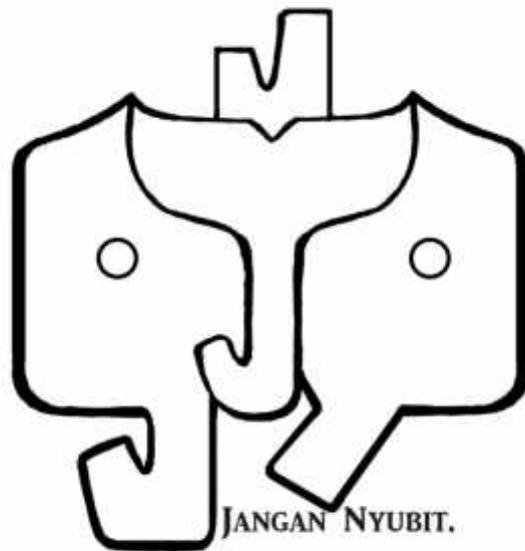


BUSINESS PLAN

JANGAN NYUBIT

(Jabat Tangan Senyum Terbit)



Custom Pillow Store

Disusun oleh :

Ghina Qolbu Hanifah

(8105160758)

PENDIDIKAN ADMINISTRASI PERKANTORAN B

FAKULTAS EKONOMI

2018

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

CUSTOME PILLOW STORE

(Perencanaan Pendirian Usaha Menjual Bantal *Custome*)

Ghina Qolbu Hanifah

Program Studi Pendidikan Administrasi dan Perkantoran

e-mail : gqolbu@gmail.com

Ringkasan Eksekutif

Jangannyubit adalah perencanaan usaha penjualan bantal *custome* yang biasanya banyak diminati dari segala kalangan seperti ibu rumah tangga untuk kebutuhan rumah, perusahaan untuk souvenir kegiatan acara serta souvenir pernikahan. Produk yang akan dijual merupakan bantal yang bisa *custome* bentuk maupun gambar. Barang- barang yang akan kami jual dipromosikan lewat *social media*. Barang – barang penjualan bantal akan dijual berdasarkan pemesanan *pre-order*. Harga dari setiap penjualan barang berbeda karena dilihat berdasarkan ukuran dan tingkat kesulitan pemesanan dari Rp. 20.000 hingga Rp. 100.000. Usaha ini akan diproduksi di Rumah Ghina Qolbu, Grand Galaxy Bekasi. Berdasarkan aspek peminat dari kelayakan, usaha ini layak untuk dijalankan.

Kara Kunci: Bantal *Custome*.

Executive Summary

Jangannyubit is a business step sales custome cushions are usually in great demand from various circles such as housewives for the needs of the house, the company for souvenir program and wedding souvenir events. The products to be sold are pillows that can be custome shapes or drawings. The items we will sell are promoted through social media. Pillow sale items will be sold online pre-order reservations. The price of each sale of different goods, starting from Rp. 20,000 to Rp. 100,000. This venture will be produced at Ghina Qolbu House, Grand Galaxy Bekasi. Based on the aspect of interest from eligibility, this business is feasible to run.

Keyword : Pillow Custome.

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis *handmade* bantal *custome* banyak digemari dari segala kalangan. Bisa dilihat dari kalangan remaja biasa memesan barang untuk kado temannya, ibu rumah tangga memesan barang untuk kebutuhan rumah, perusahaan memesan barang untuk suvenir acara kegiatan. *Jangannyubit* merupakan usaha *handmade* bantal yang lahir dari ide inovasi terhadap produk barang yaitu bantal. Inovasi baru yang dibuat bertujuan untuk para pelanggan dapat menyesuaikan kemauan diri sendiri pada bantal yang akan mereka pakai agar lebih nyaman dan bagus.

