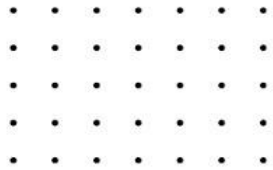


# Laporan Studi Kelayakan Bisnis

## “Clothing by Rana”



# 01



PERBANAS  
INSTITUTE

# DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
RINGKASAN EKSEKUTIF .....	iii
BAB 1 .....	1
PEMBUKAAN .....	1
<b>1.1    Pendahuluan</b> .....	1
<b>1.2    Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan</b> .....	2
<b>1.3    Kunci Kesuksesan Bentuk Bisnis Clothing By Rana</b> .....	3
BAB II.....	5
ANALISIS MAKRO EKONOMI.....	5
<b>2.1 Analisis Ekonomi</b> .....	5
<b>2.2 Analisis Demografi</b> .....	6
<b>2.4    Analisis Hukum dan Politik</b> .....	7
<b>2.5    Analisis Teknologi</b> .....	7
BAB III .....	8
ANALISIS SWOT .....	8
<b>3.1 Strength</b> .....	8
<b>3.2 Weakness</b> .....	9
<b>3.3 Opportunity</b> .....	9
<b>3.4 Threats</b> .....	9
BAB IV .....	10
ANALISIS ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA .....	10
<b>4.1 Kemampuan Pemilik</b> .....	10
<b>4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji</b> .....	10
<b>4.3 Uraian Pekerjaan (Job Description)</b> .....	10

<b>4.4 Spesifikasi Pekerjaan ( Job Specification)</b> .....	11
BAB V .....	13
PRODUKSI/OPERASIONAL.....	13
5.1 Lokasi Usaha.....	13
<b>5.2 Proses Produksi/Operasional</b> .....	13
<b>5.3 Kualitas Produk</b> .....	13
<b>5.4 Penggunaan Teknologi</b> .....	13
BAB VI.....	15
PEMASARAN.....	15
<b>6.1 Segmentasi Pasar</b> .....	15
<b>6.2 Targeting</b> .....	16
<b>6.3 Positioning</b> .....	16
<b>6.4 Potensi Pasar</b> .....	16
<b>6.5 Proyeksi Penjualan</b> .....	17
<b>6.6 Bauran Pemasaran</b> .....	17
BAB VII.....	19
ANALISI ASPEK KEUANGAN .....	19
<b>7.1 Investasi Awal</b> .....	19
<b>7.2 Biaya- biaya</b> .....	20
<b>7.3 Modal Kerja</b> .....	21
<b>7.4 Analisis Cash Flow</b> .....	23
<b>7.5 Net Present Value (NPV)</b> .....	25
<b>7.6 Provitability Index (PI)</b> .....	25
<b>7.7 Internal Rate Of Return</b> .....	26
<b>7.8 Payback Period (PP)</b> .....	26
<b>7.9 Breakeven Point</b> .....	27
BAB VIII .....	30
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI .....	30
DAFTAR PUSTAKA .....	31

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Bisnis “clothing by rana” memilih untuk tidak membuka toko retail dikarenakan fokus untuk memperluas pasar dengan melakukan bisnis online karena bisa menjangkau seluruh Indonesia. Bisnis ini adalah bisnis online yang berfokus pada penjualan pakaian wanita yang selalu mengikuti perkembangan *trend fashion*, dengan bahan yang berkualitas dan harga terjangkau. Bisnis online “clothing by rana” memiliki potensi dilihat dengan masyarakat yang konsumtif serta kebutuhan keinginan masyarakat mengenai penampilan. Sehingga bisnis ini melakukan pendekatan kegiatan pemasaran dan penjualan melalui social media seperti instagram, web dan shopee melalui pengiriman TIKI, JNE, J&T, POS dan SI CEPAT.

Berdasarkan proyeksi penjualan bisnis ini memiliki proyeksi pertahun yaitu sebanyak 60.120 produk terjual, dengan jumlah penerimaan Rp. 5.110.200.000. Untuk investasi awal bisnis ini dibutuhkan modal sebesar Rp. 3.595.500.000. Pada tahun pertama dengan tingkat proyeksi penjualan dan pendapatan tahun pertama sebesar Rp. 5.110.200.000 payback period pada bisnis yaitu 1 tahun 5 bulan 11 hari, dengan net present value (NPV) sebesar Rp. 4.577.589.098 lebih besar dari investasi awal, dengan demikian bisnis ini dikatakan “layak”, dan tingkat profitability index (PI) pada bisnis ini sebesar 858,0% dan untuk internal rate of return (IRR) sebesar 39,9% maka bisnis “clothing by rana” sangat layak untuk dijalankan.

Lokasi penjualan pada bisnis ini menyeluruh di Indonesia karena menggunakan bisnis online sehingga bisa mencakup konsumen dari berbagai daerah. Tetapi fokusnya bisnis ini terdapat di DKI Jakarta karena masyarakat di provinsi ini merupakan masyarakat yang konsumtif sehingga menjadi peluang atas potensi dari jumlah penduduk yang ada. Berdasarkan data Badan Statistika DKI Jakarta (BPS) jumlah penduduk provinsi DKI JAKARTA menurut kelompok umur dan jenis kelamin wanita. Umur 15-19 = 354.567, umur 20-24 = 411.459, umur 25-29 = 497.588, umur 30-34 = 508.986, umur 35-39 = 475.638, umur 40-44 = 412.091, umur 45-49 = 349. 920, umur 50-54 = 293.992, umur 55-59 = 236.745, umur 60-64 = 173.024. sehingga total = 3.952.587 penduduk jenis kelamin wanita. Jika dalam pertahun dari jumlah penduduk tersebut membeli produk clothing by

rana sebanyak 2 pcs per orang, dari 30% jumlah penduduk pertahun makan jumlah yang diperoleh adalah:

$$\begin{aligned} Q &= n \times q \times 30 \% \\ &= 3.952.587 \times 2 \times 30\% \\ &= 7.905.174 \text{ jiwa} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Q &= n \times q \times p \\ &= 7.905.174 \times 2 \times \text{Rp } 85.000 \\ &= \text{Rp } 1.343.879.580.000/ \text{ tahu} \end{aligned}$$

# BAB 1

## PEMBUKAAN

### 1.1 Pendahuluan

*Trend fashion* sudah banyak di Indonesia terutama *trend busana*. Kebutuhan masyarakat Indonesia akan pakaian yang *stylish* dan *modern* setiap tahunnya mengalami peningkatan yang luar biasa. Para perilaku bisnis menggunakan kesempatan ini untuk membuka peluang usaha menjual pakaian khususnya di daerah DKI Jakarta. Semakin lama model busana semakin berkembang mulai dari warna, motif, dan modelnya (Iffah 2019). Banyak wanita yang membutuhkan busana *modern* dan *stylish*, karena di era sekarang mayoritas wanita sudah menggunakan pakaian yang sesuai *trend*. Sehingga dunia *fashion* selalu berubah dengan cepat dan memiliki banyak pilihan dan berkembang menjadi *trend* di kalangan masyarakat.

