

BUSSINESS PLAN MASTERNIM_ID



KELOMPOK 5

CHAIRUNISSA	1709617077
DEVI YULIANTI	1709617057
NISRINA SUKMA DYANTI	1709617017
VANIA MIRANDA	1709617052

PENDIDIKAN ADMINISTRASI PERKANTORAN – B
FAKULTAS EKONOMI

2017

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

KPOP MERCHANDISE STORE

(Perencanaan Pendirian Usaha Menjual Barang-Barang Ikon Idol Korea)

Chairunnisa¹, Devi Yulianti², Nisrina Sukma Dyanti³, Vania Miranda⁴

Jurusan Ekonomi Dan Administrasi Universitas Negeri Jakarta

e-mail : Chairunnisa152@gmail.com , deviyuli1999@gmail.com , nisrina0499@gmail.com ,
vnmrnda@gmail.com

Ringkasan Eksekutif

Masternim_id adalah perencanaan usaha penjualan barang-barang yang biasanya digemari oleh pecinta Korean pop atau yang biasa sering disebut K-Pop. K-Pop *merchandise store* akan menjual segala kebutuhan *fangirl/fanboy* pada saat ingin konser atau hanya sekedar hobi mengoleksi nya saja. Barang-barang K-Pop yang disuguhkan oleh toko kami banyak jenisnya, mulai dari *lightstick*, album, *photobook*, *T-shirt*, botol minum, dll. Terdapat dua golongan barang yang akan dijual yaitu: Barang yang bersifat *official* (impor langsung dari Korea) dan Barang yang bersifat *Unofficial* (di produksi oleh kami sendiri). Harga dari setiap barang bervariasi, untuk barang *official* biasanya ditaksir dari harga Rp.100.000 – 1.000.000.000 (belum termasuk EMS dan ongkos kirim ke alamat *customer*), untuk barang *unofficial* ditaksir dari harga 50.000 – 200.000 (belum termasuk ongkos kirim ke alamat *customer*). Barang *official* lebih mahal dari pada barang *unofficial* karena barang *official* langsung diproduksi oleh agensi artis dan terbukti asli. Usaha ini menggunakan booth yang berlokasi di jalan Rawamangun Muka kota Jakarta Timur, tak hanya di Rawamangun kami juga akan membuka *stand venue* di setiap selenggarakannya konser. Berdasarkan aspek peminat dan kelayakan, usaha ini layak untuk di jalankan.

Kata Kunci: K-Pop *Merchandise*, Barang *Official*, Barang *Unofficial*

Executive Summary

K-Pop merchandise store is a business planning sales of goods that are usually favored by Korean pop lovers or commonly often called K-Pop. K-Pop merchandise store will sell all the needs *fangirl/fanboy* at the time want a concert or just a hobby to collect it. K-Pop items served by our store of many kinds, ranging from *lightstick*, album, *photobook*, *T-shirt*, bottle drink, etc. There are two classes of goods to be sold are: Official goods (import directly from Korea) and Unofficial Goods (in production by ourselves). The price of each item varies, for official goods is usually estimated from the price of Rp100.000 – Rp1.000.000.000 (excluding EMS and postage to customer address), for unofficial goods estimated from the price of Rp50.000 - Rp200.000 (not including postage to customer address) . Official items are more expensive than unofficial items because official items are directly produced by artist agencies and proven genuine. This business uses a booth located at jalan Rawamangun Advance city of East Jakarta, not only in Rawamangun we will also open a stand at the venue in every concert held. Based on the aspect of enthusiasts and feasibility, this business is feasible to run.