1.2 Misi, dan Tujuan Usaha

a. Visi

Menyesuaikan kemauan pelanggan pada bantal yang akan mereka pakai nanti agar lebih nyaman dan bagus.

b. Misi

- 1) Selalu melakukan inovasi secara berkelanjutan terhadap produk bantal.
- 2) Selalu memberikan kepuasan konsumen terhadap kualitas produk.
- 3) Melayani sepenuh hati setiap keinginan dan kebutuhan seluruh pelanggan.
- 4) Selalu meminta kritik dan saran serta testimoni kepada pelanggan.

c. Tujuan Usaha

Dengan terus melakukan inovasi baik yang baik secara berkelanjutan, diharapkan *Jangannyubit* dapat menjadi salah satu bangkitnya industri kreatif bantal di Seluruh Kota Indonesia. Dengan demikian, pelanggan pemakai bantal dapat lebih nbagus dan nyaman.

2. GAMBARAN USAHA

Jangannyubit merupakan usaha industri rumahan yang berlokasi di Grand Galaxi Bekasi. Penjualan produk *Jangannyubit* menggunakan *mobile shop*, pemasaran dan promosi yang digunakan oleh usaha *Jangannyubit* yaitu media online dan offline untuk menarik pelanggan agar mencoba produk ini. Keunikan dan keunggulan usaha *Jangannyubit* yaitu dapat *custome* sesuai kemauan diri sendiri, memiliki kualitas terbaik dengan bahan kain pilihan.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmen Pasar, Target Pasar, dan Positioning

a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah sebagai proses pengelompokan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku

dan atau respon terhadap program pemasaran spesifik (Tjipto dan Chandra, 2012:150).

Jangannyubit mengelompokkan segmentasi pasar berdasarkan segmentasi demografi yaitu sebagai berikut.

- 1) Segmentasi berdasarkan demografi : Jangannyubit memilih segmentasi dari segala usia.
- 2) Segmentasi berdasarkan berdasarkan ekonomi : Jangannyubit memilih menengah, menengah ke bawah, dan menengah ke atas.

b. Target Pasar

Target pasar adalah proses mengevaluasi dan memilih satu atau beberapa segmen pasar yang dinilai paling menarik untuk dilayani dengan program pemasaran spesifik perusahaan (Tjipto dan Chandra, 2012:150). Jangannyubit memilih target pasar dari semua kalangan masyarakat yang berada pada menengah, menengah kebawah dan menengah ke atas.

c. Positioning

Postioning adalah cara untuk meningkatkan dan menempatkan produk yang kita buat dengan pesaing kita dalam pikiran konsumen, dengan kata lain positioning dipakai untuk mengisi serta memenuhi keinginan konsumen dalam kategori tertrend (Assauri,1999).

Inovasi yang kami lakukan adalah pada ukuran, bentuk dan design yang berbeda dari yang sudah pernah ada. Jangannyubit bisa *design* bentuk, ukuran dan gambar.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

a. Perkiraan Permintaan Terhadap Produk

Jumlah permintaan terhadap produk sangat tergantung dari jumlah produksi produk dan tingkat penawaran produknya sendiri. Karena usaha industri bantal *custome* ini belum direalisasikan dan belum ada penawaran produk ke masyarakat. Jadi, jumlah permintaan belum bisa dihitung dengan pasti hanya masih bisa diperkirakan saja.

- Tabel 1. Proyeksi permintaan

Permintaan	Perkiraan Permintaan Perhari (buah)	Perkiraan Permintaan Perbulan (buah)	Perkiraan Permintaan Pertahun (buah)
Buruk	5	20	120
Sedang	15	60	720
Baik	25	100	1.200

b. Perkiraan Penawaran Terhadap Produk

Penawaran adalah kesediaan penjual untuk menjual berbagai jumlah produk pada berbagai tingkat harga dalam waktu tertentu.

- Tabel 2. Penawaran dari produk pesaing sejenis di Sekitar Bekasi.

Nama Perusahaan Pesaing	Kapasitas produk/ Tahun(buah)
Pillow Sweet Talk	800
Great Love Pillow	950

Total	1.750
Rata-rata	875

- Tabel 3. Proyeksi penawaran dalam beberapa periode/ tahun mendatang. Proyeksi penawaran disesuaikan dengan permintaan seperti kenaikan x% perctahun sesuai pertumbuhan ekonomi.

Tahun	Perkiraan Penawaran (dalam unit)
2019	890
2020	1.000
2021	1.500
2022	2.000
2023	2.500

3.3 Strategi Pemasaran Terhadap Pesaing

Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan serta untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingan.

