

Choose one article category : Engineering Management and Industrial Optimization

Analisis Kelayakan Usaha Mimo di PT Spora Cahaya dengan Analisis Sensitivitas dan Implementasi Lean Canvas

Naila Soraya Kamila ¹⁾, Nanang Alamsyah ²⁾, Yulizar Widiatama ³⁾

^{1) 2) 3)} Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, Jakarta Selatan

ARTICLE INFORMATION

Article history:

Received: February 00, 00

Revised: March 00, 00

Accepted: April 00, 00

Keywords:

Motor Listrik

Kelayakan Usaha

Analisis Sensitivitas

Lean Canvas

ABSTRACT

PT Spora Cahaya merupakan salah satu startup teknologi di Indonesia yang menyediakan layanan rekayasa desain kendaraan listrik, kostumisasi kendaraan listrik, dan konversi kendaraan listrik. Melihat potensi kenaikan penggunaan motor listrik di Indonesia yang sangat signifikan, PT Spora Cahaya berencana untuk membuka unit bisnis Micro Mobility (MiMo) yaitu motor listrik dengan desain yang bisa di-custom sesuai keinginan pelanggan dengan dirancang khusus untuk beradaptasi dengan apa pun yang dibutuhkan, seperti menggunakan untuk bepergian di kota, untuk bekerja, pengiriman, logistik, maupun layanan rumah. Untuk memastikan kelayakan dan keberhasilan bisnis motor listrik ini perlu dilakukan analisis kelayakan usaha ditinjau dari aspek non-finansial, aspek finansial, analisis sensitivitas, dan strategi penjualan. Hasil perhitungan aspek finansial ditetapkan dalam tiga kondisi sensitivitas yaitu best, optimis, dan pesimis. Hasil perhitungan pada ketiga kondisi tersebut dinilai layak karena memenuhi persyaratan dimana nilai NPV > 1, PP < 5 tahun, PI > 1, dan IRR > Disc Rate (6,25%). Aspek non-finansial meliputi aspek pasar, aspek teknis dan manajemen, aspek lingkungan dan sosial, serta aspek hukum. Hasil rancangan strategi penjualan menggunakan lean canvas yang terdiri dari 12 elemen diharapkan dapat membantu perusahaan dalam memahami potensi dari bisnis Micro Mobility (MiMo).

This is an open access article under the [CC-BY](#) license.



Corresponding Author:

Naila Soraya Kamila

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, Program Studi Teknik Industri, Jakarta Selatan, 12450, Indonesia

Email: nailasorkam2002@gmail.com

© 2023 Some rights reserved

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi dan masalah lingkungan yang semakin meningkat sehingga membuat minat masyarakat Indonesia terhadap kendaraan listrik meningkat. Di Indonesia, penggunaan kendaraan listrik atau Electric Vehicle (EV), khususnya motor listrik, telah meningkat secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Di Indonesia, jumlah penggunaan motor listrik meningkat tiga belas kali lipat dari tahun 2020 hingga 2022. Menurut penelitian, jumlah motor listrik pertama kali muncul sebanyak 1.947 unit pada tahun 2020, tetapi naik drastis menjadi 25.782 unit pada tahun 2022. Selain itu, pada Juni 2023, jumlah kendaraan listrik di Indonesia mencapai 63.105 unit, terdiri dari 14.993 mobil penumpang dan 47.710 sepeda motor dan 312 unit lainnya.

Sejalan dengan data dari laporan "Indonesia Motorcycles Market Summary, Competitive Analysis, and Forecast, 2017-2026" yang dipublikasikan [researchandmarkets.com](https://www.researchandmarkets.com), diprediksikan bahwa pangsa pasar kendaraan roda dua bertenaga listrik akan mengalami lonjakan signifikan. Dari 0,03 juta unit atau 0,5% pada tahun 2022, diproyeksikan mencapai 1,87 juta unit atau 28% di tahun 2027. Hal ini menunjukkan tren positif di mana masyarakat semakin tertarik menggunakan kendaraan listrik sebagai alternatif transportasi ramah lingkungan. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya pengurangan emisi gas rumah kaca dan pelestarian lingkungan menjadi faktor pendorong utama di balik tren ini.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2015), studi kelayakan bisnis mencakup berbagai aspek, seperti analisis finansial dan analisis non finansial. Ini penting karena dapat membantu dalam mengevaluasi kemungkinan keberhasilan proyek atau usaha. Dengan melakukan studi kelayakan bisnis, para pemangku kepentingan dapat memperoleh informasi yang diperlukan untuk membuat keputusan yang lebih baik mengenai investasi yang akan dilakukan.