Keyword : Kpop Merchandise goods, Official goods, Un-offical goods

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Korea adalah negara di mana terdapat banyak sekali artis-artis yang sangat cantik dan tampan, tak hanya parasnya yang membuat muda-mudi jatuh hati namun segudang talenta yang mampu menciptakan karya baik dibidang permusikan, perfilman maupun periklanan. *Idol* yang berkecimpung ke dalam industri musik dan film sering disebut dengan idol K-pop (Korean Pop). Industri musik dan film Korea mampu memasuki pasar music dunia, maka dari itu budaya K-pop tak hanya dikenal secara lokal tetapi sudah secara global. Demam K-pop sudah mulai memasuki Negara kita Indonesia dari sejak tahun 2005 hingga sekarang, hal inilah yang menjadi salah satu faktor menjamurnya penggemar K-pop di Indonesia. Tak hanya muda-mudi saja yang gemar, tetapi rentang umur dewasa hingga tua pun ada yang menyukai K-pop. Seiring perkembangan zaman, maka tak sedikit pula penggemar K-pop yang ingin memiliki *goods*/barang yang berbau idol K-pop. Usaha ini dibangun berawal dari kami sendiri yang sangat hobi berbelanja K-pop *merchandise* sehingga munculnya keinginan untuk membuka usaha yang berbau K-pop.

1.2 Visi, Misi, dan Tujuan

1.2.1 Visi :

Menjadi salah satu K-pop *store* yang menjual segala kebutuhan penggemar, tak hanya barang impor tetapi juga dari hasil produksi sendiri.

1.2.2 Misi :

1. Menjual barang impor yang keasliannya dapat dibuktikan melalui *website* agensi artis.
2. Menjual barang dengan harga yang sesuai tanpa mengambil laba terlalu banyak.
3. Membantu *pre-order* untuk penggemar yang ingin mengorder barang yang hanya 1x produksi (*official goods*).

1.2.3. Tujuan :

1. Membantu para penggemar berbelanja barang K-pop tetapi tidak harus langsung ke Korea.
2. Melakukan produksi duplikat dalam rangka memenuhi kebutuhan penggemar yang tidak mau membeli barang *official* yang terlalu mahal.

2. GAMBARAN USAHA

Konsep usaha penulis adalah dengan mendirikan *booth* dengan ukuran 5 x 4 meter dengan jam kerja dari pukul 10.00-22.00 setiap hari Jumat-Minggu. Usaha ini menggunakan *booth* yang berlokasi di jalan Rawamangun Muka kota Jakarta Timur. Untuk segala jenis barang yang bersifat *official*, barang akan dibelanjakan setiap kali *owner* ke Korea dan biasanya dalam jumlah besar/ disesuaikan dengan permintaan pelanggan. Setelah semua barang dibelanjakan, maka langsung dikirim ke Indonesia dan biasanya memakan waktu selama 2 minggu, tetapi kembali disesuaikan dengan kondisinya apakah bisa tepat 2 minggu atau bahkan lebih 2 minggu (karena harus melalui pemeriksaan bea & cukai) dan akan memakan waktu lebih banyak lagi apabila terkena Red Line. Barang yang bersifat *non-official* lebih mudah di produksi karena tidak terlalu memakan

banyak waktu, tetapi *customer* tidak perlu takut menunggu lebih lama, karena toko akan selalu menyediakan *ready stock*.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 *Segmentasi, Targetting, and Positioning*

3.1.1 *Segmentasi*

Segmentasi geografis *Masternim_id*, berada di kota Jakarta Timur di jalan Rawamangun Muka, di mana daerah ini terbilang cukup ramai dan padat serta didukung pula oleh lingkungan yang dekat dengan salah satu Universitas Negeri dan akan sering di lewati oleh mahasiswa. Segmentasi demografi *Masternim_id* lebih menjuru kepada penggemar dari aktor, *boyband*, *girlband* dan industri musik dan film Korea. Dari remaja, dewasa, hingga tua sekalipun, dari perempuan (*fangirl*) maupun laki-laki (*fanboy*) serta memiliki penghasilan menengah sampai tinggi. Segmentasi psikografis *Masternim_id* berdasarkan gaya hidup yang cenderung ingin “sama” *stylenya* dengan *idolnya*, dan dari kalangan remaja sampai dengan mahasiswa yang biasanya tergolong K-Popers (penggemar K-Pop). Dan pada segmentasi perilaku *Masternim_id* dapat ditempatkan di mana remaja hingga mahasiswa ingin terlihat “sama” penampilannya dengan sang idola, baik itu dari segi berpakaian, berbicara, dll.

3.1.2 *Targeting*

Masternim_id mempunyai target dari kalangan muda, remaja, dewasa. Dari rentang umur 15 tahun- 35 tahun. Berlokasi di jalan Rawamangun Muka kota Jakarta Timur.

