. 4 (2023): 162–171, <https://jurnal.itbsemarang.ac.id/index.php/JMBE/article/view/713>.

keuntungan. Tiap perusahaan komponen konstruksi perlu melakukan studi kelayakan usaha yang komprehensif agar dapat mengidentifikasi peluang dan mengantisipasi ancaman yang muncul dari dinamika pasar dan regulasi.

Fenomena pemulihan ekonomi pasca-pandemi COVID-19 mendorong percepatan pembangunan hunian, renovasi infrastruktur dan fasilitas publik, terutama di destinasi wisata seperti Bali, yang secara langsung meningkatkan permintaan produk aksesoris dan komponen bangunan. Sebagai contoh, toko bangunan di daerah wisata memperlihatkan peningkatan permintaan terhadap pintu, jendela, kusen, dan aksesoris terkait seiring konsumen mengutamakan nilai estetika, keamanan, kenyamanan, dan layanan purna jual. Praktik pemasaran digital semakin menjadi kebutuhan, karena pelanggan kini menelusuri dan membeli produk via platform online, katalog digital, media sosial, dan marketplace – sebuah perubahan perilaku yang telah dibuktikan dalam studi pada UMKM dalam sektor tanaman hias yang memanfaatkan estetika digital dan konektivitas sosial.<sup>3</sup> Penelitian lain di toko bangunan Umbul Rejeki menunjukkan bahwa strategi pemasaran berbasis media sosial dan katalog online dapat meningkatkan visibilitas produk dan mendongkrak penjualan bila dijalankan dengan efektif.<sup>4</sup> Penerapan pemasaran digital juga menuntut perusahaan untuk memiliki sistem informasi dan logistik distribusi yang memadai agar dapat memenuhi pesanan secara cepat dan menjaga kepuasan pelanggan.

Komponen aksesoris bangunan seperti engsel, *handle*, *grendel*, kunci, dan *door closer* memiliki karakteristik khusus: selain aspek fungsional dan keamanan, terdapat aspek estetika, standar mutu, kompatibilitas arsitektur, serta kebutuhan akan desain yang adaptif terhadap kondisi iklim dan budaya lokal. Mutu teknis (material, daya tahan terhadap cuaca, keamanan mekanis), proses finishing, dan kepatuhan terhadap standar keselamatan bangunan menjadi parameter penting dalam persepsi konsumen dan regulasi. Regulasi keselamatan dan kesehatan kerja (K3) serta standar keselamatan proyek konstruksi di Indonesia telah menjadi aspek yang makin diperhatikan, meskipun implementasinya kadang menemui tantangan di lapangan; penelitian pengukuran penerapan norma, standar, prosedur, dan kriteria K3 pada proyek konstruksi menunjukkan bahwa tingkat kepatuhan variatif dan dipengaruhi oleh ukuran perusahaan, tingkat pengawasan, serta kultur keselamatan

---

<sup>3</sup> Asep Hendra Prakasa dan Arief Bowo Prayoga Kasmu, “Revitalisasi Pemasaran UMKM melalui Estetika Digital dan Konektivitas Sosial,” *Solusi* 23, no. 2 (2025): 307–322, <https://journals.usm.ac.id/index.php/solusi/article/view/11910>.

<sup>4</sup> Awaludin dan Audita Nuvriasari, “Strategi Pemasaran Berbasis Sosial Media Guna Peningkatan Penjualan di Toko Bangunan Umbul Rejeki,” *Jurnal Pengabdian Masyarakat Terapan* 1, no. 1 (2024): 33–43, <https://journal.if.unsoed.ac.id/index.php/jupiter/article/view/16/>.

organisasi.<sup>5</sup> Inovasi produk tidak dapat dilepaskan dari pengembangan desain serta material yang ramah lingkungan dan tahan lama, mengingat konsumen dan regulasi sekarang semakin menuntut keberlanjutan serta dampak lingkungan yang minimal. Faktor desain, estetika, dan adaptasi teknologi seperti finishing modern atau perlindungan terhadap kelembapan dan korosi menjadi pembeda kompetitif di pasar komponen bangunan.

