



website. :

<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JIIM>

DOI : -

Licences :



<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Article info : *Received*: Des 2022 ; *Revised* : Jan. 2023 ; *Accepted*: Maret 2023

Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Jasa Konsultan Pajak Ditinjau Dari Aspek Pasar dan Pesaing, Finansial dan Risiko

Guntur Ramadan¹, Ririn Ardini², Ani Laelani³, Nardi Sunardi⁴

¹⁻⁵ Universitas Pamulang, e-mail: gunturramadan@gmail.com; ririnardini@gmail.com; anilaelain@gmail.com; dosen01030@unpam.ac.id

Abstrak. Penelitian bertujuan untuk mengetahui kelayakan bisnis usaha Jasa Konsultan Pajak pada KKP Guntur dan Partner di Cluster Tanjakan Mekar City Blok MC 10 no 26, Rajeg, Tangerang yang ditinjau dari keseluruhan analisis kelayakan bisnis diantaranya Analisis finansial dan Analisis nonfinansial yang melalui analisis SWOT, Analisis Pasar dan Pesaing, Analisis keuangan dan Risiko. Jenis penelitian adalah penelitian lapangan (field research). Data yang digunakan yaitu: data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan antara lain: observasi, wawancara dan dokumentasi. Pada Analisis finansial yaitu aspek keuangan menggunakan 4 (empat) metode yaitu: metode Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan Profitability Index (PI). Dari hasil analisis dari aspek nonfinansial menunjukkan bahwa usaha Jasa Konsultan Pajak dari analisis SWOT sudah layak untuk dikembangkan. Analisis Pasar dan Pesaing sudah layak dijalankan. Dari hasil analisis aspek keuangan menunjukkan Usaha Jasa Konsultan Pajak layak dengan umur proyek selama 10 tahun pada tingkat discount rate sebesar 10%. Analisis kriteria kelayakan menghasilkan Payback Period (PP) selama 2 bulan 2 minggu, nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp 596.958.506, dan Internal Rate of Return (IRR) sebesar 35 %.

Kata kunci: Aspek Keuangan; Aspek Non Keuangan; Studi Kelayakan Bisnis

Abstrak. *The research aims to determine the business feasibility of the Tax Consultant Services business at KKP Guntur and Partner at Cluster Tanjakan Mekar City Blok MC 10 no 26, Rajeg, Tangerang in terms of overall business feasibility analysis including financial analysis and nonfinancial analysis through SWOT analysis, Market and Competitor Analysis, Financial and Risk Analysis. This type of research is field research. The data used are: primary data and secondary data. The data collection methods used include: observation, interviews, and documentation. In financial analysis, namely the financial aspect using 4 (four) methods, namely: Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) and Profitability Index (PI) methods. From the results of the analysis of non-financial aspects, it shows that the Tax Consultant Services*



business from the SWOT analysis is feasible to develop. Market and Competitor Analysis is feasible. From the results of the analysis of financial aspects, it shows that the Tax Consultant Services Business is feasible with a project life of 10 years at a discount rate of 10%. The feasibility criteria analysis resulted in a Payback Period (PP) of 2 months and 2 weeks, a Net Present Value (NPV) value of Rp 596,958,506, and an Internal Rate of Return (IRR) of 35%.

Keywords: *Financial Sspects; Non-Financial Aspects; Feasibled Study of Business*