3.1.3 *Positioning*

Posisi pasar *Masternim_id* yang berlokasi di berlokasi di jalan Rawamangun Muka kota Jakarta Timur ini dipilih sebagai tempat

berdirinya usaha ini karena kurangnya pesaing sehingga dapat menguasai pangsa pasar dan menjadi satu-satunya tujuan K-Popers khususnya yang berdomisili Jakarta timur dan sekitarnya. Hal ini karena ditinjau dari pelanggan yang tidak perlu bingung dan jauh-jauh apabila ingin berbelanja K-Pop *merchandise*, terlebih lagi target pasar kami adalah remaja hingga mahasiswa yang cenderung malas bepergian jarak jauh hanya untuk membeli 1-5 barang, apalagi situasi jalanan Jakarta yang tidak bisa diprediksi apakah ramai-lancar, padat, ataupun macet.

3.2 *Perkiraan permintaan dan penawaran*

a. *Permintaan*

Permintaan K-Pop *merchandise* biasanya sangat mengalami peningkatan di saat adanya perilisan barang baru oleh agensi artis, diselenggarakannya konser. Di luar keadaan di atas, untuk meningkatkan permintaan kami akan membagikan kuisisioner untuk melihat seberapa antusias pelanggan akan barang yang kami tawarkan bahkan barang apa saja yang harusnya diperbanyak persediaannya, tak hanya itu kami akan menggunakan cara sampling/tester sehingga pelanggan bisa membuktikan sendiri keaslian barang (apabila barang yang bersifat *official*). Cara membuktikannya dengan menyamakan produk dengan produk yang ada di *website* resmi agensi.

b. *Penawaran*

Tingkat penawaran akan semakin tinggi apabila target melakukan permintaan yang tinggi pula.

Seperti pada saat barang tersebut baru dirilis, menjadi *trending topic*, atau sekedar mengoleksi saja.

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tabel 1 Prediksi Rencana Penjualan Masternim_id per tahun

Tahun	Permintaan	Penawaran	Peluang	Rencana Penjualan	Pangsa Pasar
2017	114.999	75.500	60.000	10.114	19%
2018	116.014	76.750	61.250	11.243	20%
2019	116.404	77.570	62.550	12.443	21%
2020	118.088	78.000	63.800	13.712	22%

Sumber : Penulis, 2017

Untuk rencana penjualan *Masternim_id* seperti yang dilihat pada tabel di atas. Rencana penjualan sebesar 10.114 di tahun pertama atau sebesar 19%.

3.3 Strategi Pemasaran Perusahaan terhadap Pesaing

3.4 .1 Product

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen (Manap, 2016 Hal. 255)



Gambar 1 Produk K-Pop merchandise

Gambar 2 Logo Masternim_id



Logo *Masternim_id* di sini dapat dilihat memiliki tiga warna yaitu coklat kemerahan, coklat dan coklat kopi. Terdapat nama toko di bagian tengah lingkaran. Logo diberi garis tepi berwarna hitam. Tulisan “K-POP MERCHANDISE STORE” menjelaskan bisnis yang kami jalani.

3.4.2 Harga

Harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang. (Manap 2016, Hal.289)

Tabel 2 harga jual barang official

No	Jenis Barang	Harga	Keterangan
1.	<i>Lightstick</i>	Rp. 480.000/pcs	Exclude : EMS dan Ongkir ke alamat rumah <i>customer</i>
2.	Album	Rp. 230.000/pcs	
3.	Bracelet	Rp. 100.000/pcs	
4.	<i>Photobook</i>	Rp. 500.000/pcs	

Sumber: Penulis,2017

Tabel 3 harga jual barang non official

No	Jenis Barang	Harga	Keterangan
1.	<i>T-shirt</i>	Rp. 100.000/pcs	Exclude : EMS dan ongkir ke alamat rumah <i>customer</i>
2.	Gelang	Rp. 25.000/pcs	
3.	Stiker	Rp. 15.000/pcs	
4.	Buku Tulis	Rp. 50.000/pcs	

Sumber: Penulis, 2017

3.4.3 Promotion

a. Social Network

Untuk mempromosikan barang-barang, K-Pop merchandise store akan menggunakan media social seperti Instagram, Line, dan Twitter. Selain sebagai media promosi, digunakannya media sosial juga

untuk media testimoni bagi pelanggan.