Seiring dengan berkembangnya penggunaan internet saat ini, pakaian merupakan salah satu bisnis online yang berkembang pesat. Sehingga rencana usaha yang akan didirikan yaitu membuka toko *online* dalam bidang *fashion* dengan fasilitas internet agar dapat menjangkau konsumen diberbagai penjuru dunia. Usaha *fashion* pakaian ini didirikan karena penampilan sangat penting untuk masyarakat, penampilan yang menarik sangat mempengaruhi manusia untuk bersosialisasi dengan banyak orang. Dalam hal ini karena fungsi pakaian merupakan salah satu kebutuhan yang sangat penting untuk manusia, yang digunakan untuk menutupi tubuh, melindungi tubuh manusia baik dari panas maupun dingin dan memenuhi kebutuhan konsumen dalam hal *fashion*.

Pemilik usaha sebelumnya sudah mempunyai usaha yang sama dibidang *fashion*, tetapi bukan pakaian melainkan hijab selama 3 tahun dan terus berjalan sampai saat ini. Pemilik ingin melebarkan sayapnya dengan membuka usaha lain seperti pakaian karena banyaknya peluang dan kebutuhan masyarakat akan pakaian yang *stylish* dan *modern*. Usaha pakaian ini akan dilakukan dengan konsep syariah, karena akan memberikan kepercayaan dengan memberi harga dan kualitas terbaik, serta memberi informasi secara

jujur mengenai kondisi detail produknya yang sebelumnya sudah di *check* melalui *quality control*.

Sandy (2018) mengatakan minat masyarakat mengenakan pakaian semakin meningkat. Didasari perkembangan fashion dengan banyaknya *influencer* yang memberi pengaruh kepada masyarakat di berbagai sosial media. Seperti instagram, pinterest dan blog yang menampilkan *style fashion* yang *stylish, modern* dan memberi konten mengenai *outfit of the day*. Ditambah bermunculan desain serta motif yang menarik, membuat masyarakat sadar akan pentingnya mengenakan pakaian yang *simple* tetapi tetap terlihat *modern* dan semakin *stylish*. Sehingga tidak heran banyak wanita yang tertarik pada dunia fashion.

Usaha pakaian ini tidak memiliki toko retail karena usaha ini hanya fokus dibidang online agar dapat menjangkau seluruh masyarakat yang ingin membeli produknya dan tidak terbatas oleh waktu. Sehingga pemilik hanya menyewa tempat untuk proses produksi, quality check, dan packing produk. Lokasi tempat berada di Jakarta Selatan tepatnya di tendean, alasannya karena tempat tersebut dekat dengan rumah pemilik, agar tidak memakan waktu untuk mengontrol karyawan serta produksi dan packing produk.

Bisnis pakaian memang sangat marak saat ini, tetapi kami lebih memilih untuk membuat bisnis pakaian secara online walaupun bisnis pakaian online sudah banyak di Jakarta maka banyak pesaing yang akan diterima. Tetapi clothing by rana membuat produk yang berbeda karena motifnya tidak pasaran, pilihan yang simple, mengikuti perkembangan trend fashion, memberi kualitas yang bagus dan harga terjangkau. Sehingga clothing by rana bisa bersaing dengan bisnis pakaian lainnya dan dapat diterima oleh kalangan masyarakat.

## **1.2 Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan**

Dalam membuat bisnis baru sangat penting untuk membuat dan menganalisa studi kelayakan bisnis, untuk mengetahui pengembangan bisnis yang dijalani. Hal ini dapat memberi manfaat untuk mengantisipasi dan meminimalisir risiko, kerugian bahkan kegagalan pada bisnis. Seperti menghindari pengeluaran uang yang seharusnya tidak

diperlukan terhadap penggunaan sumber dana. Adapun tujuan khusus dari membuat laporan studi kelayakan bisnis ini diantaranya adalah :

1. Memudahkan Perencanaan

Beberapa hal yang dimudahkan seperti penentuan jumlah dana yang dibutuhkan, cara menjalankan, besarnya keuntungan serta mengawasi jika terjadi penyimpangan.

2. Meminimalisir Risiko

Dalam laporan studi kelayakan bisnis ini hanya dapat menganalisis atau memperkirakan risiko yang dapat dikendalikan atau diminimalisir. Sehingga dapat dilakukan untuk menghindari jika ada risiko besar.

3. Memudahkan Pengendalian dan Pengawasan

Pengendalian ini dapat dilakukan sesuai dengan rencana studi kelayakan bisnis yang telah ditetapkan sehingga dapat mendekati kepada kesuksesan. Pengawasan juga sangat penting agar usaha yang dilakukan dapat berjalan sesuai dengan standar operasi pekerjaan dan *job description*.

### **1.3 Kunci Kesuksesan Bentuk Bisnis Clothing By Rana**

- a. **Harga**

Penetapan harga merupakan salah satu kunci kesuksesan, karena konsumen akan memilih produk dengan harga yang sesuai dengan apa yang akan di beli sesuai dengan kualitasnya. Kisaran harga produk clothing by rana yaitu Rp.85.000. Harga ini sudah termasuk dengan bahan yang memiliki kualitas bagus, nyaman dipakai dan desain yang menarik serta mengikuti *trend fashion* yang ada sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

- b. **Produk yang sesuai dengan standar**

Produk clothing by rana pastinya telah lulus Quality Check, karena clothing by rana memiliki karyawan khusus yang akan memeriksa produk tersebut sebelum diperjualkan kepada masyarakat.



**c. Memberikan pelayanan yang baik**

Standarisasi pelayanan produk clothing by rana yaitu dengan merespon orderan cepat sehingga konsumen akan nyaman karena merasa diperhatikan. Memberikan informasi yang jujur mengenai produknya seperti menjelaskan ukuran detail setiap produk dan merespon baik ketika konsumen kesulitan.