3.3.1.Product (Produk)

Produk adalah setiap apa saja yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian atau konsumsi yang dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan. (Sumarni dan Soeprihanto,2010 :274)

Produk yang kami jual berupa bantal. Produk bantal yang bisa di *custome* ukuran dan design. Untuk kemasan produk yang akan dikirim kepada pelanggan adalah plastik yang ada logo usaha. Kemasan plastik nantinya akan terdapat nama toko di depan kemasan agar konsumen tahu dan apabila ingin memesan kembali terdapat nomor kontak yang dapat dihubungi.

3.3.2.Place

Tempat dalam marketing mix biasa disebut dengan saluran distribusi, saluran dimana produk tersebut sampai kepada konsumen. (Sumarni dan Soeprihanto,2010 :288) Tempat produksi di rumah pribadi yang beralamat Granda Galaxi Bekasi, Lotus Garden LG 2 No. 30. Sitem penjualan yang akan kami lakukan adalah pre-order melewati *Online or mobile Shop* maka produk yang siap akan dikirim berasal dari tempat produksi.

3.3.3.Price (harga)

Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan jumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya(Sumarni dan Soeprihanto,2010 :281)

Dari beberapa pendekatan harga yang ada. Jangannyubit memilih menggunakan menggunakan penetrasi pasar. Dengan dilakukannya strategi penetrasi pasar, jangannyubit memiliki peluang membangun ketertarikan pelanggan melalui sektor harga. Harga yang ditawarkan berkisar **Rp. 20.000,- - Rp. 100.000** per buah dengan ketentuan yang berlaku.

3.3.4.Promotion (promosi)

Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran (Tjiptono, 2008:219). Strategi promosi dapat dilakukan melalui lima bentuk promosi yang paling dikenal yaitu periklanan, hubungan masyarakat, personal selling, promosi penjualan dan penyaluran.

a. Periklanan (Advertising)

Bentuk promosi yang dilakukan dengan cara memasang Poster di sekitar lingkungan masyarakat yang ramai didatangi, pemasangan banner agar dapat diketahui oleh semua masyarakat, serta menggunakan *media social* seperti Instagram, Whatsapp, BBM, Line sebagai media promosi.

b. Hubungan Masyarakat

Bentuk promosi publik relation yang digunakan Jangannyubit adalah dengan mengutamakan pelayanan agar konsumen merasa puas atas pelayanan yang diberikan, pelayanan yang diberikan, pelayanan yang diberikan tersebut berupa menggunakan bahasa yang sopan dan ramah terhadap konsumen di media *online* maupun *offline* (seperti Instagram, Whatsapp, BBM, Line). Dengan memberikan pelayanan yang ramah terhadap konsumen merasa nyaman dalam berbelanja.

c. Penjualan Personal (Personal Selling)

Penjualan personal yang digunakan sebagai media promosi oleh Jangannyubit yaitu melalui promosi secara langsung oleh pemilik kepada keluarga teman dan masyarakat disekitar rumah.

d. Promosi Penjualan

Bentuk promosi yang dilakukan oleh Jangannyubit yaitu dengan *buy one get one free*.

e. Penyaluran

Lokasi bisnis Jangannyubit ditempatkan di tempat-tempat keramaian seperti taman, pasar dadakan, *Car Fre day(CFD)* dan bazar-bazar yang diselenggarakan di Bekasi terutama di daerah bekasi.

3.4 Analisis Strategi

a. Strength (Kekuatan)

Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat diyakini oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. (David, Fred R., 2005:47).

3.1 Kualitas

Jangannyubit memiliki kualitas yang tinggi karena dibuat dari bahan-bahan pilihan yang tahan lama tidak mudah rusak.

3.2 Ukuran

Bantal *Custome* bisa dipesan ukuran dan bentuk atas keinginan diri sendiri.

3.3 Desain Produk

Bantal *Custome* bisa dipesan gambar sesuai keinginan diri sendiri.

3.4 Desain Kemasan

Bantal *custome* akan dibungkus dengan pembungkus plastik.

b. Weakness (Kelemahan)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan (David, Fred R., 2005:47).