Menurut Wiwik (2019) Studi kelayakan usaha dapat memberikan wawasan tentang potensi pangsa pasar dan peluang pertumbuhan bisnis motor listrik. Mengingat sifat dinamis dan penuh ketidakpastian di masa depan, studi kelayakan bisnis menjadi krusial untuk menentukan kelayakan suatu usaha, apakah akan dilanjutkan, ditunda, atau dibatalkan. Studi kelayakan bisnis juga dapat membantu dalam mengidentifikasi kendala-kendala yang mungkin dihadapi serta mengevaluasi berbagai pilihan yang tersedia. Melalui studi ini, berbagai pertimbangan matang dapat dilakukan untuk meminimalkan risiko dan memaksimalkan peluang keberhasilan proyek atau usaha tersebut.

Dalam studi kelayakan bisnis, perhitungan kuantitatif banyak digunakan, sehingga kelayakan usaha berkaitan dengan memperkirakan, menafsirkan, dan memprediksi berbagai peluang dan tantangan dunia usaha yang mungkin muncul di masa depan. Dengan kata lain, kelayakan usaha adalah suatu kegiatan yang dimaksudkan untuk mengevaluasi berbagai keuntungan yang dapat dicapai melalui pelaksanaan suatu usaha atau proyek. Menurut Rukyana (2020) tujuan dari analisis kelayakan usaha yaitu:

1. Memberikan informasi yang memadai untuk menilai kelayakan suatu usaha sebelum dijalankan.
2. Meminimalisir resiko kegagalan usaha dengan mengidentifikasi dan mengevaluasi potensi masalah.

PT Spora Cahaya merupakan salah satu *startup* teknologi di Indonesia yang menyediakan layanan rekayasa desain kendaraan listrik, *kostumisasi* kendaraan listrik, dan konversi kendaraan listrik. Melihat potensi kenaikan penggunaan motor listrik di Indonesia yang sangat signifikan, PT Spora Cahaya berencana untuk membuka unit bisnis *Micro Mobility* (MiMo) yaitu yang menjual motor listrik dengan merk sendiri dengan desain yang bisa di-*custom* sesuai keinginan pelanggan. Dirancang khusus untuk beradaptasi dengan apa pun yang dibutuhkan, seperti menggunakan untuk bepergian di kota, untuk bekerja, pengiriman, logistik,

maupun layanan rumah. Memiliki kemampuan jarak jauh sampai 150km dengan kapasitas beban angkut mencapai 95kg.

Dalam unit bisnis MiMo ini, PT Spora Cahaya membutuhkan tempat untuk melakukan bisnisnya dengan menyewa kantor dan bengkel. Untuk memastikan kelayakan finansial dan keberhasilan bisnis motor listrik ini, studi kelayakan bisnis perlu dilakukan. Kajian ini akan mengevaluasi berbagai aspek keuangan, termasuk NPV, PP, PI, IRR, dalam tiga skenario: *best*, optimis, dan pesimis serta analisis sensitivitas dari 3 kondisi tersebut. Selain itu, PT Spora Cahaya perlu mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan bisnis motor listriknya untuk merumuskan strategi penjualan yang efektif. Hal ini penting untuk mencapai target penjualan yang telah ditetapkan selama lima tahun ke depan. Dengan begitu diperlukan rancangan *Lean Canvas* untuk dapat membuat strategi penjualan yang harus dilakukan PT Spora Cahaya. Jadi peneliti mengambil judul untuk penelitian ini “Analisis Kelayakan Usaha MiMo di PT Spora Cahaya dengan Analisis Sensitivitas dan Implementasi *Lean Canvas*”.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di PT Spora Cahaya yang ingin membuka unit bisnis baru yaitu Micro Mobility. Untuk menjalankan usahanya, PT Spora Cahaya bekerjasama dengan Universitas Pembangunan Jaya. Unit bisnis ini berlokasi di Ciputat Tangerang Selatan. Penelitian dilakukan sejak Januari 2024.