## BAB II

### ANALISIS MAKRO EKONOMI

#### 2.1 Analisis Ekonomi

Tahun	Pertumbuhan Ekonomi (%)
2015	5,88
2016	5,88
2017	6,22
2018	6,17
2019	6,23

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) DKI Jakarta

Pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta pada tahun 2015 sebesar 5,88% dan tidak berubah pada tahun 2016. Pada tahun 2017 meningkat dari 5,88% menjadi 6,22%. Pada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta mengalami penurunan ke angka 6,17% dan meningkat pada tahun 2019 menjadi 6,23%. Pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta mengalami peningkatan dari tahun ke tahun dan menunjukkan tingkat pertumbuhan ekonomi secara umum. Hal ini menunjukkan bahwa DKI Jakarta berpotensi untuk membuka usaha pakaian.

Kebutuhan pakaian di Indonesia sangat tinggi. Berdasarkan laporan *state of the global Islamic economy report 2016/17* Indonesia menduduki peringkat ke 4 sebagai Negara terbesar untuk model *fashion* (Yuliana 2017). Melihat dari pemerintah yang menginginkan Indonesia sebagai *fashion* dunia di tahun 2020 serta besarnya kebutuhan dan keinginan akan pakaian yang *stylish* dan *modern* di Indonesia dapat menjadikan peluang yang cukup diminati untuk digeluti.

Bisnis pakaian di bidang fashion memiliki prospek yang baik jika dilihat dari laporan yang ada. Banyaknya sumber bahan baku serta kreatifitas yang menjadikan peluang untuk bisnis pakaian ini. Walaupun peluang pakaian besar tetap pelaku bisnis harus memikirkan apa yang menjadi kekuatan dan dapat bersaing dengan bisnis pakaian yang sudah ada. Dalam pemasarannya maupun proses produksinya bisnis ini turut

menambah lapangan pekerjaan yang membuat berkurangnya masyarakat yang pengangguran dan dapat menambah wawasan dalam melakukan bisnis dalam bidang yang sama.

## 2.2 Analisis Demografi

Tahun	Jumlah Penduduk	Pertumbuhan (%)
2015	10.177.924	-
2016	10.280.000	1,00
2017	10.370.000	0,88
2018	10.467.629	0,94
2019	10.504.100	0,73

Sumber : Databoks dan Badan Pusat Statistik DKI Jakarta

Pada tabel diatas diketahui pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta mengalami peningkatan yang signifikan setiap tahunnya. Pada tahun 2015 jumlah penduduk 10.177.924 jiwa, naik sebesar 1% pada tahun 2016 menjadi 10.280.000. Pada tahun 2017 mengalami peningkatan 0,88% menjadi 10.370.000. pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta mengalami peningkatan 0,94% menjadi 10.467.629 jiwa. Tahun 2019 pertumbuhan penduduk DKI Jakarta juga mengalami peningkatan 0,73% menjadi 10.504.100 jiwa.

Berdasarkan tabel diatas tingkat pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta mengalami peningkatan yang pesat. Sehingga memungkinkan untuk menjadi potensi membuat usaha pakaian karena pemilik merasa mempunyai peluang terhadap konsumen sebagai target pasar yang cukup besar.

## 2.3 Analisis Sosial Budaya

Dalam aspek sosial budaya produk dari bisnis ini memiliki manfaat bagi masyarakat karena telah memenuhi kebutuhan masyarakat di Indonesia dalam menyediakan pakaian sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. Analisis sosial budaya ini juga merupakan gaya hidup yang dibentuk oleh sekelompok masyarakat yang mempunyai kebiasaan berbelanja. Sehingga clothing by rana merupakan pilihan yang tepat bagi masyarakat yang mementingkan *fashion*.

## **2.4 Analisis Hukum dan Politik**

Pemilik usaha adalah seorang yang sudah berpengalaman dalam usaha online pakaian. Pemilik mempunyai pengetahuan mengenai bisnis berbasis syariah yang diparktikkan pada usaha pakaian nantinya. Perizinan yang harus dipenuhi adalah:

1. NPWP: nomor yang diberikan kepada wajib pajak sebagai administrasi dalam perpajakan yang digunakan sebagai identitas wajib pajak dalam melaksanakan kewajiban membayar pajak.
2. SITU merupakan surat izin tempat usaha yang dibuat agar mendapat izin sebuah usaha dilokasi usaha tersebut.

## **2.5 Analisis Teknologi**

Dalam pedirian bisnis clothing by rana sangat penting meningkatkan layanan yang diberikan oleh pembisnis. Dalam usaha ini diperlukan fasilitas penunjang seperti mesin jahit, laptop, printer, wifi, cctv, ruko. Berikut merupakan analisis teknologi yang dimiliki oleh clothing by.rana:

### **1. Peralatan dan perlengkapan**

Untuk memproduksi pakaian diperlukan perlengkapan dan peralatan agar produksi dapat berjalan seperti mesin jahit. Sedangkan untuk proses mencatat pembelian dan mempacking produk yang sudah dipesan diperlukan laptop, printer, wifi dan handphone.

## BAB III

### ANALISIS SWOT (STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPURTUNITIES, THREATS)

Menurut (Yuliana 2017) SWOT adalah perencanaan atau penyusunan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan suatu bisnis, perusahaan atau organisasi, serta untuk mengetahui peluang yang bisa diraih dan ancaman yang harus diatasi oleh institusi dalam rangka penyusunan perencanaan ke depan.

#### 3.1 Strength

Kekuatan yang dimiliki produk clothing by rana yaitu memiliki harga yang affordable dengan menggunakan kualitas yang bagus, serta menggunakan desain dan motif yang tidak pasaran, modern, simple tetapi tetap terlihat stylish sesuai perkembangan dan kebutuhan masyarakat. Beberapa hal penting yang menjadi kekuatan produk ini diantaranya :

- **Inovasi, kreatifitas, dan kebutuhan masyarakat terhadap fashion**

Masyarakat saat ini lebih tertarik menggunakan pakaian yang sesuai dengan *trend*. Maka clothing by rana akan selalu mengupdate produk-produknya yang menarik, *modern*, dan *stylish* sehingga tidak membuat konsumen bosan dan membuat konsumen selalu tertarik untuk membeli produk di clothing by rana.

- **Bahan baku**

Bahan baku produk clothing by rana merupakan bahan baku yang kualitasnya terbaik, adem, tidak tembus pandang, serta nyaman dipakai dan tidak kaku.

- **Packaging yang menarik**

Packaging produknya menggunakan plastic bening dan *paper-bag* dengan *design* yang menarik, tidak lupa menampilkan logo brand pada produk dan paper bag tersebut. Mengingat paper bag berbahan dasar kertas dan bisa dipakai untuk hal lainnya.