Analisis kelayakan usaha sebagai pendekatan ilmiah menyediakan kerangka sistematis untuk mengevaluasi kelayakan suatu usaha dari berbagai aspek penting: aspek pasar dan pemasaran, keuangan, manajemen dan sumber daya manusia, regulasi hukum, lingkungan, dan risiko usaha. Beberapa penelitian kasus di Indonesia telah menunjukkan bahwa kombinasi indikator finansial (NPV, IRR, *Profitability Index*, *Payback Period*) dan non-finansial (daya saing produk, kualitas, pemasaran digital, kepatuhan regulatif) dapat memprediksi kelangsungan usaha dengan lebih akurat dibanding hanya satu aspek saja.<sup>6</sup> Studi kelayakan bisnis UMKM seperti industri kecil tempe atau tas di Sidoarjo menghasilkan rekomendasi strategis berdasarkan analisis pasar dan pemasaran yang secara langsung dapat diaplikasikan oleh pelaku usaha untuk memperbaiki positioning produk dan memperluas akses ke pasar digital.<sup>7</sup> Penilaian aspek keuangan harus meliputi estimasi investasi awal, biaya operasi, arus kas, titik impas, proyeksi pendapatan, serta pengujian sensitivitas terhadap perubahan signifikan seperti kenaikan biaya bahan atau penurunan harga jual. Aspek regulasi dan hukum harus meliputi izin usaha, standar bangunan, sertifikasi kualitas dan keselamatan, serta kewajiban lingkungan; faktor manajemen dan SDM meliputi struktur organisasi, kompetensi pekerja, pelatihan, dan penggunaan teknologi digital dalam operasional.

Penelitian ini memilih CV. Subur Indah Pertama sebagai objek studi karena perusahaan ini bergerak di bidang aksesoris jendela dan pintu, yang berada di posisi strategis antara penyedia bahan bangunan dan konsumen akhir, sehingga memiliki potensi keuntungan yang besar sekaligus rentan terhadap perubahan pasar. Pemilihan objek usaha ini juga relevan karena perusahaan tersebut perlu evaluasi menyeluruh terhadap peluang

---

<sup>5</sup> Ari Syaiful Rahman Arifin, Akhmad Suraji, dan Bambang Istijono, "Pengukuran Tingkat Penerapan Norma, Standar, Prosedur dan Kriteria Keselamatan dan Kesehatan Kerja (NSPK K3) pada Proyek Konstruksi," *Jurnal Rekayasa Sipil* 10, no. 2 (2014): 31–40, <https://jrs.ft.unand.ac.id/index.php/jrs/article/view/v10-n2-arifin>.

<sup>6</sup> Aji Tulus Jatmiko, Irwan Soejanto, dan Intan Berlianty, "Analisis Investasi Pembangunan Gudang pada Industri Pengecoran Logam," *Jurnal OPSI* 12, no. 1 (2019): 20–26, <https://jurnal.upnyk.ac.id/index.php/opsi/article/view/2829/>.

<sup>7</sup> Putri Wahyuni Arnold, Pinondang Nainggolan, dan Darwin Damanik, "Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari," *Ekuilnomi: Jurnal Ekonomi Pembangunan* 2, no. 1 (2020): 29–39, <https://jurnal.usi.ac.id/index.php/ekuilnomi/article/view/504/>.

pengembangan usaha, khususnya memperluas lini produk, meningkatkan kualitas, memperkuat strategi pemasaran digital, dan adaptasi terhadap regulasi keselamatan dan lingkungan.

Fokus penelitian diarahkan pada analisis kelayakan usaha pengembangan usaha aksesoris jendela dan pintu di CV. Subur Indah Pertama dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif yang mencakup aspek pasar dan pemasaran, aspek finansial, aspek manajemen dan SDM, aspek hukum dan regulasi, serta aspek lingkungan dan risiko. Pertanyaan penelitian yang akan dijawab antara lain: bagaimana profil permintaan pasar untuk aksesoris jendela dan pintu di wilayah yang memiliki aktivitas konstruksi tinggi; aspek pemasaran digital dan strategi harga apa yang paling efektif; seberapa layakkah dari segi finansial pengembangan usaha tersebut jika diperhitungkan semua biaya dan investasi; bagaimana regulasi izin, standar kualitas, keamanan dan lingkungan memengaruhi usaha; serta strategi apa yang perlu diadopsi agar usaha dapat berkelanjutan dan adaptif terhadap tren pasar. Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi akademis dalam memperkaya literatur kelayakan usaha pada produk komponen konstruksi serta manfaat praktis berupa rekomendasi strategi yang aplikatif untuk CV. Subur Indah Pertama agar mampu bersaing, bertahan, dan berkembang dalam kondisi pasar konstruksi yang dinamis dan regulasi yang makin ketat.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk mengkaji kelayakan bisnis serta strategi pengembangan usaha pada CV. Subur Indah Pertama yang bergerak di bidang penjualan aksesoris jendela dan pintu. Metode deskriptif kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti untuk menggali data secara mendalam, memahami konteks empiris, serta mendeskripsikan fenomena berdasarkan makna yang diberikan oleh subjek penelitian.<sup>8</sup> Pendekatan ini tidak bertujuan menguji hipotesis, tetapi untuk memperoleh pemahaman komprehensif terhadap aspek manajerial, operasional, serta potensi pengembangan usaha secara naturalistik.<sup>9</sup> Penelitian ini dinilai tepat digunakan untuk menilai kelayakan usaha kecil, terutama pada dimensi non-finansial yang tidak selalu dapat diukur secara kuantitatif.