A. PENDAHULUAN

Era globalisasi dan kemajuan teknologi informasi membuat peluang bisnis semakin terbuka lebar. Globalisasi memungkinkan perusahaan untuk menjalin koneksi dan berbisnis di luar batas negara mereka dan teknologi informasi memungkinkan perusahaan untuk mencapai pasar yang lebih luas melalui media sosial dan platform e-commerce (Alam, 2000). Hal ini telah menghasilkan banyak perusahaan baru yang muncul, baik perusahaan kecil maupun besar. Perusahaan-perusahaan baru ini menawarkan produk dan layanan yang inovatif dan mencoba untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang terus berkembang. Banyak di antara perusahaan-perusahaan baru ini muncul dengan ide yang unik dan canggih, dan berusaha untuk menyelesaikan masalah dan memenuhi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi. Namun banyak perusahaan baru yang bermunculan dan beberapa di antaranya belum memiliki pengetahuan administrasi pajak yang memadai. Hal ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor seperti kurangnya pemahaman tentang peraturan pajak yang berlaku, kesulitan dalam memenuhi persyaratan administrasi pajak, atau kurangnya sumber daya manusia yang berkompeten di bidang tersebut.

Penting bagi perusahaan-perusahaan tersebut untuk segera mengatasi masalah ini karena administrasi pajak yang buruk dapat berdampak negatif pada kesehatan keuangan perusahaan dan bahkan dapat menimbulkan masalah hukum. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan tersebut harus proaktif dan mencari solusi yang tepat guna untuk mengatasi masalah tersebut dapat mencari bantuan, salah satunya dari konsultan pajak untuk membantu mengatasi masalah ini, sehingga owner dapat mengoptimalkan kinerja keuangan dan meningkatkan pertumbuhan bisnisnya jadi owner dapat focus kepada pengembangan bisnis dan mengatasi persaingan (Priyono dan Zainuddin, 2012).

Peningkatan permintaan akan jasa konsultan pajak di Indonesia bertumbuh drastis beberapa tahun terakhir. Hal ini disebabkan oleh semakin kompleksnya peraturan perpajakan, serta meningkatnya kesadaran para pengusaha akan pentingnya pengelolaan perpajakan yang efektif dan efisien. Konsultan pajak sangat penting bagi pengusaha baru karena mereka membantu mengelola dan mengoptimalkan kewajiban pajak dan memastikan agar pengusaha baru memenuhi persyaratan hukum yang diperlukan (Antariksa, 2015). Mengingat tingginya permintaan dan penting nya kebutuhan akan konsultan pajak, peneliti akan membahas mengenai studi kelayakan usaha bagi konsultan Pajak. Menurut Drs. Syaiful Hadi, MM (2017), studi kelayakan bisnis adalah suatu proses analisis dan evaluasi yang dilakukan terhadap suatu rencana bisnis untuk menentukan apakah rencana tersebut layak untuk dilaksanakan atau tidak.

Penelitian ini dilakukan dengan mengkaji dan mengevaluasi apakah suatu bisnis konsultan memiliki potensi untuk sukses secara finansial dan operasional. Penelitian ini mencakup analisis terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan bisnis, SWOT,



Pasar Dan Pesaing, Finansial Dan Risiko. Dengan melakukan analisis yang teliti dan komprehensif, Penelitian ini di harapkan akan membantu para pengusaha atau calon pengusaha dalam membuat keputusan yang tepat dalam mengembangkan bisnis konsultan pajak. Selain itu, studi kelayakan bisnis ini juga dapat memberikan informasi yang berguna dalam pengembangan strategi bisnis yang efektif dan efisien. Hal ini dapat membantu dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, serta memaksimalkan potensi keuntungan yang dapat diperoleh dari bisnis konsultan pajak. Secara keseluruhan, studi kelayakan bisnis pada jasa konsultan pajak sangat penting untuk dilakukan sebelum memutuskan untuk memulai bisnis ini. Dengan melakukan analisis yang teliti dan komprehensif, akan meminimalkan risiko dan memaksimalkan potensi keuntungan dari bisnis ini.

B. KAJIAN LITERATUR

Menurut Prof. Dr. Mardiasmo (2016), pajak adalah iuran wajib yang dibayar oleh wajib pajak kepada negara berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, tanpa mendapatkan imbalan secara langsung, dengan tujuan untuk membiayai pengeluaran negara. Sedangkan Konsultan pajak adalah sebuah usaha yang menyediakan jasa konsultasi perpajakan dan pengelolaan perpajakan bagi klien yang membutuhkan.