- **Alat penunjang lainnya**

Proses pembuatan produksi menggunakan teknologi modern, serta sangat memperhatikan kualitas produk tersebut dengan cara *quality check* sebelum produk tersebut dijual.

- **Bisnis yang menjanjikan**

Respon yang didapat dari konsumen mengenai produk yang dijual bisa diterima sangat cepat tanpa melalui pihak-pihak seperti perusahaan dan pasar yang tidak terbatas bisa dijangkau oleh siapa saja.

- **Kemudahan dalam bertransaksi**

Transaksi bisa dilakukan kapan saja 24 jam dengan mudan dengan menggunakan sistem pengiriman produk seperti TIKI, J&T, JNE, SICEPAT, POS, WAHANA dan lain sebagainya.

### **3.2 Weakness**

- **Kurang percayanya masyarakat**

Karena clothing by rana ini sistemnya online shop maka banyak masyarakat yang belum sepenuhnya percaya takut produknya tidak sesuai dengan foto atau ragu dengan kualitasnya dan punya trauma sendiri dengan membeli produk online.

### **3.3 Opportunity**

- **Berkembang pesatnya wanita yang memperdulikan penampilan**

Tren yang cepat berganti membuat bisnis ini mudah beradaptasi karena lebih fleksibel dan teknologi yang selalu mengikuti trend sehingga membuat bisnis pakaian akan selalu berkembang.

- **Promosi bisa dilakukan kapan saja**

Dengan pesatnya internet sekarang maka banyak masyarakat yang menggunakan social media maka promosi bisa dilakukan kapan saja dan online shop ini akan terus dilihat oleh pelanggan

### **3.4 Threats**

- **Saingan sangat banyak**

Karena bisnis ini merupakan peluang yang menjanjikan sehingga masyarakat membuat bisnis yang serupa.

- **Penipu dimana-mana**

Karena belanja melalui online maka tidak bisa bertatapan langsung sehingga membuat penipu gampang untuk menipu kita melalui bukti pembayaran palsu.

## BAB IV

### ANALISIS ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

#### 4.1 Kemampuan Pemilik

Pemilik usaha sebelumnya sudah mempunyai bisnis bersama dengan temannya selama 3 tahun. Selain itu pemilik juga mempunyai pengetahuan mengenai fashion seperti selera perempuan terhadap cara berbusana, kebutuhan masyarakat terhadap pakaian dan mempunyai banyak peluang seperti relasi pertemanan untuk menjual dan memasarkan produk sendiri sehingga bisa menjadi potensi untuk perkembangan usaha baru.

#### 4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji

Usaha by.rana membutuhkan dengan gaji diatas UMP. Rincian gaji per bulan setiap karyawan sebagai berikut:

6 Team Produksi dan Quality Check	: 6 x Rp.4.000.000 = Rp.24.000.000
4 Team Packing	: 4 x Rp.3.500.000 = Rp.14.000.000
1 Manager Toko	: 1 x Rp.7.000.000 = Rp.7.000.000
1 Akuntan	: 1 x Rp.5.000.000 = Rp.5.000.000
1 Photographer & design sosmed	: 1 x Rp.6.000.000 = Rp.6.000.000

#### 4.3 Uraian Pekerjaan (Job Description)

- Team Produksi dan QC
  - Membuat produksi pakaian
  - Memantau perkembangan produk yang diproduksi
  - Memeriksa satu-satu produk yang akan dijual
  - Memastikan kualitas produk sesuai untuk dipasarkan
- Team Packing
  - Memeriksa barang yang sudah dipesan
  - Memastikan barang sesuai pesanan
  - Mencetak alamat konsumen yang membeli produk
  - Mempacking barang yang sudah dipesan

- **Manager Toko**
  - Mengawasi kinerja karyawan
  - Memberi teguran jika karyawan melakukan kesalahan
  - Mengontrol kinerja karyawan
  - Bertanggung jawab kepada pemilik usaha
  
- **Akuntan**
  - Membuat laporan keuangan
  - Jujur ketika membuat laporan keuangan
  - Mencatat setiap kode dan harga produk yang masuk dan yang keluar
  - Mencatat penjualan produk
  - Mencatat setiap pemasukan perhari, perbulan, dan pertahun
  
- **(Team social media) (photographer&design)**
  - Foto produk ketika sudah siap dipasarkan
  - Mengedit foto yang menarik untuk diupload disosial media
  - Rajin mengupload video atau foto menarik tentang produk yang akan dijual
  - Membuat konten dan iklan yang menarik

#### **4.4 Spesifikasi Pekerjaan ( Job Specification)**

- **Team Produksi & QC**
  - Detail
  - Cekatan
  - Sabar
  - Teliti
  - Konsentrasi
  - Jujur
  
- **Team Packing**
  - Cekatan



- Teliti
- Jujur
- Sabar
- Detail
- Konsentrasi
- Sehat
- Kuat
- Tidak mengeluh
- **Manager Toko**
- Tegas
- Disiplin
- Bertanggung jawab
- Mampu mengawasi karyawan
- Jujur
- **Akuntan**
- Bertanggung jawab
- Mampu membuat pembukuan
- Mampu membuat laporan keuangan
- Mampu membuat laporan penjualan produk
- Teliti
- Konsentrasi
- **(Team social media) (photographer&design)**
- Kreatif dan Inovatif
- Mempunyai ide dan gagasan baru
- Bertanggung jawab dan tekun
- Mampu menggunakan camera
- Mampu mengedit foto maupun video yang menarik

## **BAB V**

### **PRODUKSI/OPERASIONAL**

#### **5.1 Lokasi Usaha**

Lokasi untuk tempat produksi dan packing berada di Jakarta Selatan tepatnya daerah tendean. Karena lokasi di daerah ini strategis berada di tengah kota dan padat penduduk serta dekat dengan rumah pemilik. Sehingga pemilik bisa mengontrol toko tersebut kapan saja tidak terbatas dengan waktu.

#### **5.2 Proses Produksi/Operasional**

Proses pembuatan pakaian:

- Membeli jenis bahan yang sudah dipilih dalam bentuk per roll
- Tentukan model pakaian yang akan dibuat
- Buat pola sesuai model yang sudah ditentukan
- Potong bahan sesuai pola dan ukuran seperti: Lingkar dada, panjang badan, panjang tangan.
- Jahit pola yang sudah dibuat dengan rapih
- Setelah jadi rapihkan sisa benang-benang yang masih kelihatan atau menempel
- Setrika pakaian memakai setrika uap
- Lipat pakaian yang rapih
- Lalu kemas pakaian tersebut dengan kemasan plastik bening yang rapi dan siap dipasarkan dengan paper bag yang sudah di desain.