Tujuan utama penelitian ini adalah mendeskripsikan kondisi usaha secara faktual serta menilai kelayakan dan arah pengembangan bisnis berdasarkan hasil analisis tematik.

---

<sup>8</sup> John W. Creswell dan Cheryl Poth, *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*, Edisi 4. (Thousand Oaks CA: Sage Publications, 2018).

<sup>9</sup> Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002).

Penelitian difokuskan pada dimensi internal organisasi seperti strategi pemasaran, efisiensi operasional, pengelolaan sumber daya manusia, serta aspek keuangan dasar. Dengan pendekatan ini, peneliti dapat mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang dihadapi oleh perusahaan sebagai dasar penyusunan rekomendasi. Selain berkontribusi secara praktis bagi pengambilan keputusan manajerial, penelitian ini juga diharapkan memberi sumbangan teoritis terhadap studi kelayakan bisnis berbasis pendekatan kualitatif.

Teknik pengumpulan data mencakup studi pustaka, observasi partisipatif pasif, wawancara semi-terstruktur, dan penyebaran kuesioner terbuka. Studi pustaka dilakukan untuk mengkaji teori-teori dan hasil penelitian terdahulu sebagai dasar konseptual, menggunakan sumber-sumber seperti jurnal terindeks, buku ilmiah, dan publikasi akademik yang relevan.<sup>10</sup> Observasi dilakukan di lokasi usaha untuk memperoleh data mengenai aktivitas operasional harian dan struktur organisasi secara langsung, tanpa mengubah situasi yang diamati.<sup>11</sup> Wawancara mendalam dilakukan kepada pemilik, manajer operasional, dan beberapa pelanggan kunci guna memperoleh perspektif yang beragam dan memperdalam pemahaman terhadap dinamika internal perusahaan.<sup>12</sup>

Analisis data dilakukan menggunakan model interaktif dari Miles, Huberman, dan Saldana yang terdiri dari tiga komponen utama: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.<sup>13</sup> Proses reduksi data mencakup seleksi, penyaringan, dan pengorganisasian informasi yang relevan berdasarkan kategori tematik. Data yang telah direduksi disajikan secara naratif dan visual melalui matriks, tabel, dan peta tematik untuk memudahkan identifikasi pola dan hubungan antarvariabel. Penarikan kesimpulan dilakukan secara induktif melalui interpretasi data yang telah diverifikasi secara terus-menerus selama proses penelitian untuk menjamin validitas temuan.

Validitas data diperkuat melalui teknik triangulasi metode dan sumber, yang dilakukan dengan membandingkan hasil observasi, wawancara, dan kuesioner guna memastikan konsistensi informasi. Selain itu, validasi interpretasi dilakukan melalui proses *checking*, yaitu konfirmasi ulang kepada informan untuk menghindari kesalahan

---

<sup>10</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)* (Bandung: CV. Alfabeta, 2018).

<sup>11</sup> Joko Sulistiyono, *Meningkatkan Kompetensi Tenaga Administrasi Sekolah melalui Supervisi dan Pembimbingan Berkelanjutan* (Jakarta: Pusat Pengembangan Pendidikan dan Penelitian Indonesia, 2022), [https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=HMapeAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA68&dq=info:ADCu62M6GLcJ:scholar.google.com&ots=Si5NkH0i93&sig=3VWyunAcddB1BAvGE\\_LzsxvErs&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=HMapeAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA68&dq=info:ADCu62M6GLcJ:scholar.google.com&ots=Si5NkH0i93&sig=3VWyunAcddB1BAvGE_LzsxvErs&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false).

<sup>12</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2022).

<sup>13</sup> Matthew B. Miles, A. Michael Huberman, dan Johnny Saldana, *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*, Cet. 3. (California: SAGE Publications, 2014).

penafsiran.<sup>14</sup> Kredibilitas hasil juga dijaga melalui dokumentasi sistematis dan audit trail untuk menjamin transparansi proses analisis. Dengan metodologi yang komprehensif dan ketat, hasil penelitian ini diharapkan memiliki kontribusi aplikatif yang tinggi bagi pengembangan usaha serta relevansi akademik dalam studi kewirausahaan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil**

Struktur organisasi CV. Subur Indah Pertama menunjukkan karakteristik organisasi fungsional, yang mana tugas dan tanggung jawab telah dibagi sesuai fungsi dan spesialisasi masing-masing unit kerja. Pembagian ini memungkinkan koordinasi operasional berjalan secara lebih efisien meskipun dalam skala usaha menengah. Pemilik usaha, Bapak Julianto Setiawan, berperan langsung dalam pengambilan keputusan strategis serta memimpin seluruh aktivitas operasional dengan bantuan tim manajemen yang terdiri dari beberapa divisi. Tugas dan peran masing-masing divisi telah disusun secara sistematis sehingga alur kerja dari pemesanan hingga pengiriman barang dapat berjalan dengan lancar.