- b. Brosur
Pembagian brosur akan dibagikan di sekitar jalan Rawamangun dan akan di fokuskan pembagian brosur di lingkungan kampus sekitar jalan Rawamangun.

- c. Majalah/Tabloid
Akan di tampilkan beberapa produk di dalam majalah serta kegunaan secara detail agar produk di kenal luas.

- d. Event
Masternim_id akan mendirikan *stand/booth* di setiap sudut tempat pada saat diselenggarakan konser, bazar, dan event lainnya.

3.4.4 Placement

Masternim_id yang berlokasi di jalan Rawamangun Muka kota Jakarta Timur karena daerah ini termasuk daerah yang ramai dan disekitarnya terdapat sekolah, kantor, dan universitas. Sehingga memungkinkan sering dilewati karena strategis dan berada di pusat kota.

3.5 Analisis SWOT

3.5.1 Strength

- a. Konsep produk unik dan tidak pasaran
- b. Bisa diakses secara *offline* dan *online*
- c. Produk yang ditawarkan bervariasi, tidak hanya sebatas barang *official*, tetapi juga barang *unofficial*.

3.5.2 Weakness

- a. Masyarakat belum sepenuhnya percaya kalau barang *official* itu langsung di impor dari Korea
- b. Biaya ongkos kirim dan EMS tergolong mahal

3.5.3 Opportunities

- a. Membantu *customer* berbelanja barang impor tanpa harus langsung ke negaranya (Korea)
- b. K-pop adalah tren yang sedang hangat di masyarakat.

3.5.4 Threat

- a. Munculnya generasi-generasi baru dengan sistem penjualan yang baru pula.
- b. Maraknya *scammer* dari seller tertentu.
- c. Banyak pesaing-pesaing yang sudah berpengalaman.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Berikut ini merupakan struktur organisasi yang direncanakan oleh *Masternim_id*:

1. Nama Usaha : *Masternim_id*
2. Jenis usaha : *Menjual barang-barang yang berbau idol Korea*
3. Alamat usaha : *Jl. Rawamangun Muka, Jakarta Timur*
4. Nama Pemilik : *Nisrina Sukma Dyanti, Chairunissa, Devi Yulianti, Vania Miranda*
5. Status Pemilik di Usaha : Pemilik

4.2 Perijinan

Perijinan merupakan hal yang sangat penting karena dengan ijin usaha dapat berdiri dan dapat diakui keberadaannya. Berdasarkan Peraturan Daerah Kota Jakarta yang berlaku, maka terdapat syarat perijinan yang harus dipenuhi untuk dapat membuka usaha *Masternim_id*, seperti SITU (Surat Ijin Tempat Usaha).

4.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Sebelum memulai sebuah kegiatan usaha, diperlukan sebuah survei dan riset pasar yang digunakan untuk melihat seberapa besar peluang dan apa saja yang menjadi kebutuhan sebuah usaha dan apa yang diinginkan oleh setiap konsumen.

Tabel 7 Kegiatan Pra Operasional dan

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Jadwal Pelaksanaan
1	Survei Pasar	1.Melakukan survei dan riset di sekitar lokasi usaha 2.Melakukan survei dengan kuisisioner kepada konsumen 3.Memperkenalkan produk yang telah dibuat kepada konsumen	4 minggu
2	Menyusun konsep dan rencana	1. Membuat <i>design booth</i> dan tempat produksi	4 minggu
3	Mencari pemasok bahan baku	1.Mencari pemasok bahan baku terutama bahan utama seperti : Tas, album Korea, dll.	2 minggu
4	Perijinan	1.Mengurus perizinan ke RT/Rw 2.Mengurus berkas-berkas yang dibutuhkan untuk perizinan usaha (SITU)	3 minggu
5	Penyediaan produk perlengkapan dan peralatan	1.Menghubungi pemasok untuk memesan bahan baku 2.Membeli perlengkapan dan peralatan yang dibutuhkan	4 minggu
6	Menata barang	1.Menyusun perlengkapan, peralatan dan bahan baku	3 minggu
7	Pelatihan karyawan	1.Karyawan baru mendatangi rumah produksi 2.Menjelaskan proses pembuatan dan praktik langsung	2 minggu
8	Uji coba produksi	1.Membuat produk yang akan dipasarkan	4 minggu
9	Promosi	1.Melakukan promosi di Instagram 2.Menginformasikan kepada keluarga, teman dan kerabat.	3 minggu