#### **5.3 Kualitas Produk**

Kualitas produk pakaian ini merupakan kualitas yang terbaik, karena pilihan bahannya sudah diuji kenyamanan sebelumnya dengan pemilik. Sehingga membuat konsumen yang menggunakan pakaian ini merasa nyaman, adem, tidak kaku dan rapih. Karena kualitas produk sangat penting. Sehingga konsumen tidak perlu ragu untuk membeli produk clothing by rana.

#### **5.4 Penggunaan Teknologi**

Teknologi yang digunakan:

- Mesin jahit yang digunakan merupakan mesin jahit yang kualitasnya modern.
- Kecepatan produksi, maksimal 2 minggu karena setiap 3 minggu sekali selalu open order produk terbaru.
- Kualitas produk, menghasilkan produk yang bagus karena setelah proses produksi akan ada proses quality control, sehingga mengurangi risiko adanya produk yang kualitasnya tidak bagus.

## BAB VI

### PEMASARAN

#### 6.1 Segmentasi Pasar

a) Geografi:

Ditempatkan di tengah kota Jakarta Selatan tepatnya di daerah strategis yaitu tendean. Karena Jakarta merupakan kota padat penduduk dan masyarakatnya bersifat konsumtif. Jika ada pembeli didaerah lain bisa membeli melalui social media seperti instagram, web dan shopee

b) Barang yang dijual:

Kriteria pakaian yang bisa dipakai dalam bentuk kegiatan acara non formal maupun normal. Karena pakaian yang dijual dengan motif dan pola yang simple tetapi tetap terlihat *stylish*.

c) Demografi:

Produk by.rana direkomendasikan untuk pelajar, mahasiswa, pekerja, maupun ibu rumah tangga dalam usia 15-65 tahun khusus wanita.

d) Psikografis

Produk by.rana mengikuti selera masyarakat, karena produk ini dibuat sesuai trend fashion yang lagi hits. Dibuat dengan model yang simple, bahan yang adem, *loose* dibadan, motif yang menarik, dan berbagai ukuran. Sehingga untuk usia 15-65 tahun bisa memakai pakaian yang kami jual..

e) Income Segmentasi:

Membuat photo catalog dari harga Rp 85.000 an. Harga tersebut disesuaikan dengan kantong remaja maupun orang tua.

f) Promosi

Online shop kami pada setiap hari akan melakukan promo ongkos kirim dengan pemesanan melalui shopee sebesar Rp.10.000 dengan minimum pembelian sebesar Rp. 90.000 dan akan memberi promo disetiap moment-moment besar seperti idul fitri, idul adha, tanggal pembentukan usaha kami, dan lain-lainnya.

### 6.2 Targeting

Karakteristik pasar sasaran clothing by rana menggunakan single segmentation. Karena usaha ini berfokus pada konsumen wanita sehingga konsumen dapat merasa puas dengan produk pakaian kami yang dibuat khusus untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen wanita.

### 6.3 Positioning

Pakaian clothing by rana ditujukan untuk kalangan personal. Pakaian yang didesain sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen yang memperhatikan penampilan yang *stylish* dan *modern* serta selalu mengikuti *fashion* yang lagi *trend*. nyaman dan adem ketika digunakan dengan motif yang unik, *simple* dan elegan sehingga kalangan muda maupun dewasa bisa membeli produk tersebut.

### 6.4 Potensi Pasar

Potensi pasar di DKI Jakarta 3.952.587 penduduk jenis kelamin wanita

$$\begin{aligned} Q &= n \times q \times 30 \% \\ &= 3.952.587 \times 2 \times 30\% \\ &= 7.905.174 \text{ jiwa} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Q &= n \times q \times p \\ &= 7.905.174 \times 2 \times \text{Rp } 85.000 \\ &= \text{Rp}1.343.879.580.000/ \text{ tahun} \end{aligned}$$

Dimana:

Q → Total permintaan pasar

N → Jumlah pembeli dipasar 7.905.174

q → Jumlah yang dibeli oleh rata-rata pembeli per tahun ( 2x pertahunnya)

p → Harga per satuan Rp 85.000

## 6.5 Proyeksi Penjualan

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
<b>PENERIMAAN</b>					
<b>JUMLAH PENJUALAN</b>					
Baju Bahan Toyobo	14,400	15,840	20,592	26,770	28,108
Baju Bahan Rayon	16,200	17,820	23,166	30,116	31,622
Baju Bahan CVC	14,400	15,840	20,592	26,770	28,108
Baju Bahan Cotton	15,120	16,632	21,622	28,108	29,513
<b>TOTAL PENJUALAAN</b>	<b>60,120</b>	<b>66,132</b>	<b>85,972</b>	<b>111,763</b>	<b>117,351</b>
<b>HARGA JUAL</b>					
Baju Bahan Toyobo	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318
Baju Bahan Rayon	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318
Baju Bahan CVC	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318
Baju Bahan Cotton	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318
<b>JUMLAH PENERIMAAN</b>					
Baju Bahan Toyobo	Rp1,224,000,000	Rp1,413,720,000	Rp1,929,727,800	Rp2,634,078,447	Rp2,904,071,488
Baju Bahan Rayon	Rp1,377,000,000	Rp1,590,435,000	Rp2,170,943,775	Rp2,963,338,253	Rp3,267,080,424
Baju Bahan CVC	Rp1,224,000,000	Rp1,413,720,000	Rp1,929,727,800	Rp2,634,078,447	Rp2,904,071,488
Baju Bahan Cotton	Rp1,285,200,000	Rp1,484,406,000	Rp2,026,214,190	Rp2,765,782,369	Rp3,049,275,062
<b>TOTAL PENERIMAAN</b>	<b>Rp5,110,200,000</b>	<b>Rp5,902,281,000</b>	<b>Rp8,056,613,565</b>	<b>Rp10,997,277,516</b>	<b>Rp12,124,498,462</b>

Pada table diatas merupakan penjualan selama 5 tahun, pada tahun 2021 (Tahun pertama) memiliki penjualan pertahun yaitu 60.120 produk terjual, dengan jumlah penerimaan sebesar Rp. 5.110.200.000. pada tahun 2022 memiliki penjualan pertahun yaitu 66,132 produk terjual, dengan jumlah penerima sebesar Rp. 5.902.281.000. Pada tahun 2023 memiliki penjualan pertahun yaitu 85.972 produk terjual, dengan jumlah penerima sebesar Rp8,056,613,565. Pada tahun 2024 memiliki penjualan pertahun yaitu 111,763 produk terjual, dengan jumlah penerima sebesar Rp10,997,277,516. pada tahun 2025 memiliki penjualan pertahun yaitu 117,351 produk terjual, dengan jumlah penerima sebesar Rp12,124,498,462.