Divisi pemimpin memiliki tanggung jawab besar mulai dari perencanaan kebijakan, pemilihan pemasok, pengelolaan stok dan pendapatan, hingga pengambilan keputusan strategis menyeluruh terkait keberlanjutan usaha. Bagian administrasi mengelola input data stok barang melalui aplikasi sistem penjualan, melakukan pengarsipan transaksi, dan mengecek mutasi rekening serta tagihan pelanggan secara rutin. Divisi penjualan berperan mencatat order, memastikan kesesuaian produk dengan promosi, dan menjaga kepuasan pelanggan melalui komunikasi aktif. Sementara itu, layanan pelanggan fokus pada interaksi via WhatsApp, pembuatan nota, dan pemesanan jasa ekspedisi seperti Gojek, Maxim, atau Gobox.

Kasir bertugas menyusun nota pembayaran dan mencatat transaksi pelanggan dengan akurat, sementara bagian gudang mengatur barang masuk dan keluar serta memastikan kesesuaian fisik barang dengan nota. Tim lapangan mendukung proses distribusi dan logistik barang, terutama dalam pengangkutan dan pengecekan barang yang baru masuk dari ekspedisi. Divisi checker memastikan kecocokan antara order dan barang sebelum dikirim ke pelanggan, yang berperan penting menjaga akurasi pengiriman. Penjabaran struktur organisasi ini menunjukkan bahwa perusahaan telah menyusun sistem kerja yang efektif dan saling terintegrasi antar unit kerja.

---

<sup>14</sup> Norman K. Denzin, *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*, Edisi 1. (New York: Routledge, 2009).

Analisis kuantitatif terhadap aspek manajemen SDM menunjukkan skor rata-rata sebesar 6 dari total indikator yang dinilai, yang berarti sebagian besar indikator manajemen SDM telah terpenuhi dengan baik. Penilaian menunjukkan bahwa sistem kerja berbasis fungsi membantu memperjelas tanggung jawab dan mendorong efisiensi operasional. Aspek pasar dan pemasaran memperoleh nilai rata-rata sebesar 5,8, didukung oleh kualitas produk, layanan purna jual, serta pemanfaatan saluran pemasaran digital. Usaha telah aktif memasarkan produknya melalui berbagai platform e-commerce dan media sosial, menunjukkan adaptasi terhadap perilaku konsumen yang kini banyak berbelanja secara daring.

Aspek hukum juga dinilai sangat layak karena CV. Subur Indah telah memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dan status sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). Legalitas usaha ini menunjukkan bahwa CV. Subur Indah tidak hanya tertib administrasi, tetapi juga taat terhadap ketentuan fiskal dan regulasi usaha. Berdasarkan analisis data, aspek hukum memperoleh skor rata-rata sebesar 5,8 yang menempatkan usaha ini pada kategori sangat layak. Keberadaan dokumen legal ini juga mendukung kepercayaan mitra bisnis dan pelanggan terhadap profesionalisme usaha.

Penilaian terhadap aspek lingkungan juga menunjukkan skor rata-rata sebesar 5,8, menandakan perhatian usaha terhadap dampak ekologis operasionalnya. Usaha tidak menghasilkan limbah organik yang mencemari lingkungan, mengelola sampah dengan baik, dan tidak beroperasi di kawasan lindung atau rawan bencana. Praktik-praktik ini mendukung prinsip pembangunan berkelanjutan dan mencerminkan tanggung jawab sosial perusahaan terhadap pelestarian lingkungan. Kontribusi ini memperkuat nilai keberlanjutan usaha dalam jangka panjang dan meningkatkan citra positif di mata konsumen yang semakin sadar lingkungan.

## **Pembahasan**

Struktur organisasi fungsional yang diterapkan CV. Subur Indah selaras dengan konsep yang dikemukakan oleh Robbins, Coulter dan Randel mengenai pentingnya spesialisasi kerja dalam meningkatkan efisiensi operasional. Pembagian kerja berdasarkan fungsi memungkinkan masing-masing unit berfokus pada bidang keahlian tertentu sehingga mampu memberikan hasil kerja yang lebih optimal.<sup>15</sup> Penelitian oleh Putri dan Abdullah juga menekankan pentingnya struktur organisasi yang jelas untuk mempercepat proses

---

<sup>15</sup> Stephen Paul Robbins, Mary K. Coulter, dan Amy Randel, *Management*, Edisi 15. (Harlow: Pearson Education, 2021).

komunikasi dan pengambilan keputusan.<sup>16</sup> Dalam konteks UMKM, struktur seperti ini memudahkan manajemen dalam memantau kinerja serta meningkatkan koordinasi lintas divisi.