1. Bahan isi Bantal Jangannyubit memakai busa yang dipakai akan terasa panas apabila digunakan.
2. Adanya permintaan konsumen yang fluktuatif.

c. Opportunities (Peluang)

Peluang adalah suatu kondisi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan (David, Fred R., 2005:47).

1. Dukungan pemerintahan terhadap pelestarian usaha industri rumahan.
2. Kondisi ekonomi makro Indonesia yang mulai membaik.
3. Meskipun permintaan masyarakat fluktuatif, ada saat-saat tertentu permintaan masyarakat terhadap bantal *custome* sangat tinggi, misalnya saat perusahaan memiliki kegiatan atau *event* yang ada suvenirnya.

d. Threats (Ancaman)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan (David, Fred R., 2005:47).

- a. Ancaman kami adalah adanya pesaing
- b. Pesaing yang meniru konsep berjualan serta konsep produk.

4. ASPEK PEMASARAN

4.1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi

- a. Nama Usaha : Jangannyubit
- b. Bentuk Usaha : Perseorangan
- c. Lokasi : Bekasi
- d. Nama Pemilik : Ghina Qolbu Hanifah
- e. Alamat : Grand Galaxy City, Lotus Garden LG 2 No. 30
Bekasi
- f. Status pemilik di Usaha : Pemilik Usaha
- g. E-mail : jangannyubit@gmail.com
- h. No. Telp : 081317099503

4.2 Perizinan

Untuk perizinan usaha, Jangannyubit hanya memerlukan SIUP sebelum melakukan produksi. Jangannyubit juga akan mengurus perizinan ketua Rt setempat beserta warga yang tinggal disekitar lokasi usaha.

4.3 Kegiatan pra-operasional

Kegiatan operasional merupakan kegiatan yang harus kita rancang sebelum memulai sesuatu usaha, ada beberapa hal yang harus dipersiapkan sebelumnya, yaitu kegiatan pra-operasional yang dilakukan oleh usaha Jangannyubit adalah melakukan target pasar secara langsung, melihat dan

menganalisis target yang ingin dibidiknya, melihat perencanaan produk, rencana penjualan, tenaga kerja, dan melihat seberapa besar modal yang harus dikeluarkan untuk membuka usaha tersebut.

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Jenis Produksi

Jenis produk yang akan dibuat dalam usaha Jangannybit ini adalah bantal rumahan *custome*.

5.2 Volume produk akan dibuat

Dalam hal kegiatan produksi, kami berusaha untuk mengoptimalkan bahan baku yang tersedia untuk berproduksi semaksimal mungkin. Perkiraan dalam seminggu 60 buah bantal dengan tingkat kesulitan yang berbeda

5.3 Bahan dan Peralatan yang Dibutuhkan

1. Bahan yang dibutuhkan

a) Bahan Baku

1. Kain
2. Busa
3. Jarum
4. Benang
5. Gunting

b) Bahan Tambahan

1. Kain Flanel
2. Cat kain

2. Proses Produksi

Proses pembuatan Produk Jangannybit terdiri dari :

1) Tahap Penyiapan Bahan dan Pengukuran

Pada tahap ini semua bahan untuk produksi bantal handmade disiapkan kemudian diukur sesuai dengan pemesanan.

2) Tahap Pembentukan Pola Ukuran dan Design

Tahap selanjutnya, setelah bahan sudah diukur kita membuat pola bentuk serta merealisasikan design kemauan pelanggan. Cara merealisasikan design yang diinginkan bisa cara menjahit sulam atau bisa dengan cara *print* kain.

3) Tahap Penjaitan

Tahap selanjutnya adalah memasukkan isi bantal kepada kain yang sudah selesai di-*design*. Lalu jahit setiap pinggir sisi bantal.

4) Tahap Pengemasan

Tahap terakhir produksi produk Jangannybit adalah *finishing* dan pengemasan. Cek kembali produk yang sudah kita proses, masih ada yang kurang atau sudah pas sesuai dengan pemesanan. Selanjutnya, melakukan pengemasan memakai plastik yang sudah tertera Logo Perusahaan dan kontak serta alamat perusahaan.