Jadwal Pelaksanaan

Sumber : Penulis, 2017

Tabel 8 Jadwal Pelaksanaan Masternim_id

No	Kegiatan	Jadwal pelaksanaan (Dalam Mingguan)													
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
1	Survei Pasar	x	x	x	X										
2	Menyusun konsep dan rencana	x	x	x	x										
3	Mencari pemasok bahan baku			X	X										
4	Perijinan				x	x	x								
5	Penyediaan produk perlengkapan dan peralatan					x	x	x	X						
6	Menata barang								x	x	x				
7	Pelatihan karyawan									X	X				
8	Uji coba produksi									x	x	x	x		
9	Promosi										x	x	x	x	

Sumber : Penulis, 2017

Dalam menyusun sebuah rencana bisnis tentu membutuhkan sebuah jadwal sampai dengan proses pembukaan atau *grand opening*. *Masternim_id* menyusun sebuah kegiatan pra operasional beserta jadwal pelaksanaannya yang di mulai dari survei sampai promosi.

4.4 Inventaris kantor dan supply kantor

a. Inventaris Kantor

Inventaris kantor dari *Masternim_id* berupa kalkulator sebagai alat untuk menghitung berapa besar pemasukan dan pengeluaran.

Tabel 9 Inventaris kantor Masternim_id

Uraian	Jumlah	Keterangan
Komputer	1 set	Digunakan untuk mendesain gambar
Printer	1 set	Digunakan untuk mencetak gambar
Kalkulator Casio	2 buah	Digunakan untuk menghitung angka
Stampel	2 buah	Digunakan sebagai tanda pembelian konsumen

Sumber : Penulis, 2017

b. Supply Kantor

Supply kantor digunakan untuk menunjang kegiatan *Masternim_id* seperti, menulis pemesanan konsumen. Alat – alat itu seperti nota pembelian, catatan, pena dan kertas note.

Tabel 10 Supply Kantor *Masternim_id*

Alat unit kantor	Unit	Keterangan
Pena	12 buah	Digunakan untuk menulis dan mencatat pembelian dan penjualan
Buku note	12 buah	Digunakan untuk pengingat sebuah pesanan dan catatan
Kertas nota kasir	6 buah	Digunakan untuk mencatat penjualan
Kartu stiker(1 box isi 50)	2 box	Digunakan sebagai kartu tanda pembelian dan bonus untuk konsumen
Tinta printer	25 Botol	Digunakan untuk memberi warna dalam proses mencetak gambar

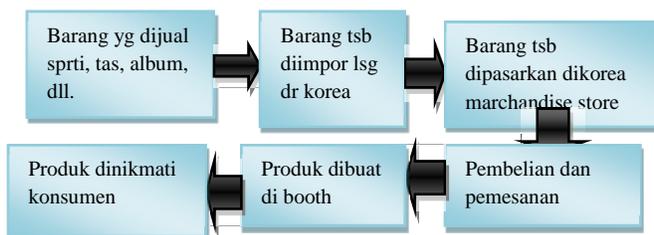
Sumber : Penulis, 2017

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi

Pemilihan lokasi usaha yang dipilih oleh *Masternim_id* adalah berada di jalan Rawamangun, Jaktim. Pemilihan lokasi ini karena berdekatan dengan Mall, Apartement, Universitas, Sekolah dan cafe (tempat hangout anak muda).

5.2 Proses Produksi



Gambar 6 Proses Urutan Produksi

Masternim_id mempersiapkan produk – produk pada masing-masing kualitas barang, dengan proses produksi yang baik akan mendapatkan hasil yang baik juga. Produksi Korea Merchandise Store dilakukan dengan mengimpor barang dari negara korea untuk mendapatkan kualitas barang yang

berkualitas, kemudian dipasarkan di Korea Merchandise Store.