Namun, terdapat kelemahan internal yang signifikan, terutama terkait sistem manajemen inventaris yang masih dilakukan secara manual. Ketidakterapan sistem barcode menyebabkan proses pencatatan stok kurang akurat dan menyulitkan pelacakan barang apabila terjadi kehilangan atau ketidaksesuaian data. Penelitian oleh Maulana, Wijayanti, dan Chamid menunjukkan bahwa sistem manajemen stok berbasis *barcode* mampu meningkatkan akurasi dan efisiensi manajemen gudang.<sup>17</sup> Ketidakterpenuhan aspek ini menunjukkan adanya celah dalam proses operasional yang dapat berdampak terhadap kepuasan pelanggan dan efisiensi biaya.

Proses pengecekan dan pengambilan barang yang dilakukan secara manual juga berpotensi menimbulkan kesalahan karena tidak adanya Standar Operasional Prosedur (SOP) yang ketat. Studi oleh Istini menegaskan bahwa pengelolaan stok berbasis website dengan sistem database dapat meningkatkan transparansi pergerakan barang serta mempermudah rekapitulasi data keluar masuk.<sup>18</sup> CV. Subur Indah perlu melakukan digitalisasi sistem pengelolaan gudang agar dapat mengurangi ketergantungan pada input manual yang rawan kesalahan. Inovasi teknologi ini juga akan memberikan nilai tambah terhadap daya saing perusahaan di tengah kompetisi pasar yang semakin digital.

Keunggulan lokasi usaha yang berada di pusat kota Denpasar memberikan keuntungan aksesibilitas dan keterhubungan dengan proyek konstruksi serta pasar retail. Akses lokasi yang strategis memperkuat jaringan distribusi serta mempermudah logistik keluar masuk barang. Menurut teori keunggulan bersaing dari Porter, lokasi yang mendukung akses ke pasar menjadi salah satu sumber daya strategis yang harus dimanfaatkan oleh perusahaan.<sup>19</sup> Kombinasi antara lokasi dan hubungan bisnis jangka

---

<sup>16</sup> Ari Putri Setyoningrum dan Muhamad Al Faruq Abdullah, "Peranan Manajemen Sumberdaya Manusia dalam Organisasi," *Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi* 2, no. 6 (2024): 397–405, <https://jurnal.kolibi.org/index.php/neraca/article/view/1796>.

<sup>17</sup> Sahidin Achmad Noor Maulana, Esti Wijayanti, dan Ahmad Abdul Chamid, "Penggunaan Barcode dalam Sistem Inventory Modern untuk Meningkatkan Akurasi dan Kecepatan Operasional," *MALCOM: Indonesian Journal of Machine Learning and Computer Science* 5, no. 3 (2025): 807–818, <https://journal.irpi.or.id/index.php/malcom/article/view/1943/>.

<sup>18</sup> Syalis Ibnih Melati Istini, "Optimalisasi Pengelolaan Stok Barang dengan Sistem Informasi Berbasis Website pada Toko Kebutuhan Pokok," *Jurnal Ilmiah Koputasi* 24, no. 2 (2025): 315–326, <https://ejournal.jak-stik.ac.id/index.php/komputasi/article/view/3803>.

<sup>19</sup> Michael E. Porter, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance* (California: Free Press, 1985).

panjang dengan kontraktor menjadi landasan bagi CV. Subur Indah dalam menjaga permintaan yang stabil dan memperkuat keberlanjutan usahanya.

Pertumbuhan sektor konstruksi di wilayah Bali membuka peluang signifikan bagi usaha CV. Subur Indah karena meningkatnya permintaan aksesoris rumah tangga dan properti seperti jendela dan pintu. Produk aksesoris memiliki karakteristik sebagai barang pelengkap yang memiliki siklus permintaan tinggi pada masa pembangunan dan renovasi. Penetrasi pasar melalui *e-commerce* seperti Tokopedia, Shopee, dan media sosial seperti Instagram juga menjadi sarana efektif untuk memperluas jangkauan pasar. Studi oleh Febriyantoro dan Arisandi menyebutkan bahwa digital marketing pada UMKM meningkatkan volume penjualan dan mempercepat proses transaksi dibanding metode konvensional.<sup>20</sup>

Ancaman eksternal tetap harus diwaspadai, termasuk persaingan harga dari kompetitor sejenis dan perubahan tren desain interior yang cepat. Perubahan preferensi konsumen yang sangat dinamis dapat menyebabkan stagnasi penjualan jika perusahaan tidak melakukan inovasi produk secara berkelanjutan. Menurut Kotler dan Keller, keberhasilan produk tidak hanya bergantung pada kualitas tetapi juga pada kemampuannya untuk relevan dengan kebutuhan dan gaya hidup pelanggan.<sup>21</sup> CV. Subur Indah perlu terus memperbarui portofolio produknya agar dapat menyesuaikan dengan tren pasar dan menghindari risiko stagnasi atau kehilangan pelanggan.