Studi kelayakan bisnis adalah proses penilaian terhadap suatu proyek atau usaha yang akan dilaksanakan dengan mempertimbangkan aspek-aspek teknis, ekonomi, sosial, dan finansial untuk menentukan apakah proyek atau usaha tersebut layak untuk dijalankan atau tidak. Menurut Mulyadi (2015), studi kelayakan bisnis adalah proses analisis terhadap suatu proyek atau usaha yang dilakukan untuk menilai potensi keuntungan, risiko, dan kendala yang mungkin dihadapi sehingga dapat memberikan informasi untuk membuat keputusan.

Analisis SWOT adalah suatu metode evaluasi strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) suatu organisasi atau proyek. Metode ini biasanya digunakan dalam proses perencanaan strategis untuk membantu organisasi memahami posisinya di pasar dan mempersiapkan rencana tindakan yang tepat untuk mencapai tujuan bisnisnya (Ferdy, 2017).

Analisis pasar dan pesaing adalah suatu proses yang dilakukan oleh perusahaan untuk memahami kondisi pasar dan lingkungan bisnis di mana mereka beroperasi (Sofjan, 2017). Tujuan dari analisis pasar dan pesaing adalah untuk memahami kekuatan dan kelemahan dari pesaing di pasar, mengidentifikasi peluang bisnis baru, dan merumuskan strategi yang efektif untuk memenangkan persaingan. Analisis pasar mencakup mempelajari kondisi pasar secara keseluruhan, termasuk ukuran pasar, tren, permintaan dan penawaran, faktor ekonomi, sosial, dan politik yang mempengaruhi pasar, serta karakteristik dan perilaku konsumen. Analisis pasar memberikan pemahaman yang jelas tentang produk dan layanan yang dibutuhkan oleh konsumen, serta cara-cara yang paling efektif untuk memasarkan produk dan layanan.

Analisis finansial adalah proses pengumpulan, analisis, dan interpretasi informasi keuangan sebuah organisasi atau individu untuk mengevaluasi kesehatan keuangan dan kinerja keuangan mereka. Analisis finansial dilakukan dengan tujuan untuk menilai kelayakan investasi, keuntungan, efisiensi operasional, dan stabilitas keuangan sebuah organisasi atau individu (Sujarweni, 2017). Analisis risiko adalah bagian penting dari studi



kelayakan bisnis. Hal ini dilakukan untuk mengidentifikasi potensi risiko yang dapat mempengaruhi keberhasilan bisnis dan menentukan strategi mitigasi untuk mengurangi dampak risiko tersebut (Putu dan Fitri, 2021). Dalam kesimpulannya, analisis risiko adalah bagian penting dari studi kelayakan bisnis dan harus dilakukan secara sistematis dan terstruktur. Ini membantu bisnis mengidentifikasi risiko yang mungkin dihadapi dan menentukan strategi mitigasi yang tepat untuk mengurangi dampak risiko tersebut.

C. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Penelitian ini dilakukan di Ruko Cluster Tanjakan Mekar City. Sumber data yang digunakan yaitu: data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti antara lain: observasi, wawancara dan dokumentasi.

Teknik Analisis Data yang diterapkan dalam penelitian yaitu menggunakan analisis nonfinansial yang terdiri dari Analisis SWOT, Analisis pasar dan pesaing, Analisis finansial, Analisis risiko Sedangkan Analisis Finansial yaitu Aspek Keuangan dengan perhitungan menggunakan metode Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

KKP Guntur dan Partner merupakan kantor jasa konsultan pajak yang beralamat di Cluster Tanjakan Mekar City Blok MC 10 no 26, Rajeg, Tangerang. KKP ini memiliki rekanan yang telah memiliki sertifikasi BKP-B dan telah terdaftar menjadi anggota IKPI sehingga pendirian kantor konsultan ini telah memenuhi aspek legalitas secara hukum SKPPL yang telah ditetapkan oleh IKPI.