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif dan kuantitatif. Peneliti melakukan wawancara dengan Project Manager di unit bisnis Micro Mobility untuk merancang *Lean Canvas* dan menganalisis aspek kelayakan non-finansial sebagai penelitian data kualitatif. Peneliti melakukan analisis aspek kelayakan finansial berdasarkan pada perhitungan nilai *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Profitability Index* (PI), dan *Internal Rate of Return* (IRR) sebagai penelitian data kuantitatif. Dalam penelitian ini, data diperoleh langsung dari Project Manager di unit bisnis Micro Mobility sebagai sumber utama informasi. Data primer mencakup informasi mengenai data asumsi penjualan selama 5 tahun kedepan serta data keuangan usaha dan wawancara mengenai strategi penjualan usaha.

Metode pengumpulan data dilakukan agar dapat memenuhi data yang dibutuhkan untuk melakukan penelitian ini. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara dilakukan kepada para narasumber. Dalam konteks ini narasumber yang dimaksud adalah Project Manager di unit bisnis Micro Mobility. Wawancara pada narasumber ini bertujuan untuk mendapatkan data penjualan serta informasi bisnis Micro Mobility. Kemudian melakukan observasi untuk menemukan masalah yang ada di unit bisnis Micro Mobility. Setelah itu penulis menemukan belum adanya analisis kelayakan bisnis dalam menjalankan bisnis Micro Mobility ini. Selanjutnya studi literatur dilakukan untuk mendapatkan teori-teori pendukung dalam melaksanakan penelitian ini.

Dalam metode pengolahan data, data yang telah didapatkan akan diolah dengan menggunakan langkah-langkah berikut ini:

Aspek Pasar yaitu meramalkan jumlah penjualan.

Perencanaan jumlah penjualan adalah proses perkiraan dan penetapan target jumlah produk atau jasa yang diharapkan akan terjual oleh perusahaan dalam periode tertentu. Dengan menerapkan perencanaan jumlah penjualan yang efektif, perusahaan dapat mengoptimalkan operasi mereka, mencapai target penjualan, dan mendapatkan keunggulan kompetitif di pasar.

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah Regresi Polinomial. Menurut Sugiyono (2007) regresi polinomial adalah suatu teknik statistik yang digunakan untuk menganalisis hubungan antara variabel dependen (Y) dan variabel independen (X) yang tidak selalu bersifat linear. Regresi polinomial memungkinkan kita untuk memodelkan hubungan antara Y dan X yang berbentuk kurva, bukan garis lurus seperti pada regresi linear sederhana. Rumus regresi polinomial adalah:

$$y = a + b_1x^2 + b_2x \quad (1)$$

di mana:

y = variabel dependen (nilai yang ingin diprediksi)

x = variabel independen (nilai yang digunakan untuk memprediksi)

a, b₁, b₂, = koefisien regresi yang perlu dihitung

Analisis Aspek Non-Finansial mengenai aspek pasar, teknis dan manajemen, lingkungan dan sosial, dan hukum. Analisis pasar dan pemasaran merupakan komponen penting dalam studi kelayakan bisnis. Analisis ini bertujuan untuk mengevaluasi potensi pasar terhadap produk atau jasa yang ditawarkan, memahami strategi pesaing, memastikan ketersediaan rekanan pemasok, dan merumuskan strategi pemasaran yang tepat. Pada aspek manajemen berkaitan dengan kemampuan manajemen untuk menjalankan proyek atau usaha secara efektif dan efisien meliputi struktur organisasi dan kualitas sumber daya manusia di perusahaan. Aspek Lingkungan dan Sosial: Meliputi dampak bisnis terhadap masyarakat, lingkungan, dan pemangku kepentingan. Menurut Prasetyo (2010) aspek lingkungan dan sosial meliputi dampak usaha terhadap lingkungan alam dan sosial, termasuk analisis risiko dan dampak lingkungan, dampak terhadap masyarakat sekitar, seperti ketenagakerjaan, kesehatan, dan pendidikan, serta analisis dampak sosial. Aspek hukum meliputi ketentuan hukum yang berpengaruh pada bisnis, seperti kebijakan pemerintah yang mempengaruhi bisnis dan izin usaha yang diwajibkan oleh peraturan perundang undangan