Ketergantungan terhadap supplier tunggal juga menjadi risiko strategis yang perlu dimitigasi karena gangguan pasokan dapat berpengaruh pada keberlangsungan produksi dan pengiriman. Jika terjadi kelangkaan bahan baku atau keterlambatan pengiriman, maka kepuasan pelanggan akan menurun dan potensi kehilangan penjualan akan meningkat. Sebaiknya perusahaan mulai mengembangkan diversifikasi pemasok serta menyiapkan buffer stock agar dapat mengantisipasi ketidakpastian dalam rantai pasok. Pandemi Covid-19 dan bencana alam seperti gempa atau banjir menjadi contoh nyata gangguan eksternal yang mempengaruhi stabilitas rantai pasokan secara signifikan.

Legalitas usaha menjadi faktor fundamental yang mendukung keberlangsungan dan kredibilitas usaha, terutama saat bekerja sama dengan pihak ketiga seperti kontraktor atau mitra ekspedisi. Pemenuhan dokumen seperti NPWP, SIUP, dan status PKP mencerminkan

---

<sup>20</sup> Mohamad Trio Febriyantoro dan Debby Arisandi, "Pemanfaatan Digital Marketing bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada Era Masyarakat Ekonomi Asean," *JMD: Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis Dewantara* 1, no. 2 (2018): 61–76, <https://ejournal.stiedewantara.ac.id/index.php/JMD/article/view/175>.

<sup>21</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *A Framework for Marketing Management* (England: Pearson Education Limited, 2016).

profesionalisme usaha dan kematangan dalam pengelolaan administratif. Mailizar dalam kajiannya menyebutkan bahwa UMKM yang legal cenderung lebih mudah mendapatkan akses permodalan, bantuan pemerintah, dan kepercayaan pelanggan.<sup>22</sup> CV. Subur Indah telah menunjukkan kepatuhan terhadap regulasi, yang akan memberikan dampak jangka panjang terhadap pertumbuhan dan stabilitas usaha.

Kepatuhan terhadap aspek lingkungan menunjukkan bahwa usaha tidak hanya fokus pada profitabilitas tetapi juga memperhatikan sustainability sebagai bagian dari tanggung jawab sosial perusahaan. Pengelolaan sampah yang terorganisir, lokasi usaha yang bebas dari risiko bencana dan tidak berada di kawasan lindung menjadi bukti penerapan prinsip keberlanjutan. Menurut Bocken dan Short, bisnis yang mengintegrasikan dimensi lingkungan ke dalam strategi inti perusahaan memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dalam jangka panjang.<sup>23</sup> Komitmen terhadap praktik ramah lingkungan ini dapat menjadi nilai jual tambahan dan memperkuat reputasi perusahaan di mata konsumen.

Perbandingan antara kekuatan dan kelemahan menunjukkan adanya selisih skor sebesar 1,42, dengan nilai kekuatan lebih tinggi dari kelemahan. Hal ini menunjukkan bahwa keunggulan yang dimiliki CV. Subur Indah lebih dominan dibanding kendala internal yang dihadapi. Demikian pula dengan selisih antara peluang dan ancaman sebesar 0,72 yang mengindikasikan bahwa potensi eksternal lebih besar dari risiko eksternal. Analisis SWOT secara kuantitatif ini menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam posisi strategis yang kompetitif dan memiliki peluang untuk tumbuh jika dapat mengelola kelemahan serta mengantisipasi ancaman yang ada.

Strategi pengembangan usaha ke depan perlu difokuskan pada digitalisasi sistem inventaris, penguatan SOP di gudang, serta peningkatan teknologi komunikasi dan pencatatan order. Langkah-langkah ini akan mendorong efisiensi operasional dan meningkatkan daya saing usaha terhadap kompetitor di pasar yang sama. Inovasi produk secara berkelanjutan serta pendekatan pemasaran berbasis tren digital juga menjadi kunci dalam mempertahankan relevansi usaha. Jika strategi ini diimplementasikan secara konsisten, maka CV. Subur Indah akan mampu mempertahankan posisi sebagai usaha yang sangat layak dijalankan dan terus berkembang.

---

<sup>22</sup> Mailizar, "Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Studi pada Desa Alue Sungai Pinang Kabupaten Aceh Barat Daya)" (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2022).

