

**ABSTRAK**  
**STUDI KELAYAKAN INVESTASI PENAMBAHAN PERANGKAT BARU**  
**Studi pada Warung Internet "Mega Net", Yogyakarta**

**Andreas Santoso**  
**Universitas Sanata Dharma**  
**Yogyakarta**  
**2010**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah usulan investasi penambahan perangkat baru pada Warung Internet "Mega Net", Yogyakarta layak untuk dilaksanakan dilihat dari aspek pemasaran dan aspek keuangan.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, dengan tempat penelitian Warnet "Mega Net", Yogyakarta. Penelitian dilaksanakan pada bulan Januari – Maret 2009. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, dokumentasi, dan observasi. Teknik analisis yang digunakan meliputi analisis pemasaran dan analisis keuangan. Analisis pemasaran untuk mengetahui besarnya persentase peningkatan penjualan. Sedangkan analisis keuangan untuk menilai usulan investasi berdasarkan biaya dan pendapatan dengan metode *Net Present Value (NPV)*.

Hasil analisis pemasaran menunjukkan bahwa perolehan persentase penjualan menurun. Dilihat dari analisis keuangan yang didasarkan pada metode *NPV* dengan *discount factor* sebesar 9% dan menghasilkan *NPV* positif sebesar Rp140.284.220,414 artinya usulan penambahan perangkat baru layak untuk dilaksanakan.

**ABSTRACT**  
**FEASIBILITY STUDY OF NEW EQUIPMENT ADDITION**  
**INVESTMENT**

**Case study on Internet Shop of Mega Net, Yogyakarta**  
**Andreas Santoso**  
**Sanata Dharma University**  
**Yogyakarta 2010**

This research aims to identify whether new equipment addition investment proposal on Internet shop of Mega Net feasible to be conducted based on marketing and financial aspect.

The research is a case study, on internet shop Mega net, Yogyakarta. Research is conducted on January up to March 2009. The data collection method are interview, documentation and observation. The analysis technique consists of marketing and financial analysis. Marketing analysis is used to identify value percentage of sales increasing, whereas financial analysis is used to justify investment based on cost and revenue with Net Present Value (NPV) method.

Marketing analysis result indicated that sales percentage decrease. Financial analysis based on NPV method with discount factor as 9 %, indicated that NPV as much as 140.284.220, 414 rupiahs, which means that proposal of new equipment addition is feasible to be conducted.