3. Tabel 4. Peralatan

No.	Mesin dan Peralatan	No.	Mesin dan Peralatan
1.	Mesin Jahit	4.	Penggaris Khusus Jahit
2.	Jarum	5.	Gunting Khusus Jahit
3.	Benang		

5.4 Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang dibutuhkan adalah 3 orang yaitu, berikut ini merupakan kriteria yang harus dipenuhi oleh calon karyawan yang akan bekerja di Jangannyubit :

1. Wanita/Laki-laki
2. Usia 17-25 Tahun
Giat, Jujur, bertanggungjawab, ulet, disiplin, menarik dan dapat berkomunikasi dalam bekerja
3. Bersedia ditempatkan dibagian produksi/pemasaran.

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 Sumber Keuangan

Sumber pendanaan yaitu

Modal sendiri Rp. 71.843.000

Total modal yang untuk mendirikan usaha Jangannyubit **Rp.71.843.000**

6.2 Tabel 5. Kebutuhan Investasi

No.	Keterangan	Unit	Harga/Unit	Jumlah
1.	Mesin Jahit	1	Rp.3.000.000	Rp. 3.000.000
2.	Peralatan Jahit			
	-Penggaris khusus jahit	2	Rp. 30.000	Rp. 60.000
	-Gunting khusus jahit	2	Rp. 50.000	Rp. 100.00
	-Jarum	3	Rp. 3.000	Rp. 9.000
	-Benang	5	Rp. 81.000	Rp. 243.000
3.	Cetak			
	- X- Banner	2	Rp. 120.000	Rp. 120.000
	-Poster	10	Rp. 12.500	Rp. 125.000
4.	ATK	1	Rp. 200.000	Rp. 200.000
Jumlah Modal Investasi				Rp. 3.857.000

Kebutuhan sumber daya modal investasi Produk Jangannyubit meliputi barang-barang yang sangat diperlukan sebagai salah satu media pendukung dalam pembuatan Jangannyubit dengan modal investasi **Rp. 2.759.000**

Tabel 6. Peralatan Depresiasi Jangannyubit

Peralatan	Total	Harga (Rp)	Total	Umur Ekonomis	Nilai Residu	Depresiasi

Mesin jahit	1	Rp. 3.000.000	5	Rp. 500.000	Rp. 100.000
Total Depresiasi					Rp. 100.000

Jangannyubit menetapkan nilai ekonomis selama 5 tahun untuk mesin jahit dengan total depresiasi sebesar Rp. 100.000 dan nilai residu Rp. 500.000

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

a. Tabel 7. Bahan Baku

No.	Nama Barang	Unit	Harga
1.	Kain Katun	5 yards	Rp. 130.000
2.	Busa	2 Kg	Rp. 67.900
		Total Perhari	Rp. 197.900
		Total Perbulan	Rp. 4.334.000
		Total Pertahun	Rp. 52.008.000

Tabel 8. Bahan Tambahan

No.	Nama Barang	Unit	Harga
1.	Kain Flanel	5 (30x30cm)	Rp. 15.000
		Total Perhari	Rp. 15.000
		Total Perbulan	Rp. 330.000
		Total Pertahun	Rp. 3.960.000

Kebutuhan modal kerja dari Jangannyubit adalah **Rp. 55.968.000** selama setahun yang didapat dari Jumlah Bahan Pokok dan Bahan Tambahan yang dibutuhkan, dengan seluruh jumlah yang dibutuhkan dapat menghasilkan 890 buah selama setahun atau tahun 2019. Harga bahan baku yang disurvei bisa berubah setiap waktu.

b. Tabel 9. Biaya Operasional dan Gaji Karyawan Jangannyubit

No	Keterangan	Unit	Jumlah
1.	Gaji Karyawan	3	Rp. 3.000.000
		Total Beban Operasional Perbulan	Rp. 3.000.000
		Total Beban Operasional Pertahun	Rp. 12.000.000

Kebutuhan untuk Biaya Operasional Jangannyubit sebesar **Rp. 12.000.000** selama satu tahun atau tahun 2018.