<sup>23</sup> Nancy M.P. Bocken dan S.W. Short, "Towards a Sufficiency-Driven Business Model: Experiences and Opportunities," *Environmental Innovation and Societal Transitions* 18 (2016): 41–61, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2210422415300137>.

## **KESIMPULAN**

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha CV. Subur Indah Pertama layak untuk dilaksanakan berdasarkan evaluasi menyeluruh terhadap lima aspek utama studi kelayakan bisnis, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek sumber daya manusia, aspek lingkungan, serta aspek keuangan. Dari sisi pasar, perusahaan telah berhasil memanfaatkan tren digitalisasi dengan memaksimalkan kanal *e-commerce* seperti Tokopedia dan Shopee, serta media sosial seperti TikTok dan Instagram, guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing. Strategi ini memperlihatkan respons yang adaptif terhadap pergeseran perilaku konsumen pasca-pandemi, di mana preferensi berbelanja daring semakin dominan. Secara simultan, kemitraan strategis dengan kontraktor dan pengembang properti lokal turut memperkuat stabilitas permintaan. Dari aspek legalitas, CV. Subur Indah telah memenuhi seluruh perizinan usaha yang relevan, termasuk SIUP, NPWP, dan status PKP, sehingga mampu menjamin kepatuhan terhadap regulasi fiskal dan hukum, serta membuka peluang kolaborasi bisnis yang lebih luas.

Kelayakan aspek sumber daya manusia tercermin melalui struktur organisasi berbasis fungsi yang mendukung spesialisasi kerja, efisiensi koordinasi, serta kejelasan rantai komando. Meskipun masih terdapat kekurangan pada sistem manajemen inventaris yang bersifat manual, perusahaan menunjukkan kesadaran terhadap urgensi digitalisasi proses operasional melalui penguatan sistem informasi dan adopsi teknologi barcode. Aspek lingkungan juga dinyatakan layak karena perusahaan tidak menghasilkan limbah berbahaya, beroperasi di wilayah aman dari bencana, serta menunjukkan kepatuhan terhadap prinsip pembangunan berkelanjutan. Hal ini sejalan dengan tuntutan regulasi dan kesadaran konsumen yang semakin mengedepankan tanggung jawab lingkungan dalam praktik bisnis. Sementara itu, analisis finansial menghasilkan nilai NPV sebesar Rp13,7 miliar, IRR sebesar 32%, dan Payback Period selama 5 tahun, yang seluruhnya berada di atas ambang batas kelayakan finansial, mengindikasikan bahwa investasi pengembangan usaha ini menguntungkan secara ekonomi dan berisiko rendah.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, posisi perusahaan berada pada Kuadran I (strategi agresif), yang menunjukkan bahwa kekuatan internal dan peluang eksternal perusahaan dapat dimaksimalkan secara sinergis untuk mendorong ekspansi usaha. Oleh karena itu, strategi pengembangan yang direkomendasikan meliputi digitalisasi sistem operasional (terutama manajemen stok dan order), diversifikasi sumber pasokan, peningkatan layanan purna jual, serta inovasi produk yang responsif terhadap tren pasar. Jika strategi ini diimplementasikan secara konsisten dan adaptif, maka CV. Subur Indah memiliki potensi

besar untuk tumbuh sebagai entitas bisnis yang berdaya saing tinggi, berkelanjutan, dan resilien dalam menghadapi dinamika industri konstruksi nasional.