## 6.6 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran atau yang sering disebut marketing mix pada usaha ini adalah:

### a. Product

Produk yang dijual merupakan pakaian yang sudah dijamin kualitasnya dengan pola yang menarik dengan model yang jarang ditemukan di tempat lain. Usaha ini mengikuti perkembangan *trend fashion* yang *stylish* sesuai dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat.

b. Price

By.rana memberikan harga relatif terjangkau untuk ukuran baju yang kualitasnya bagus dengan pola yang tidak pasaran, sebesar Rp 85.000 per pcs.

c. Place

Toko produksi dan packing by.rana ditempatkan dilokasi strategis yang berada di jakarta selatan tepatnya ditendean, serta menjual disosial media seperti instagram,web dan shopee.

d. Promotion

By.rana akan memberi promo gratis ongkos kirim setiap pembelian melalui shopee dengan minimum pembelian Rp.90.000, promo-promo diskon setiap hari spesial seperti idul fitri, idul adha dan melakukan kerjasama melalui influencer untuk mempromosikan produk by.rana sehingga banyak konsumen yang tertarik untuk membeli.

## BAB VII

### ANALISI ASPEK KEUANGAN

#### 7.1 Investasi Awal

INVESTASI AWAL "CLOTHING BY.RANA"					
No	Nama Barang	Jumlah		Harga Satuan (Rp)	Total Invetasi (Rp)
		Unit	Satuan		
1	Handphone Toko	2	Pcs	Rp5,000,000	Rp10,000,000
2	Laptop	1	Pcs	Rp5,000,000	Rp5,000,000
3	Printer	1	Pcs	Rp550,000	Rp550,000
4	Rak Storage	4	Pcs	Rp400,000	Rp1,600,000
5	Meja Admin	1	Pcs	Rp500,000	Rp500,000
6	Cctv&Monitor	1	Pcs	Rp1,500,000	Rp1,500,000
7	AC	2	Pcs	Rp4,000,000	Rp8,000,000
8	Besi Gantungan	1	Set	Rp1,500,000	Rp1,500,000
9	Hanger	100	Pcs	Rp4,000	Rp400,000
10	Mesin Jahit	4	Pcs	Rp1,500,000	Rp6,000,000
11	Sewa Tempat	1	Unit	Rp48,000,000	Rp48,000,000
<b>TOTAL MODAL INVESTASI</b>					<b>Rp83,050,000</b>

Rincian , Asumsi Nilai Ekonomis , Nilai Sisa , dan Nilai penyusutan					
No	Nama Aset	Nilai Aktifa Tetap (Rp)	Nili Ekonomis (tahun)	Nilai Sisa	Nilai Penyusutan
1	Handphone Toko	Rp10,000,000	5	Rp2,000,000	Rp1,600,000
2	Laptop	Rp5,000,000	5	Rp1,000,000	Rp800,000
3	Printer	Rp550,000	5	Rp110,000	Rp88,000
4	Rak Storage	Rp1,600,000	5	Rp320,000	Rp256,000
5	Meja Admin	Rp500,000	5	Rp100,000	Rp80,000
6	Cctv&Monitor	Rp1,500,000	5	Rp300,000	Rp240,000
7	AC	Rp8,000,000	5	Rp1,600,000	Rp1,280,000
8	Besi Gantungan	Rp1,500,000	5	Rp300,000	Rp240,000
9	Hanger	Rp400,000	5	Rp80,000	Rp64,000
10	Accessories	Rp6,000,000	5	Rp1,200,000	Rp960,000
<b>TOTAL PENYUSUTAN DAN AMORTISASI AKTIVA TETAP PERTAHUN</b>					<b>Rp5,608,000</b>
<b>AMORTISASI BIAYA SEWA</b>					<b>Rp48,000,000</b>



## 7.2 Biaya- biaya

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025	KETERANGAN
Biaya Produksi	Rp.1,504,100,000	Rp 1,534,182,000	Rp1,564,865,640	Rp1,611,811,609	Rp1,660,165,957	Tahun ke dua dan ketiga mengalami kenaikan 2%, dan tahun keempat dan kelima mengalami kenaikan 3%
Biaya Marketing	Rp 120,000,000	Rp 180,000,000	Rp 270,000,000	Rp 405,000,000	Rp 607,500,000	Biaya Marketing naik 50% dari tahun 2022-2025
Gaji Manajer	Rp 84,000,000	Rp 85,680,000	Rp 87,393,600	Rp 89,141,472	Rp 90,924,301	Gaji naik 2% dari tahun 2022-2025
Gaji Akuntan	Rp 60,000,000	Rp 72,000,000	Rp 72,000,000	Rp 72,000,000	Rp 72,000,000	Biaya tetap per-Tahun
Gaji Design Sosmed	Rp 72,000,000	Rp 73,440,000	Rp 74,908,800	Rp 76,406,976	Rp 77,935,116	Gaji naik 2% dari tahun 2022-2025
Gaji Team Produksi dan QC	Rp 288,000,000	Rp 293,760,000	Rp 299,635,200	Rp 305,627,904	Rp 311,740,462	Gaji naik 2% dari tahun 2022-2025
Gaji Team Packing	Rp 168,000,000	Rp 171,360,000	Rp 174,787,200	Rp 178,282,944	Rp 181,848,603	Gaji naik 2% dari tahun 2022-2025
Biaya Penyusutan	Rp 5,608,000	Rp 5,608,000	Rp 5,608,000	Rp 5,608,000	Rp 5,608,000	Biaya tetap per-Tahun
Utility Expense Electricity	Rp 12,000,000	Rp 12,240,000	Rp 12,484,800	Rp 12,734,496	Rp 12,989,186	Gaji naik 2% dari tahun 2022-2025
Biaya Sewa Tempat	Rp 48,000,000	Rp 96,000,000	Rp 96,000,000	Rp 96,000,000	Rp 96,000,000	Biaya Tetap pertahun
<b>JUMLAH PENGELUARAN</b>	<b>Rp2,361,708,000</b>	<b>Rp 2,524,270,000</b>	<b>Rp2,657,683,240</b>	<b>Rp2,852,613,401</b>	<b>Rp3,116,711,625</b>	