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) adalah alat yang berguna untuk menilai faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi bisnis. Berikut adalah analisis SWOT untuk layanan konsultasi pajak di KKP Guntur dan Partner: Kekuatan yaitu Keahlian dan Pengalaman tingkat tinggi, Reputasi yang kuat dan koneksi yang baik dengan Klien, Akses ke informasi terkini dan alat terkait pajak, layanan yang disesuaikan. Kelemahan: Persaingan tinggi, Basis klien terbatas, Ketergantungan pada perubahan undang-undang perpajakan. Peluang: Permintaan yang meningkat, Perluasan layanan dan Kemitraan. Ancaman: Perubahan peraturan, Kemerosotan ekonomi dan Gangguang teknologi.

Informasi mengenai pasar jasa konsultan pajak KKP Guntur dan Partner: Ukuran dan Bentuk Pasar. Pasar jasa di mana konsultan pajak menyediakan layanan konsultasi dan pengelolaan perpajakan untuk individu, bisnis, atau organisasi. Segmentasi Pasar. Klien tersegmentasi pada wilayah kerja daerah Jakarta dan Tangerang karena tempat wp terdaftar masih dapat terjangkau. Harga. Jasa Administrasi Kepatuhan Pajak Bulanan = 2.000.000 s/d 3.500.000; Jasa Review Laporan Keuangan Bulanan = 1.000.000 s/d 3.000.000; Jasa Pelaporan SPT Tahunan = 1.000.000 s/d 5.000.000; Jasa Pendampingan Pemeriksaan = 5.000.000 – 50.000.000; Paket Jasa Administrasi Kepatuhan Review Pajak dan Laporan Bulanan = 4.500.000; Jasa lain tergantung dari permintaan Klien.

Modal yang dikeluarkan oleh pemilik untuk membuka usaha konsultan pajak diantara lain:

Tabel 1. Tabel Modal Usaha

| No | Jenis | Jumlah |
|----|------------------------------|-------------------|
| 1 | Biaya Sertifikasi BKP A | 3.000.000 |
| 2 | Biaya Sertifikasi BKP B | 4.000.000 |
| 3 | Iuran Anggota IKPI (Tahunan) | 1.200.000 |
| 4 | Biaya PPL 40 SKP (Tahunan) | 3.750.000 |
| 5 | Komputer dan Printer | 10.000.000 |
| 6 | Perlengkapan | 2.000.000 |
| | | 23.950.000 |

Perhitungan menggunakan *payback period* dapat dilihat dari perhitungan kas bersih yang diperoleh setiap tahun. $PP = \text{Investasi} / \text{Kas bersih per tahun} \times 1 \text{ tahun}$. $PP = 23.950.000 / 108.000.000 \times 1 = 0,22$. Berdasarkan perhitungan *payback period* dapat diketahui bahwa waktu pengembalian modal usaha jasa konsultan ini dengan memiliki 2 klien tetap selama setahun yang menggunakan paket jasa Administrasi Kepatuhan Review Pajak dan Laporan Bulanan adalah 2,2 bulan. Setelah bulan ketiga sampai bulan 12 maka sudah merupakan keuntungan sebesar 84.050.000. namun hal ini bisa bertambah jika klien lebih dari 2 dan menggunakan berbagai jasa layanan pajak.

