



**ABSTRAK**  
**RENCANA BISNIS SERVIS ALAT RUMAH TANGGA ELEKTRONIK**  
**(HOME APPLIANCES) DOKTERTEK**

Berbagai kendala sering terjadi ketika menggunakan jasa servis alat rumah tangga elektronik. Diantaranya waktu, ketakutan akan penipuan, biaya servis tinggi, dan kualitas servis yang buruk. Sehingga DokterTek hadir untuk memberikan layanan jasa servis alat rumah tangga elektronik secara langsung kepada para konsumen dengan menggunakan wadah berupa *platform online* yang menghubungkan layanan DokterTek dengan konsumen.

Analisis kelayakan dilakukan dengan meninjau aspek ekonomi. Kelayakan ekonomi ditinjau dengan memanfaatkan perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Payback Period* (PP) untuk melihat kelayakan atas bisnis yang akan dijalankan. Penelitian ini membagi kelayakan ekonomi ke dalam tiga kondisi yaitu kondisi pesimis, normal dan optimis. Kondisi tersebut berdasarkan atas kapasitas sumber daya yang dimiliki dan ketercapaian target.

Hasil penelitian menunjukkan DokterTek layak untuk dilakukan berdasarkan nilai NPV, IRR dan PBP yang dimiliki. Adapun pada kondisi pesimis diperlukan peningkatan terhadap aktivitas pemasaran yang berdampak pada peningkatan beban pemasaran dan *revenue* yang dihasilkan. Namun, hal tersebut dapat mengatasi kondisi aliran kas yang negatif.

**Kata kunci:** analisis kelayakan, aspek ekonomi, IRR, jasa servis alat rumah tangga elektronik, kelayakan ekonomi, NPV, normal, optimis, pesimis, pemasaran, PBP, *revenue*



**ABSTRACT**  
**RENCANA BISNIS SERVIS ALAT RUMAH TANGGA ELEKTRONIK**  
**(HOME APPLIANCES) DOKTERTEK**

Many problems often occur when using electronic household appliance services. These include time, fear of fraud, high service costs, and poor service of quality. Therefore, DokterTek is created to provide electronic household appliance services directly to consumers by using an online platform that connects DokterTek service with consumers.

The feasibility analysis is carried out by observing the economic aspects. Economic feasibility is reviewed by utilizing the calculation of Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) and Payback Period (PP) to show the feasibility of the business. This study divides economic feasibility into three conditions, namely pessimistic, normal and optimistic conditions. These conditions are based on the capacity of the resources owned and the target achievement.

The results show that Doktertek is feasible based on NPV, IRR and PBP. Nevertheless, in the pessimistic condition, it is necessary to increase marketing activities which have an impact on increasing marketing expenses and revenue generated. However, it can overcome negative cash flow conditions.

**Keywords:** feasibility analysis, economic aspects, IRR, electronic household appliance service, economic feasibility, NPV, normal, optimistic, pessimistic, marketing, PBP, revenue