5.3 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Proses pembuatan barang-barang korean pop tentunya membutuhkan bahan baku dan juga bahan pembantu. *Masternim_id* memerlukan bahan – bahan tersebut sebagai proses menghasilkan produk – produk yang berkualitas.

5.4 Tenaga Produksi

Berikut ini merupakan kriteria yang harus dipenuhi calon karyawan *Masternim_id*:

1. Wanita
2. Usia 17- 25 tahun.
3. Giat, jujur, disiplin dan bertanggung jawab dalam bekerja.

5.5 Tanah, Gedung, dan Perlengkapannya

Masternim_id memilih lokasi di jalan Rawamangun yang berdekatan dengan Sekolah, mal sampai universitas agar memudahkan distribusi produk ke konsumen.

5.6 Mesin dan Peralatan

Masternim_id menyiapkan mesin dan peralatan untuk pemakaian kurang lebih 3 tahun kedepan.

Tabel 11 Mesin dan Peralatan dari *Masternim_id*

No.	Mesin dan Peralatan	Unit	Keterangan
1.	Mesin Sablon	1 set	Berfungsi untuk sablon baju
2.	Mesin Hardcover	1 set	Berfungsi untuk mencetak cover buku

6. ASPEK KEUANGAN

Tabel 12 Sumber Pendanaan *Masternim_id*

Uraian	Jumlah
Modal sendiri	50.000.000
Bantuan orang tua	100.000.000
Total	150.000.000

Sumber : Penulis, 2016

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa total modal yang dibutuhkan oleh *Masternim_id* adalah sebesar Rp 150.000.000 berdasarkan dari total pengeluaran modal investasi, modal kerja, dan modal operasional *Masternim_id* selama satu tahun.

6.2 Kebutuhan Pembiayaan/Modal Investasi

Tabel 13 Kebutuhan Modal Investasi *Masternim_id*

Uraian	Unit	Harga/Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
Komputer	1 set	5.900.000	5.900.000
Printer	1 set	1.200.000	1.200.000
Kalkulator Casio	2 buah	70.000	140.000
Stampel	2 buah	75.000	150.000
Pena	12 buah	1.500	18.000
Buku note	12 buah	10.000	120.000
Kertas nota kasir	6 buah	12.000	72.000
Kartu stiker(1 box isi 50)	2 box	50.000	100.000
Tinta printer	25 Botol	25.000	625.000

Mesin Sablon	1 set	5.950.000	5.950.000
Mesin Hardcover	1 set	9.000.000	9.000.000
Total			23.275.000

Kebutuhan sumber daya modal investasi *Masternim_id* meliputi barang – barang yang sangat diperlukan sebagai salah satu media pendukung dalam pembuatan *merchandise K-Pop* dengan modal investasi *Masternim_id* adalah sebesar Rp 14.750.000.

Tabel 14 Depresiasi Peralatan

Masternim_id

Peralatan	Total	Harga Total (Rp)	Umur Ekonomis	Depresiasi (Rp)
Mesin Sablon	1	5.950.000	5	1.190.000
Mesin Hardcover	1	9.000.000	5	1.800.000
Komputer	1	5.900.000	5	1.180.000
Printer	1	1.200.000	5	240.000
Total				4.410.000

Sumber : Penulis, 2016

Masternim_id menetapkan nilai ekonomis selama 3 tahun untuk masing – masing barang dengan total depresiasi sebesar Rp 4.700.000.

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

Tabel 15 Biaya Peralatan Kantor *Masternim_id*

Uraian	Unit	Harga/Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
Pena	24 buah	1.500	36.000
Buku note	24 buah	10.000	240.000
Kertas nota kasir	12 buah	12.000	144.000
Kartu stiker(1 box isi 50)	4 box	50.000	20.000
Tinta printer	30 Botol	25.000	750.000
Total			1.190.000

Sumber : Penulis, 2017

Diketahui bahwa kebutuhan perlengkapan kantor dari *Masternim_id* adalah sebesar Rp. 1.190.000 pertahun, modal kerja pertahun Rp 25.500.000, biaya gaji karyawan Rp 14.000.000 dan biaya lain-lain sebesar Rp 5.400.000.