6.4 Analisis Kelayakan Bisnis

Tabel 10. Estimasi Aliran Kas Jangannyubit per Tahun

Keterangan	Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun 2021
Pendapatan	Rp. 89.000.000	Rp. 100.000.000	Rp. 150.000.000
Penjualan			
Modal Investasi	Rp. 3.857.000	Rp. 3.900.000	Rp. 4.000.000
Biaya Tetap			
Biaya Gaji Karyawan	Rp. 12.000.000	Rp. 13.500.000	Rp. 15.000.000
Depresiasi	Rp. 100.000	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Total Biaya Tetap	Rp 12.100.000	Rp. 13.600.000	Rp. 15.100.000

Biaya Variabel			
Biaya Bahan Baku	Rp. 55.968.000	56.000.000	Rp 56.500.000
Total Biaya Variabel	Rp. 55.968.000	56.000.000	Rp. 56.500.000
Total Biaya	Rp. 68.068.000	Rp. 69.600.000	Rp. 71.600.000
Arus Kas Sebelum Pajak (EBT)	Rp. 20.932.000	Rp. 30.400.000	Rp. 78.400.000
Pajak 1%	Rp. 890.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.500.000
Arus Kas Bersih Setelah Pajak (EAT)	Rp. 20.042.000	Rp. 29.400.000	Rp. 76.900.000
Depresiasi	Rp. 100.000	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Kas Bersih	Rp. 20.142.000	Rp. 29.500.000	Rp. 77.000.000
Investasi	Rp. 71.843.000	Rp. 91.985.000	Rp. 121.985.000
Kas	Rp. 91.985.000	Rp. 121.485.000	Rp. 198.000.000
Discount Factor	0,909	0,8264	0,7513
PV Kas Bersih	Rp.18.218.178	Rp. 24.378.800	Rp. 57.850.100

Keterangan	Tahun 2020	Tahun 2021
Pendapatan	Rp. 200.000.000	Rp. 250.000.000
Penjualan		
Modal Investasi	Rp. 4.500.000	Rp. 5.000.000
Biaya Tetap		
Biaya Gaji Karyawan	Rp. 16.500.000	Rp. 18.000.000
Depresiasi	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Total Biaya Tetap	Rp. 16.600.000	Rp. 18.100.000
Biaya Variabel		
Biaya Bahan Baku	Rp. 80.000.000	Rp. 80.500.000
Total Biaya Variabel	Rp. 80.00.000	Rp. 80.500.000
Total Biaya	Rp. 96.600.000	Rp. 98.600.000
Arus Kas Sebelum Pajak (EBT)	Rp.103. 400.000	Rp. 151.400.000
Pajak 1%	Rp. 2000.000	Rp. 2.500.000
Arus Kas Bersih Setelah Pajak (EAT)	Rp. 100.600.000	Rp. 148.900.000
Depresiasi	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Kas Bersih	Rp. 100.700.000	Rp. 149.900.000
Investasi	Rp. 198.000.000	Rp. 298.700.000
Kas	Rp. 298.700.000	Rp. 448.600.000
Discount Factor	0,6830	0.6209
PV Kas Bersih	Rp. 68.709.800	Rp. 93.072.910

6.4.1 Payback Period

Metode Payback Periode (PP) merupakan teknik penilain terhadap jangka waktu atau periode pengambilan investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun.

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih/thn}} \times 12 \text{ Bulan}$$

Jumlah investasi	Rp. 71.843.000
Arus kas tahun per-1	<u>Rp. 20.142.000</u> -
	Rp. 51.701.000

Karena terdapat sisa, akan dikurangi dengan arus kas bersih tahun ke-2, maka sisa dari perhitungan tahun pertama dibagi dengan arus kas bersih tahun ke-2 adalah sebagai berikut :

$$PP = \frac{\text{Rp. 51.701.000}}{\text{Rp. 29.500.000}} \times 12 = 21,03 \text{ artinya 21 bulan}$$

Pada perhitungan diatas dapat diketahui bahwa *Payback Periode* pada Jangannyubit adalah selama 1 tahun 21 bulan.

6.4.2 Net Present Value

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih merupakan perbandingan antara PV bersih (PV Of proceed) dengan PV Investasi (*capital outlays*) selama umur investasi.

$$NPV = \text{Total PV Bersih} - \text{Investasi}$$

$$= \text{Rp. 89.314.147} - \text{Rp. 71.843.000} = \mathbf{\text{Rp. 17.471.147}}$$

Hasil NPV dari Jangannyubit sebesar **Rp. 17.471.147** yang mempunyai nilai positif. Maka investasi Jangannyubit layak atau dapat diterima.