### 7.3 Modal Kerja

1 BIAAYA BAHAN BAKU per TAHUN					
No	Nama Bahan Baku	Harga Satuan	Unit	Satuan	Harga (Rp)
1	Bahan Toyobo	Rp1,000,000.00	350	Roll	Rp350,000,000
2	Bahan Rayon	Rp750,000.00	450	Roll	Rp337,500,000
3	Bahan CVC	Rp900,000.00	350	Roll	Rp315,000,000
4	Bahan Cotton	Rp900,000.00	400	Roll	Rp360,000,000
5	Label Merk	Rp500,000.00	10	Pack	Rp5,000,000
6	Kancing	Rp1,000.00	300	Pack	Rp300,000
7	Benang	Rp25,000.00	100	Pack	Rp2,500,000
8	Resleting	Rp300,000.00	200	Pack	Rp60,000,000
<b>TOTAL BIAAYA BAHAN BAKU</b>					<b>Rp1,430,300,000</b>
2 BIAAYA KEMASAN					
No	Nama Item	Harga Satuan	Unit	Satuan	Harga (Rp)
1	Plastik Kemasan Bening	Rp230	60,000	pcs	Rp13,800,000
2	Paper Bag	Rp1,000	60,000	pcs	Rp60,000,000
<b>TOTAL BIAAYA KEMASAN</b>					<b>Rp73,800,000</b>
3 BIAAYA ADMINISTRASI UMUM					
No	Nama Biaya	Biaya	Unit	Periode	Harga per Tahun
2	Biaya Listrik	Rp600,000	12	1 tahun	Rp7,200,000
4	Biaya Data Wifi	Rp400,000	12	1 tahun	Rp4,800,000
5	Biaya ATK	Rp200,000	12	1 tahun	Rp2,400,000
8	Sewa Tempat	Rp4,000,000	12	1 tahun	Rp48,000,000
10	Biaya Perawatan Aktiva				Rp5,000,000
11	Gaji Manager	Rp7,000,000	1	1 tahun	Rp84,000,000
12	Gaji Team Packing	Rp3,800,000	4	1 tahun	Rp182,400,000
13	Gaji Team Produksi&QC	Rp4,000,000	6	1 tahun	Rp288,000,000
14	Gaji Akuntan	Rp6,000,000	1	1 tahun	Rp72,000,000
15	Gaji Design Sosmed	Rp6,500,000	1	1 tahun	Rp78,000,000
<b>TOTAL BIAAYA ADMINISTRASI UMUM</b>					<b>Rp771,800,000</b>
4 BIAAYA PEMASARAN					
No	Nama Biaya	Biaya	Unit	Periode	Harga per Tahun
1	Biaya Promosi Sosmed	Rp10,000,000	1	1 tahun	Rp120,000,000
<b>TOTAL BIAAYA PEMASARAN</b>					<b>Rp120,000,000</b>

5 KAS MINIMAL					
---------------	--	--	--	--	--

No	Nama Biaya	Biaya	Unit	Periode	Harga per Tahun (Rp)
1	Kas Minimal	Rp100,000,000	12	tahun	Rp1,200,000,000
<b>TOTAL KAS MINIMAL</b>					<b>Rp1,200,000,000</b>
<b>TOTAL BIAYA KESELURUHAN</b>					<b>Rp3,595,900,000</b>
PERPUTARAN MODAL KERJA					6
KEBUTUHAN MODAL KERJA PERTAHUN					Rp599,316,667
TOTAL INVESTASI					Rp83,050,000
JUMLAH KEBUTUHAN DANA					Rp682,366,667
<b>PERIODE PERPUTARAN BALIK MODAL DANA</b>					
JUMLAH BULAN DALAM SETAHUN					12
PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA DALAM PERTAHUN (ASUMSI BULAN)					2 Bulan

#### Keterangan Perputaran Modal Kerja

No	URAIAN	HARI	KETERANGAN
1	Proses Ordering Bahan Baku	2	Sebulan 2 kali order
2	Proses Ordering Bahan Jaitan	2	Sebulan 2 kali order
3	Proses Preparing Stock	10	Persiapan untuk penjualan
4	Proses Pembuatan Produk	14	Sebulan 2 kali
5	Proses Pengemasan produk	2	Pengemasan ketika ada pemesanan
6	Pemasaran, Produk terjual semua	30	Ketika produk sudah siap di pasarkan
<b>Total Hari yang di butuhkan</b>		<b>60</b>	
Total Produk Terjual			10,000
Total Produk Terjual Perhari (pcs)			333
Harga Jual		Rp 100,000	
Perputaran Modal Kerja			6
Periode Perputaran Modal Kerja			2 Bulan
Penjualan		2 Bulan	Rp 1,000,000,000

#### 7.4 Analisis Cash Flow

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
<b>PENERIMAAN</b>					
JUMLAH PENJUALAN					
Baju Bahan Toyobo	14,400	15,840	20,592	26,770	28,108
Baju Bahan Rayon	16,200	17,820	23,166	30,116	31,622
Baju Bahan CVC	14,400	15,840	20,592	26,770	28,108
Baju Bahan Cotton	15,120	16,632	21,622	28,108	29,513
TOTAL PENJUALAN	60,120	66,132	85,972	111,763	117,351
<b>HARGA JUAL</b>					
Baju Bahan Toyobo	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318
Baju Bahan Rayon	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318
Baju Bahan CVC	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318
Baju Bahan Cotton	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318
JUMLAH PENERIMAAN					
Baju Bahan Toyobo	Rp1,224,0000	Rp1,413,7200	Rp1,929,7270	Rp2,634,0787	Rp2,904,0718
Baju Bahan Rayon	Rp1,377,0000	Rp1,590,4350	Rp2,170,9435	Rp2,963,3383	Rp3,267,0804
Baju Bahan CVC	Rp1,224,0000	Rp1,413,7200	Rp1,929,7270	Rp2,634,0787	Rp2,904,0718
Baju Bahan Cotton	Rp1,285,2000	Rp1,484,4060	Rp2,026,2140	Rp2,765,7829	Rp3,049,2752
TOTAL PENERIMAAN	Rp5,110,2000	Rp5,902,2810	Rp8,056,6135	Rp10,997,276	Rp12,124,492
<b>PENGELUARAN</b>					
Biaya Produksi	Rp 1,504,100,00	Rp 1,534,182,000	Rp 1,564,865,640	Rp 1,611,811,609	Rp 1,660,165,957
Biaya Marketing	Rp 120,000,000	Rp 180,000,000	Rp 270,000,000	Rp 405,000,000	Rp 607,500,000
Gaji Manajer	Rp 84,000,000	Rp 85,680,000	Rp 87,393,600	Rp 89,141,472	Rp 90,924,301
Gaji Akuntan	Rp 72,000,000	Rp 72,000,000	Rp 72,000,000	Rp 72,000,000	Rp 72,000,000
Gaji Design Sosmed	Rp 78,000,000	Rp 79,560,000	Rp 81,151,200	Rp 82,774,224	Rp 84,429,708