Perhitungan Aspek Finansial dengan NPV, PP, PI, dan IRR. Menurut Rukyana (2020), Analisis aspek finansial penting dilakukan secara menyeluruh dan berkelanjutan untuk memantau kinerja keuangan usaha dan memastikan kelancaran operasionalnya. Beberapa aspek yang harus dianalisis dalam menilai kelayakan suatu usaha yaitu analisis modal awal, biaya dan pendapatan, biaya depresiasi, laba rugi, dan rentabilitas usaha yang dari perhitungan biaya investasi, modal tetap, modal kerja, harga jual, biaya penerimaan, biaya produksi, umur teknis, dan volume produksi.

Laporan laba rugi berisi ringkasan dari semua pendapatan dan beban yang terkait dengan operasi perusahaan selama periode tersebut. *Cash flow* atau arus kas merupakan ringkasan aktivitas kas suatu perusahaan selama periode akuntansi tertentu. NPV merupakan nilai sekarang bersih dari seluruh aliran kas bersih (NCF) suatu proyek selama umur proyeknya, yang didiskontokan dengan tingkat diskonto yang sesuai. *Payback Period* merupakan periode waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi awal suatu proyek melalui aliran kas bersih kumulatif yang dihasilkan oleh proyek tersebut. IRR adalah metrik keuangan yang penting untuk mengukur profitabilitas investasi. IRR membantu investor untuk menentukan apakah suatu investasi layak dilakukan atau tidak. PI menunjukkan tingkat profitabilitas yang diharapkan dari suatu proyek dibandingkan dengan modal yang diinvestasikan. Semakin tinggi nilai PI, semakin menguntungkan proyek tersebut.

Analisis Sensitivitas yaitu melakukan perbandingan dari ketiga jenis perhitungan, yaitu pada kondisi best (100% target penjualan), optimistic (75% target penjualan), dan pessimistic (50% target penjualan). Menurut Kasmir dan Jakfar (2014) analisis sensitivitas merupakan teknik yang digunakan untuk menilai dampak perubahan pada satu atau lebih variabel kunci terhadap nilai suatu proyek atau perusahaan. Analisis sensitivitas membantu untuk memahami bagaimana perubahan dalam asumsi atau faktor tertentu dapat mempengaruhi hasil suatu analisis keuangan.

Lean Canvas untuk merancang bagaimana dasar pemikiran usaha yang didapatkan berdasarkan data hasil wawancara dengan pemilik usaha, lalu mendeskripsikannya dengan mengklasifikasikan sembilan elemen bisnis yang ada. Menurut (Yuhdi dan Suranto, 2021) Lean Canvas dijelaskan sebagai adaptasi dari Business Model Canvas (BMC) yang dirancang untuk membantu pengusaha menerapkan prinsip-prinsip Lean Startup". Lean Canvas lebih fokus pada validasi ide bisnis dan kurang fokus pada pembuatan rencana bisnis yang komprehensif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Pasar

Peneliti kemudian *forecast* berdasarkan data penjualan motor listrik Indonesia dari tahun 2020-2023 dengan menggunakan *software Excel* dan dengan menggunakan *Polynomial Trendline Model* didapatkan persamaan regresi seperti berikut:

$$y = 4597,2x^2 - 7227,8x + 3821 \quad (2)$$

Dengan memasukkan nilai x (tahun ke-) pada persamaan, didapatkan hasil forecasting sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil *Forecasting*

Tahun	x	Total
2024	5	82.612
2025	6	125.954
2026	7	178.490
2027	8	240.220
2028	9	311.144
2029	10	391.263

(Sumber: Pengolahan Data, 2024)