6.5 Analisis Keuangan

6.5.1 BEP dalam Unit

Break Event Point adalah harga yang ditentukan berdasarkan titik impas atau pulang pokok.

- Tahun 2019 : Produk Jangannyubit 890 buah
- Tahun 2020 : Produk Jangannyubit 1.000 buah
- Tahun 2021 : Produk Jangannyubit 1.500 buah
- Tahun 2022 : Produk Jangannyubit 2.000 Buah
- Tahun 2023 : Produk Jangannyubit 2.500 buah

6.5.2 BEP dalam Rupiah

- Tahun 2019 : Produk Jangannyubit Rp. 89.000.000 buah
- Tahun 2020 : Produk Jangannyubit Rp. 100.000.000 buah

- Tahun 2021 : Produk Jangannyubit Rp. 150.000.000 buah
- Tahun 2022 : Produk Jangannyubit Rp. 200.000.000 Buah
- Tahun 2023 : Produk Jangannyubit Rp. 250.000.000 buah

6.6 Laporan Keuangan

6.6.1 Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi adalah laporan keuangan yang menggambarkan hasil-hasil usaha yang dicapai selama periode tertentu. Laba rugi bersih adalah selisih antara pendapatan total dengan biaya atau pengeluaran total. Pendapatan mengukur aliran masuk asset bersih (setelah dikurangi utang) dari penjualan barang atau jasa (Warsono, 2001: 2006).

Tabel 11. Laporan Laba/Rugi Jangannyubit :

Keterangan	Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun 2021
Pendapatan	Rp. 89.000.000	Rp. 100.000.000	Rp. 150.000.000
Biaya Tetap			
Biaya Gaji Karyawan	Rp. 12.000.000	Rp. 13.500.000	Rp. 15.000.000
Depresiasi	Rp. 100.000	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Total Biaya Tetap	Rp 12.100.000	Rp. 13.600.000	Rp. 15.100.000
Biaya Variabel			
Biaya Bahan Baku	Rp. 55.968.000	56.000.000	Rp 56.500.000
Total Biaya Variabel	Rp. 55.968.000	56.000.000	Rp. 56.500.000
Total Biaya	Rp. 68.068.000	Rp. 69.600.000	Rp. 71.600.000
Arus Kas Sebelum Pajak (EBT)	Rp. 20.932.000	Rp. 30.400.000	Rp. 78.400.000
Pajak 1%	Rp. 890.000	Rp. 1.000.000	Rp. 1.500.000
Arus Kas Bersih Setelah Pajak (EAT)	Rp. 20.042.000	Rp. 29.400.000	Rp. 76.900.000
Depresiasi	Rp. 100.000	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Kas Bersih	Rp. 20.142.000	Rp. 29.500.000	Rp. 77.000.000
Investasi	Rp. 71.843.000	Rp. 91.985.000	Rp. 121.985.000
Kas	Rp. 91.985.000	Rp. 121.485.000	Rp. 198.000.000
PV Kas Bersih	Rp. 18.218.178	Rp. 24.378.800	Rp. 57.850.100

Keterangan	Tahun 2020	Tahun 2021
Pendapatan	Rp. 200.000.000	Rp. 250.000.000
Biaya Tetap		
Biaya Gaji Karyawan	Rp. 16.500.000	Rp. 18.000.000
Depresiasi	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Total Biaya Tetap	Rp. 16.600.000	Rp. 18.100.000
Biaya Variabel		

Biaya Bahan Baku	Rp. 80.000.000	Rp. 80.500.000
Total Biaya Variabel	Rp. 80.00.000	Rp. 80.500.000
Total Biaya	Rp. 96.600.000	Rp. 98.600.000
Arus Kas Sebelum Pajak (EBT)	Rp.103. 400.000	Rp. 151.400.000
Pajak 1%	Rp. 2000.000	Rp. 2.500.000
Arus Kas Bersih Setelah Pajak (EAT)	Rp. 100.600.000	Rp. 148.900.000
Depresiasi	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Kas Bersih	Rp. 100.700.000	Rp. 149.900.000
Investasi	Rp. 198.000.000	Rp. 298.700.000
Kas	Rp. 298.700	Rp. 448.600.000

Penghasilan Jangannyubit adalah **Rp. 20.042.000** untuk thn 2019, **Rp. 29.400.000** untuk thn 2020, **Rp. 76.900.000** untuk thn 2021, **Rp. 100.600.000** untuk thn 2022, **Rp. 148.900.000** untuk thn 2023.