Perhitungan menggunakan *net present value*, dari nilai perhitungan *net present value* (NPV) usaha Jasa Konsultan Pajak dapat dilihat dari tabel dibawah ini:

Tabel 2. Perhitungan NPV

| Tahun | Benefit | Present Value DF10% |
|-------|-------------|---------------------|
| 2022 | 101,050,000 | 91,863,636 |
| 2023 | 101,050,000 | 83,512,397 |
| 2024 | 101,050,000 | 75,920,361 |
| 2025 | 101,050,000 | 69,018,510 |
| 2026 | 101,050,000 | 62,744,100 |
| 2027 | 101,050,000 | 57,040,091 |
| 2028 | 101,050,000 | 51,854,628 |
| 2029 | 101,050,000 | 47,140,571 |
| 2030 | 101,050,000 | 42,855,064 |
| 2031 | 101,050,000 | 38,959,149 |
| | | 620,908,506 |

Kas Bersih : 620.908.506
 Investasi : 23.950.000
 NPV : 596.958.506

Berdasarkan dari tabel diatas dapat di ketahui bahwa nilai NPV dari Jasa konsultan pajak selama 10 tahun bernilai positif sebesar 596.958,506 artinya usaha ini sangat layak dan menguntungkan untuk di kembangkan lebih jauh.

Perhitungan menggunakan *Internal Rate Of Return (IRR)* dari nilai perhitungan *Internal Rate Of Return (IRR)* usaha Jasa Konsultan Pajak dapat dilihat dari tabel dibawah ini:

Tabel 3. Perhitungan IRR

| Tahun | Benefit | Present Value DF10% | Present Value DF13% |
|-------|-------------|---------------------|---------------------|
| 2022 | 101,050,000 | 91,863,636 | 89,424,779 |
| 2023 | 101,050,000 | 83,512,397 | 79,136,972 |
| 2024 | 101,050,000 | 75,920,361 | 70,032,719 |
| 2025 | 101,050,000 | 69,018,510 | 61,975,857 |
| 2026 | 101,050,000 | 62,744,100 | 54,845,892 |
| 2027 | 101,050,000 | 57,040,091 | 48,536,187 |
| 2028 | 101,050,000 | 51,854,628 | 42,952,378 |
| 2029 | 101,050,000 | 47,140,571 | 38,010,954 |
| 2030 | 101,050,000 | 42,855,064 | 33,638,012 |
| 2031 | 101,050,000 | 38,959,149 | 29,768,153 |
| | | 620,908,506 | 548,321,903 |

Kas Bersih 2 : 548.321.903

Investasi : 23.950.000

NPV 2 : 524.371.90

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa nilai NPV 1 adalah Rp 596.958.506 dan NPV 2 adalah Rp 524.371.903. Adapun rumus untuk menghitung IRR yaitu:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \times (i_2 - i_1)$$

$$IRR = 0,10 + \frac{596.958.506}{(596.958.506 - 524.371.903)} \times (0,13 - 0,10)$$

$$IRR = 35 \%$$

Jadi, besarnya nilai IRR yaitu 35%. Angka ini lebih besar dari tingkat suku bunga yaitu 10% yang berarti modal yang ditanamkan dalam usaha akan menguntungkan dimasa yang akan datang. Dari segi IRR usaha pengembangan ini layak dilaksanakan.

Analisis Risiko usaha Jasa Konsultan Pajak: Perubahan regulasi pajak, Tuntutan hukum, ketergantungan pada klien utama, Persaingan yang ketat Resiko reputasi. Untuk mengurangi risiko usaha jasa konsultan pajak, sebaiknya dilakukan hal-hal berikut: Memantau perubahan regulasi pajak, Melakukan penilaian risiko, Diversifikasi portofolio klien, Menjaga kualitas layanan dan Menjaga reputasi.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan perhitungan baik dari aspek nonfinancial dan aspek financial, dapat ditarik bebrapa kesimpulan mengenai kelayakan bisnis pada pengembangan Jasa Konsultan Pajak, yaitu:

Hasil analisis studi kelayakan bisnis Jasa Konsultan Pajak Guntur dan Partner dari aspek nonfinancial sebagai berikut: Analisis SWOT dengan penilaian dari sisi kekuatan dan Peluang menyatakan usaha ini layak untuk dikembangkan. Analisis Pasar dan Pesaing menunjukkan usaha Jasa Konsultan Pajak Guntur dan Partner layak di jalankan karena memiliki potensi permintaan yang tinggi dengan HPP yang rendah. Reputasi yang masih terlihat baik di mata klien yang ada membuat usaha ini masih dapat terus dikembangkan.