Berdasarkan hasil forecasting diatas, tahun 2024 merupakan tahun persiapan diasumsikan sebagai Tahun ke-0 dan selanjutnya. Terdapat tiga skenario yang akan peneliti jalankan pada penelitian ini, yakni skenario optimis, best, dan pesimis

Tabel 2 Target Penjualan

Tahun ke-	Forecast	Persentase Target	Best	Optimis	Pesimis
1	125,954	1%	1260	945	630
2	178,490	2%	3570	2678	1785
3	240,220	3%	7207	5405	3604
4	311,144	4%	12446	9335	6223
5	391,263	5%	19564	14673	9782

(Sumber: Pengolahan Data, 2024)

Aspek Nonfinansial

Aspek Teknik dan manajemen menganalisis fungsi POAC. Pada aspek *planning* PT Spora Cahaya memilih Karawang sebagai lokasi kantor dan bengkel untuk memproduksi MiMo. Tujuan Mimo dalam 5 tahun mendatang yaitu mencapai 5% dari total penjualan motor di Indonesia. Pada aspek *organizing* PT Spora Cahaya memiliki pembagian tanggung jawab dalam menjalankan usahanya yaitu direksi, research and development (R&D), marketing, dan finance bertujuan untuk memastikan proses produksi dan penjualan MiMo berjalan secara efisien dan terkoordinasi dengan baik. Pada aspek *actuating* memproduksi MiMo terdapat tahapan yang dilakukan yaitu merancang custom design yang dipesan oleh pelanggan kemudian bahan baku tersebut diserahkan kepada perusahaan eksternal yang ditunjuk oleh PT Spora Cahaya. Pada aspek *controlling* pengawasan terhadap pekerja dalam proses produksi MiMo dikelola oleh perusahaan eksternal yang telah ditunjuk oleh PT Spora Cahaya untuk bertanggung jawab dalam proses assembly atau perakitan.

Aspek lingkungan dan sosial berfokus pada dampak kegiatan bisnis terhadap lingkungan dan masyarakat sekitar. Dalam melakukan produksi MiMo, aktivitas yang dilakukan PT Spora Cahaya lebih banyak berlangsung di kantor. Sehingga emisi gas buang dan limbah yang dihasilkan relatif minimal.

Aspek hukum memastikan bahwa seluruh kegiatan yang dilakukan oleh PT Spora Cahaya berjalan sesuai regulasi yang berlaku. PT Spora Cahaya telah memenuhi semua persyaratan perizinan yang diperlukan, termasuk Perizinan Berusaha Berbasis Risiko. Perizinan ini diterbitkan dengan Nomor Induk Berusaha: 1701220020515,

Aspek Finansial

Analisis kelayakan finansial untuk melihat apakah usaha yang akan dijalankan dapat memberikan keuntungan atau tidak dan layak secara ekonomi. Menurut Rukyana (2020), Analisis aspek finansial penting dilakukan secara menyeluruh dan berkelanjutan untuk memantau kinerja keuangan usaha dan memastikan kelancaran operasionalnya.

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, untuk menjalankan produksi dengan modal investasi awal pada PT Spora Cahaya, terdapat enam komponen utama dalam investasi yakni komponen office equipment dengan nilai investasi sebesar Rp65.300.000, komponen computer dengan nilai investasi sebesar Rp205.000.000, komponen hospitality dengan nilai investasi sebesar Rp21.000.000, komponen R&D workshop dengan nilai investasi sebesar Rp104.500.000, komponen safety equipment dengan nilai investasi sebesar Rp60.000.000, dan komponen research and development dengan nilai investasi sebesar Rp65.000.000. Total nilai investasi awal pada PT Spora Cahaya sebesar Rp520.800.000.