6.6.2 Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal merupakan laporan yang berisi catatan terjadinya perubahan modal diperusahaan. (Hidayat dan Purwana, 2016 : 149).

Tabel 12. Laporan Perubahan Modal

Keterangan	Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun 2021
Modal Awal	Rp. 71.843.000	Rp. 91.985.000	Rp. 121.985.000
Laba Bersih	Rp. 20.142.000	Rp. 29.500.000	Rp. 77.000.000
Modal AKHIR	Rp. 91.985.000	Rp. 121.985.000	Rp. 198.000.000
Keterangan	Tahun 2022	Tahun 2023	
Modal Awal	Rp. 198.000.000	Rp. 298.000.000	
Laba Bersih	Rp. 100.700.000	Rp. 149.900.000	
Modal AKHIR	Rp. 298.000.000	Rp. 447.900.000	

Laporan perubahan modal Jangannyubit adalah **Rp. 91.985.000** untuk thn 2019, **Rp. 121.985.000** untuk thn 2020, **Rp. 198.000.000** untuk thn 2021, **Rp. 298.000.000** untuk thn 2022, **Rp. 447.900.000** untuk tahun 2023.

6.6.3 Neraca

Neraca adalah laporan keuangan yang menggambarkan posisi keuangan suatu organisasi pada suatu periode tertentu. Neraca perusahaan ini disusun berdasarkan persamaan dasar akuntansi, yaitu bahwa kekayaan atau aktiva sama dengan kewajiban ditambah modal saham. (Warsono, 2001 :25)

Tabel 13. Laporan Neraca Jangannyubit

Aktiva	2019	2020	2021
Kas	Rp. 91.985.000	Rp. 121.485.000	Rp. 198.000.000
Mesin Jahit	Rp. 3.000.000	Rp. 2.900.000	Rp. 2.800.000
Depresiasi	Rp. 100.000	Rp. 100.000	Rp.100.000
Nilai Bersih Peralatan	Rp. 3.000.000	Rp.3.000.000	Rp/ 3.000.000
Perlengkapan	Rp. 2.500.000	Rp.2.500.000	Rp.2.500.000
Total Aktiva	Rp. 91.985.000	Rp. 121.485.000	Rp. 198.000.000

Passiva			
Hutang	0	0	0
Modal	Rp. 91.985.000	Rp. 121.985.000	Rp. 198.000.000
Total Passiva	Rp. 91.985.000	Rp. 121.985.000	Rp. 198.000.000

Aktiva	2022	2023
Kas	Rp. 298.700.000	Rp. 448.600.000
Mesin Jahit	Rp. 2.700.000	Rp. 2.600.000
Depresiasi	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Nilai Bersih Peralatan	Rp. 3.000.000	Rp.3.000.000
Perlengkapan	Rp. 2.500.000	Rp.2.500.000
Total Aktiva	Rp. 298.000.000	Rp. 447.900.000
Passiva		
Hutang	0	0
Modal	Rp. 298.000.000	Rp. 447.900.000
Total Passiva	Rp. 298.000.000	Rp. 447.900.000

7. PENUTUPAN

Dari proposal usaha inidapat diambil kesimpulan bahwa membuka usaha *hanmade bantal custome* yang telah dimodifikasi cukup menguntungkan. Untuk mencapai kesuksesan, dala setiap usaha dibuthkan kegigihan dan pantang menyerah.

DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R. (2005). *Manajemen Strategis*. Edisi Sepuluh. Jakarta: Salemba Empat.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016), *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Purwanam Dedi & Wibowo, Agus. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta:Pustaka Belajar.