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

6.4.1 Payback Period

Payback Period (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu usaha. Semakin kecil periode waktu pengembaliannya, semakin cepat proses pengembalian suatu investasi (Dedi dan Nurdin, 2016).

Investasi awal = Rp 150.000.000
Tahun 1 = Rp 60.000.000
Tahun 2 = Rp 50.000.000
Tahun 3 = Rp 40.000.000
Rp 0

Pada perhitungan di atas didapatkan bahwa

payback period pada *Masternim_id* adalah selama 3 tahun.

6.4.2 Net Present Value

Tahun	Proceed	Dr 10%	PV
1	60.000.000	0,909	54.540.000
2	50.000.000	0,826	41.300.000
3	40.000.000	0,751	30.040.000
4	35.000.000	0,683	23.905.000
5	28.000.000	0,621	17.388.000
Total			167.173.000

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \text{Total PV} - \text{Modal} \\ &= \text{Rp } 167.173.000 - \text{Rp } 150.000.000 \\ &= \text{Rp } 17.173.000 \end{aligned}$$

Perhitungan NPV menggunakan bi rate sebesar 10% yang menghasilkan NPV sebesar Rp 17.173.000,- dan bernilai positif, maka investasi usaha *Masternim_id* layak atau dapat diterima.

6.4.3 Internal Rate Of Return (IRR)

$$\begin{aligned} \text{IRR} &= rk + \frac{\text{NPV}rk}{\text{PV}rk - \text{PV}rb} \times (rb - rk) \\ &= 10\% + \frac{17.173.000}{167.173.000 - 147.158.000} \times (16\% - 10\%) \\ &= 10\% + \frac{17.173.000}{20.015.000} \times 6\% \\ &= 10\% + (0,8580 \times 6\%) \\ &= 10\% + 5,148\% \\ &= 15,148\% \end{aligned}$$

IRR sangat penting untuk mendapatkan imbal hasil saat jatuh tempo. Dari

perhitungan IRR didapatkan hasil sebesar 15,15% yang ternyata nilainya lebih besar dibandingkan dengan nilai bi rate sebesar 10% sehingga usaha ini layak untuk di jalankan.

6.5 Analisa Keuntungan

Break Even Point (BEP) adalah harga ditentukan berdasarkan titik impas (Purwana, Hidayat 2016). Berikut di bawah ini merupakan rumus perhitungan BEP pada usaha *Masternim_id* menurut Hidayat Purwana, Buku Studi Kelayakan Bisnis:

6.5.1 BEP dalam unit

Tahun ke-1

$$= \frac{Rp\ 40.000.000}{Rp\ 230.000 - Rp\ 120.000} = 364\ \text{unit}$$

Tahun ke-2

$$= \frac{Rp\ 50.000.000}{Rp\ 250.000 - Rp\ 150.000} = 500\ \text{unit}$$

Tahun ke-3

$$= \frac{Rp\ 60.000.000}{Rp\ 270.000 - Rp\ 180.000} = 667\ \text{unit}$$

6.5.2 BEP dalam Rupiah

Tahun ke-1

$$= \frac{Rp\ 40.000.000}{1 - Rp\ 120.000 / Rp\ 230.000} = Rp\ 250.000.000$$

Tahun ke-2

$$= \frac{Rp\ 50.000.000}{1 - Rp\ 150.000 / Rp\ 250.000} = Rp\ 31.250.000$$

Tahun ke-3

$$= \frac{Rp\ 60.000.000}{1 - Rp\ 180.000 / Rp\ 270.000} = Rp\ 37.500.000$$

DAFTAR PUSTAKA

- Fadiati, A., Purwana, D., & Maulida, E. (2008). *Wirausaha: Jalur Cepat Menuju Sukses*. Jakarta: UNJ Press.
- Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Hidayat, N., & Purwana, D. (2017). *Perpajakan : Teori & Praktik*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Lincah Menulis Artikel Ilmiah Populer & Jurnal (Teori & Praktik)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi*. Bogor: In Media.