## REFERENSI

- Arifin, Ari Syaiful Rahman, Akhmad Suraji, dan Bambang Istijono. "Pengukuran Tingkat Penerapan Norma, Standar, Prosedur dan Kriteria Keselamatan dan Kesehatan Kerja (NSPK K3) pada Proyek Konstruksi." *Jurnal Rekayasa Sipil* 10, no. 2 (2014): 31–40. <https://jrs.ft.unand.ac.id/index.php/jrs/article/view/v10-n2-arifin>.
- Arnold, Putri Wahyuni, Pinondang Nainggolan, dan Darwin Damanik. "Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari." *Ekuilnomi: Jurnal Ekonomi Pembangunan* 2, no. 1 (2020): 29–39. <https://jurnal.usi.ac.id/index.php/ekuilnomi/article/view/504/>.
- Awaludin, dan Audita Nuvriasari. "Strategi Pemasaran Berbasis Sosial Media Guna Peningkatan Penjualan di Toko Bangunan Umbul Rejeki." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Terapan* 1, no. 1 (2024): 33–43. <https://journal.if.unsoed.ac.id/index.php/jupiter/article/view/16/>.
- Bocken, Nancy M.P., dan S.W. Short. "Towards a Sufficiency-Driven Business Model: Experiences and Opportunities." *Environmental Innovation and Societal Transitions* 18 (2016): 41–61. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2210422415300137>.
- Creswell, John W., dan Cheryl Poth. *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*. Edisi 4. Thousand Oaks CA: Sage Publications, 2018.
- Denzin, Norman K. *The Research Act; A Theoretical Introduction to Sociological Methods*. Edisi 1. New York: Routledge, 2009.
- Febriyantoro, Mohamad Trio, dan Debby Arisandi. "Pemanfaatan Digital Marketing bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada Era Masyarakat Ekonomi Asean." *JMD: Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis Dewantara* 1, no. 2 (2018): 61–76. <https://ejournal.stiedewantara.ac.id/index.php/JMD/article/view/175>.
- Frisca, Putri Nadila Nindia, dan Muhammad Yasin. "Analisis Kelayakan Usaha Industri Kecil Menengah Tas di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo." *Jurnal Manajemen dan Bisnis Ekonomi* 1, no. 4 (2023): 162–171. <https://jurnal.itbsemarang.ac.id/index.php/JMBE/article/view/713>.
- Istini, Syalis Ibnih Melati. "Optimalisasi Pengelolaan Stok Barang dengan Sistem Informasi Berbasis Website pada Toko Kebutuhan Pokok." *Jurnal Ilmiah Koputasi* 24, no. 2 (2025): 315–326. <https://ejournal.jak-stik.ac.id/index.php/komputasi/article/view/3803>.
- Jatmiko, Aji Tulus, Irwan Soejanto, dan Intan Berlianty. "Analisis Investasi Pembangunan Gudang pada Industri Pengecoran Logam." *Jurnal OPSI* 12, no. 1 (2019): 20–26. <https://jurnal.upnyk.ac.id/index.php/opsi/article/view/2829/>.
- Khairani, Dhiya Ulfa, Azaria Andreas, dan Resti Nur Arini. "Analisis Kelayakan Investasi Pengembangan Bisnis Konstruksi dengan Pendekatan Life Cycle Construction; Studi Kasus Pengembangan Kantor Cabang PT. XYZ di Lombok Nusa Tenggara Barat." *Jurnal Artesis* 3, no. 1 (2023): 28–36.

- <https://journal.univpancasila.ac.id/index.php/ARTESIS/article/view/5032/>.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. *A Framework for Marketing Management*. England: Pearson Education Limited, 2016.
- Mailizar. “Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Studi pada Desa Alue Sungai Pinang Kabupaten Aceh Barat Daya).” Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2022.
- Maulana, Sahidin Achmad Noor, Esti Wijayanti, dan Ahmad Abdul Chamid. “Penggunaan Barcode dalam Sistem Inventory Modern untuk Meningkatkan Akurasi dan Kecepatan Operasional.” *MALCOM: Indonesian Journal of Machine Learning and Computer Science* 5, no. 3 (2025): 807–818. <https://journal.irpi.or.id/index.php/malcom/article/view/1943/>.
- Miles, Matthew B., A. Michael Huberman, dan Johnny Saldana. *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. Cet. 3. California: SAGE Publications, 2014.
- Moleong, Lexi J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002.
- Porter, Michael E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. California: Free Press, 1985.
- Prakasa, Asep Hendra, dan Arief Bowo Prayoga Kasmoo. “Revitalisasi Pemasaran UMKM melalui Estetika Digital dan Konektivitas Sosial.” *Solusi* 23, no. 2 (2025): 307–322. <https://journals.usm.ac.id/index.php/solusi/article/view/11910>.
- Robbins, Stephen Paul, Mary K. Coulter, dan Amy Randel. *Management*. Edisi 15. Harlow: Pearson Education, 2021.
- Setyoningrum, Ari Putri, dan Muhamad Al Faruq Abdullah. “Peranan Manajemen Sumberdaya Manusia dalam Organisasi.” *Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi* 2, no. 6 (2024): 397–405. <https://jurnal.kolibi.org/index.php/neraca/article/view/1796>.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: CV. Alfabeta, 2018.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2022.
- Sulistiyono, Joko. *Meningkatkan Kompetensi Tenaga Administrasi Sekolah melalui Supervisi dan Pembimbingan Berkelanjutan*. Jakarta: Pusat Pengembangan Pendidikan dan Penelitian Indonesia, 2022. [https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=HMapeAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA68&dq=info:ADCu62M6GLcJ:scholar.google.com&ots=Si5NkH0i93&sig=3VWyunAcdtDB1BAvGE\\_LzsxvErs&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=HMapeAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA68&dq=info:ADCu62M6GLcJ:scholar.google.com&ots=Si5NkH0i93&sig=3VWyunAcdtDB1BAvGE_LzsxvErs&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false).