Hasil analisis dari aspek finansial menunjukkan Usaha Jasa Konsultan Pajak ini dikatakan layak dengan umur proyek selama 10 tahun pada tingkat discount rate sebesar 10%. Analisis kriteria kelayakan menghasilkan Payback Period (PP) selama 2 bulan 2 minggu, nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp 596.958.506, dan Internal Rate of Return (IRR) sebesar 35 %.

DAFTAR PUSTAKA

- Anom Putu, Ismiyanti Fitri. 2021. *Manajemen Risiko*. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Buchari, Alam. 2000. *Kewirausahaan*. Alfabeta. Bandung
- Budileksmana, Antariksa. 2015. *Manfaat dan Peranan Konsultan Pajak dalam Era Self Assesment Perpajakan*. Jurnal Akuntansi & Investasi: Vol 1 No 2.
- Hakim, L., Sunardi, N. (2017). Determinant of leverage and it's implication on company value of real estate and property sector listing in IDX period of 2011-2015. *Man in India*, 97(24), pp. 131-148.
- Hardi Supeno. 2011. *Dampak Kesesuaian Persepsi Klien terhadap Jasa Pelayanan Konsultan Pajak Pengaruhnya terhadap Kinerja Konsultan Pajak*. Media Mahardhika Vol 10. No1.
- Husain, T., & Sunardi, N. (2020). Firm's Value Prediction Based on Profitability Ratios and Dividend Policy. *Finance & Economics Review*, 2(2), 13-26.
- Kadim, A., & Sunardi, N. (2022). Financial Management System (QRIS) based on UTAUT Model Approach in Jabodetabek. *International Journal of Artificial Intelligence Research*, 6(1).
- Kadim, A., Sunardi, N & Husain, T. (2020). The modeling firm's value based on financial ratios, intellectual capital and dividend policy. *Accounting*, 6(5), 859-870.
- Mardiasmo. 2016. *Perpajakan Edisi Revisi Tahun 2016*. Yogyakarta:Penerbit Andi.
- Mulyadi, Indra. *Studi Kelayakan Pembangunan Perumahan PT. Darma Tama Indonesia*, Jurnal Skripsi. Universitas Sumatera Utara. 2015.
- Munawir.S. 2007. *Analisa Laporan Keuangan*. FE-UGM, Penerbit Liberty, Yogyakarta, Cetakan Ke.Empat
- Nardi Sunardi Et Al (2020). Determinants of Debt Policy and Company's Performance, *International Journal of Economics and Business Administration* Volume VIII Issue 4, 204-213
- Priyono, Ismail Zainuddin. 2012. *Teori Ekonomi*. Dharma Ilmu. Surabaya
- Rachadian, F, R., Agassi, E, A., Wahyudi, S. 2013. *Analisis Kelayakan Investasi Penambahan Mesin Frais Baru Pada Cv. Xyz*. Journal J@TI Undip, Vol. VIII, No.
- Rangkuti, Freddy. 2017. *analisis swot teknik membedah kasus bisnis. jakarta: gamedia pustaka utama*.
- RD Jatmiko, *Manajemen Strategi*, Edisi Satu, (Jakarta: Salemba Empat, 2004), Hal. 143.
- Sunardi, N. (2022). Liquidity and Asset Growth on Telecommunications Companies Value. *Jurnal SEKURITAS (Saham, Ekonomi, Keuangan dan Investasi)*, 5(3), 299-307.
- Sutrisno, 2009. *Manajemen keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi*. Ekonisia: Yogyakarta.
- Wiratna Sujarweni. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Pustaka Baru