Selanjutnya melakukan perhitungan untuk harga pokok produksi MiMo dengan total dari Listrik dan internet, sewa bangunan, marketing, upah pekerja, material dan jasa, biaya depresiasi. Berikut merupakan total perhitungan harga pokok produksi:

Analisis sensitivitas dilakukan untuk mengetahui seberapa layaknya usaha yang akan dijalankan berdasarkan tiga skenario yang sudah dibuat. Berikut merupakan rekapitulasi analisis sensitivitas pada tiga skenario:

Tabel 4 Analisis Sensitivitas Tiga Skenario

Uji	Syarat	Best	Optimis	Pesimis
NPV	NPV > 1	Rp89,334,018,166	Rp63,210,267,740	Rp37,028,849,684
PP	PP < 5 Tahun	1.52 Tahun	2.08 Tahun	2.31 Tahun
PI	PI > 1	1.203	1.191	1.167
IRR	IRR > Disc. Rate (6,25%)	657.29%	469.39%	284.46%
Feasibility Index		Diterima	Diterima	Diterima

(Sumber: Pengolahan Data, 2024)

Dari hasil perhitungan, dapat diketahui bahwa hasil analisis sensitivitas pada tiga skenario yaitu optimis, best, dan pesimis dinyatakan diterima karena telah memenuhi persyaratan dimana nilai NPV > 1, PP < 5 tahun, PI > 1, dan IRR > Disc Rate (6,25%).

Lean Canvas

Metode lean canvas digunakan untuk merancang model bisnis dengan jelas dan rinci pada satu kanvas yang terdiri dari elemen yang dapat membantu memahami potensi dari bisnis yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Perancangan lean canvas dilakukan berdasarkan hasil wawancara dengan PT Spora Cahaya. Berikut merupakan rancangan lean canvas untuk usaha Micro Mobility (MiMo) pada PT Spora Cahaya:

- 1 *Problem* :Kurangnya pemahaman masyarakat tentang MiMo: Banyak orang belum memahami konsep dan manfaat motor listrik MiMo. Pemasaran yang kurang efektif: Tantangan dalam mencapai audiens target secara efektif.
- 2 *Existing Alternatives*: Motor listrik konvensional: Produk lain yang sudah ada di pasaran namun tidak memiliki fitur custom design. Motor berbahan bakar fosil: Alternatif konvensional yang masih mendominasi pasar.
- 3 *Solution*: Edukasi dan Promosi: Melalui webinar, event, dan konten Instagram untuk meningkatkan pemahaman masyarakat. *Pre-order* dengan ketentuan: Memberikan pengalaman langsung kepada pengguna untuk menilai kelayakan MiMo dalam sektor logistik. *Custom Design*: Fitur desain yang dapat disesuaikan untuk menarik berbagai segmen pasar.
- 4 *Unique Value Proposition: Multi-purpose Usage*: MiMo dapat digunakan untuk berbagai keperluan seperti berdagang, bepergian, dan hobi.
- 5 *High-Level Concept*: Motor listrik multi-purpose dengan fitur custom design untuk berbagai keperluan sehari-hari.
- 6 *Unfair Advantage*: Kemampuan Custom Design: Menawarkan fleksibilitas desain yang tidak dimiliki motor lain. Pendekatan Edukatif dan Promosi: Memanfaatkan edukasi melalui webinar dan media sosial untuk membangun pemahaman yang kuat di pasar.
- 7 *Customer Segments*: Pengguna motor listrik multi-purpose: Mereka yang membutuhkan kendaraan serba guna. Perusahaan logistik: Mencari armada yang ramah lingkungan dan ekonomis. Generasi muda dan profesional: Yang peduli lingkungan dan inovasi teknologi.
- 8 *Early Adopters*: Perusahaan logistik yang sudah pre-order: Mereka yang sedang menguji kelayakan MiMo untuk armada mereka. Generasi muda dan penggemar teknologi: Yang tertarik dengan motor listrik dan fitur custom design. Komunitas peduli lingkungan: Yang mencari solusi transportasi ramah lingkungan.
- 9 *Key Metrics* :Jumlah unit terjual. Kepuasan pelanggan (NPS). Jumlah pre-order yang berhasil dikonversi. Persentase pasar yang dicapai (target 5%).
- 10 *Channels*: "Online Store: Website resmi dan platform e-commerce. Showroom dan Toko Fisik: Di berbagai kota besar. Kemitraan: Dengan dealer motor dan jaringan retail. Afiliasi: Melalui sistem afiliasi untuk memperluas jangkauan pemasaran."
- 11 *Cost Structure*. Biaya yang menjadi pengeluaran usaha mencakup biaya investasi awalRp 520,800,000, material dan jasa dengan total Rp13.149.094 per unit motor, biaya upah pekerja tahunan Rp 738,720,000, biaya penyusutan sebesar Rp110,837,500
- 12 *Revenue Streams*. Pendapatan usaha MiMo oleh PT Spora Cahaya berasal dari produk motor listrik yang terjual dengan harga Rp18.000.000 per buah dengan target sebesar 5% dari jumlah penjualan motor listrik di Indonesia

KESIMPULAN













Pada aspek non-finansial mampu mendeskripsikan aspek teknis dan manajemen, aspek hukum, dan aspek lingkungan yang mendukung keberlangsungan operasional perusahaan. Perhitungan aspek finansial diterapkan tiga kondisi sensitivitas yaitu optimistic, best, dan pessimistic. Pada kondisi optimistic diasumsikan penjualan mencapai 75% setiap tahunnya, kondisi best diasumsikan penjualan mencapai 100% setiap tahunnya, dan kondisi pessimistic diasumsikan penjualan mencapai 50% setiap tahunnya. Hasil perhitungan pada ketiga kondisi tersebut dinilai layak karena memenuhi persyaratan dimana nilai NPV > 1, PP < 5 tahun, PI > 1, dan IRR > Disc Rate (6,25%). Pada rancangan Lean Canvas sudah di deskripsikan strategi penjualan untuk produk MIMO.

REFERENSI

Amran, A., Mira, M., Muttiarni, M., & Muhaimin, M. (2023). Hierarchy Process To Develop Business Model Lean Canvas To X Women And Children's Hospital. *Jesya*, 6(1), 1015–1028. <https://doi.org/10.36778/jesya.v6i1.1065>

- Fitriani, I. N., Sudono, A., & Handyastuti, I. (2018). Studi Kelayakan Bisnis Bakso Lotus Jembar. *The Journal Gastronomy Tourism*, 5(1), 53–63. <https://doi.org/10.17509/gastur.v5i1.22213>
- Furyanah, Anah, et al. 2022. "Analisis Kelayakan Bisnis Shandy Laundry Kiloan di Tangerang Selatan." *Jurnal Ilmiah Feasible (JIF)* 4.2: 145-151.
- Gitman, L. J. (2018). *Financial Reporting and Analysis* (14th Edition). Cengage Learning.
- Harliana, E. W., Chumaidiyah, E., & Kamil, A. A. (2019). Analisis Kelayakan Bisnis Stratup Cuci Mobil dan Motor di Kota Tangerang Selatan. *Anton Abdulbasah Kamil 3) JMM Online*, 1(8), 845–858.
- Hasugian, I. A., Ingrid, F., Wardana, K. (2020). Analisis Kelayakan dan Sensitivitas: Studi Kasus UKM Mochi Kecamatan Medan Selayang. *Buletin Utama Teknik*, 15(2), 159-164.
- Kasmir & Jakfar. (2020). *Studi kelayakan bisnis*. Edisi ke-4. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kimmel, P. D., Vanek, T. M., DeMars, D. C., & Morrissey, S. A. (2016). *Financial Reporting and Analysis* (12th Edition). Wiley.
- Kristinawati, L. (2021). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Bengkel Umum Cahaya Mega Motor Kabupaten Bogor. In *Jurnal Administrasi Bisnis* (Vol. 1, Issue 2). <http://ojs.stiami.ac.id/index.php/JUMABI>
- Lekop, S., Bintang Timur, K., BINTAN Ade Fratana, K., Lengga Sari Munthe, I., Lidya Rikayana, H., Studi Akuntansi, P., Ekonomi, F., Maritim Raja Ali Haji, U., Ikan Bunda Oca, K., Sungai Lekop, K., & Bintang, K. (2021). Analisis Biaya Usaha Menggunakan Metode Return On Investment, Net Present Value Dan Payback Period Untuk Menilai Tingkat Kelayakan Usaha Pada Usaha Kerupuk Ikan Bunda Oca Kelurahan.
- Mahardika, A. (2021). STUDI KELAYAKAN BISNIS RESTAURAN DESSERT. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*., 8(2).
- Marhaban, H., & Pratiwi, I. I. 2019. ANALISIS KELAYAKAN USAHA LAUNDRY (Studi Kasus: Chitra Laundry di Gagak Sipat, Ngemplak, Boyolali). Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Maurya 2010 https://www.researchgate.net/figure/The-lean-business-model-canvas-source-Maurya-2010_fig1_262934820
- Pangan, J., & Gizi, D. (2020). Feasibility Analyse of Distributor Coconut in Bangetayu Wetan Genuk Semarang. *Jurnal Pangan Dan Gizi*, 10, 1–10.
- Prasetyo, Prof. Dr. Ing. Imam (2010). *Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Prastowo, D. (2019). *Analisis Laporan Keuangan: Konsep dan Aplikasi* (Edisi Keenam). Yogyakarta: C-Media.
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radiically Successful Businesses*. New York: Crown Business.
- Rukmana, R.A. (2020). *Manajemen Keuangan*. Edisi ke-5. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Rukyana, A., dan kawan-kawan. (2020). *Analisis Kelayakan Bisnis Berbasis SDGs*. Yogyakarta: BPFE.
- Siahaan, S. D. N., & Hasibuan, N. I. (2021). Analisis Kelayakan Bisnis Restoran Chicken Crush Tuasan Medan. *Niaga*, 10(2), 143. <https://doi.org/10.24114/niaga.v10i2.24843>
- Sugiyanto, Nadi, L., & Wenten, I. K. (2020). Studi kelayakan bisnis teknik untuk mengetahui bisnis dapat dijalankan atau tidak. In *YPSIM Banten* (Vol. 1). [http://eprints.unpam.ac.id/8654/3/Buku SKB Sugiyanto-Terbit 2020 GabungE-book.pdf](http://eprints.unpam.ac.id/8654/3/Buku%20SKB%20Sugiyanto-Terbit%202020%20GabungE-book.pdf)
- Sukamulja, Y. (2019). *Akuntansi Lanjutan* (Edisi Keenam). Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Sulistiyowati, Wiwik. (2019). *Buku Ajar Analisa Kelayakan Usaha*. Umsida Press. ISBN: 9786236833926.
- Wijoyo, H., Sunarsi, D., Cahyono, Y., & Ariyanto, A. (2021). *Pengantar Bisnis*.
- Yessi, E. D. R., & Wahidahwati. (2021). Laporan Laba Rugi Komprehensif. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Universitas Pendidikan Ganesha*, 12(01), 960– 970.

Yuhdi, R., & Suranto, B. (2021). Penerapan Lean Canvas Untuk Pengembangan Startup Safir. AUTOMATA, 2(2)

Author 1	
	<p>Naila Soraya Kamila    menerima gelar Sarjana Teknik di bidang Teknik industry dari Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta. Dapat dihubungi melalui email: 2010312084@mahasiswa.upnvj.ac.id</p>
Author 2	
	<p>Dr. Nanang Alamsyah, S.T., M.T., IPM.    meraih gelar Sarjana Teknik (S.T.) di bidang Teknik Industri dari Universitas Telkom. Beliau memperoleh gelar Magister Teknik (M.T.) di bidang Teknik Industri dari Universitas Mercu Buana. Beliau juga memperoleh gelar Insinyur Profesional Madya (IPM) dari Universitas Negeri Padang. Saat ini beliau menjabat sebagai Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama pada Fakultas Teknik di Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. Bidang minat penelitiannya adalah performa management, manajemen strategis, dan manajemen Teknik. Dapat dihubungi melalui email: nanang.a@upnvj.ac.id</p>
Author 3	
	<p>Dr. Yulizar Widiatama M.Eng    meraih gelar Sarjana Teknik (S.T.) di bidang Manajemen Teknologi dari Universiti Utara Malaysia. Beliau memperoleh gelar Magister Teknik (M.Eng.) di bidang Teknik Industri dari Universiti Teknologi Malaysia. Yulizar.w@upnvj.ac.id</p>