Gaji Team Produksi dan QC	Rp 288,000,000	Rp 293,760,000	Rp 299,635,200	Rp 305,627,904	Rp 311,740,462
Gaji Team Packing	Rp 182,400,000	Rp 186,048,000	Rp 189,768,960	Rp 193,564,339	Rp 197,435,626
Biaya Penyusutan	Rp 5,608,000	Rp 5,608,000	Rp 5,608,000	Rp 5,608,000	Rp 5,608,000
Utility Expense Electricity	Rp 12,000,000	Rp 12,240,000	Rp 12,484,800	Rp 12,734,496	Rp 12,989,186
Biaya Sewa Tempat	Rp 48,000,000	Rp 96,000,000	Rp 96,000,000	Rp 96,000,000	Rp 96,000,000
<b>JUMLAH PENGELUARAN</b>	<b>Rp 2,394,108,000</b>	<b>Rp 2,545,078,000</b>	<b>Rp 2,678,907,400</b>	<b>Rp 2,874,262,044</b>	<b>Rp 3,138,793,241</b>
LABA SEBELUM PAJAK	Rp2,716,092,000	Rp3,357,203,000	Rp5,377,706,165	Rp8,123,015,472	Rp8,985,705,220
PAJAK 15%	Rp407,413,800	Rp503,580,450	Rp806,655,925	Rp1,218,452,321	Rp1,347,855,783
LABA SETELAH PAJAK	Rp2,308,678,200	Rp2,853,622,550	Rp4,571,050,240	Rp6,904,563,151	Rp7,637,849,437
CASH FLOW	Rp2,314,286,200	Rp2,859,230,550	Rp4,576,658,240	Rp6,910,171,151	Rp7,643,457,437

### Cash Flow

DISKON RATE	39%
-------------	-----

PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV
1	Rp 2,314,286,200	0.71942446	Rp 1,664,954,101
2	Rp 2,859,230,550	0.517571554	Rp 1,479,856,400
3	Rp 4,576,658,240	0.372353636	Rp 1,704,135,337
4	Rp 6,910,171,151	0.267880314	Rp 1,851,098,816
5	Rp 7,643,457,437	0.19271965	Rp 1,473,044,444
<b>JUMLAH ARUS KAS BERSIH</b>			<b>Rp 8,173,089,098</b>

### Proceeds Tahun Pertama

= EAT + Depresiasi + Amortisasi Biaya Sewa

= Rp. 2.308.678.200 + Rp. 5.608.000 + Rp. 48.000.000

= Rp. 2.362.286.200

### Proceeds Tahun Ke Dua

= EAT + Depresiasi

= Rp. 2.853.622.550 + Rp. 5.608.000

= Rp. 2.859.230.550

### Proceeds Tahun Ke Tiga

= EAT + Depresiasi

= Rp 4.571.050.240 + Rp. 5.608.000

= Rp. 4.576.658.240

Proceeds tahun Ke Empat  
 = EAT + Depresiasi  
 = Rp 6.904.563.151 + Rp. 5.608.000  
 = Rp. 6.910.171.151

Proceeds Tahun Ke Lima  
 = EAT + Depresiasi  
 = Rp 7.637.849.437 + Rp. 5.608.000  
 = Rp. 7.643.457.437

## 7.5 Net Present Value (NPV)

DISKON RATE	39%
-------------	-----

PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV
1	Rp 2,314,286,200	0.71942446	Rp 1,664,954,101
2	Rp 2,859,230,550	0.517571554	Rp 1,479,856,400
3	Rp 4,576,658,240	0.372353636	Rp 1,704,135,337
4	Rp 6,910,171,151	0.267880314	Rp 1,851,098,816
5	Rp 7,643,457,437	0.19271965	Rp 1,473,044,444
	Rp 24,303,803,578		
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp 8,173,089,098
INVESTASI AWAL			Rp 3,595,500,000
NPV			Rp 4,577,589,098

NPV = jumlah arus kas bersih -  
 investasi awal

NPV = Rp. 4.577.589.098

PENGAMBILAN KEPUTUSAN	
JIKA NPV > DARI INV	LAYAK
JIKA NPV < DARI INV	TIDAK LAYAK

## 7.6 Provitability Index (PI)

PROFITABILITY INDEX			
RATE	39%		
Periode - n	KAS BERSIH	DF	PV KAS BERSIH
1	Rp 2,314,286,200	0.71942446	Rp 1,664,954,101
2	Rp 2,859,230,550	0.517571554	Rp 1,479,856,400
3	Rp 4,576,658,240	0.372353636	Rp 1,704,135,337
4	Rp 6,910,171,151	0.267880314	Rp 1,851,098,816
5	Rp 7,643,457,437	0.19271965	Rp 1,473,044,444
TOTAL PV KAS BERSIH			Rp 8,173,089,098
TOTAL PV INVESTASI			Rp 952,560,000
PI			858.0%

## 7.7 Internal Rate Of Return

INTERNAL RATE OF RETURN					
DISKON RATE	39%			DISKON FACTOR	
PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV	40%	PV
1	Rp 2,314,286,200	0.71942446	Rp.1,664,954,101	0.714285714	Rp 1,189,252,929
2	Rp 2,859,230,550	0.517571554	Rp 1,479,856,400	0.510204082	Rp 755,028,775
3	Rp 4,576,658,240	0.372353636	Rp 1,704,135,337	0.364431487	Rp 621,040,575
4	Rp 6,910,171,151	0.267880314	Rp 1,851,098,816	0.260308205	Rp 481,856,210
5	Rp 7,643,457,437	0.19271965	Rp 1,473,044,444	0.185934432	Rp 273,889,682
	Rp 24,303,803,578				
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp 8,173,089,098		Rp 3,321,068,171
INVESTASI AWAL			Rp 3,595,500,000		Rp 3,595,500,000
NPV			Rp 4,577,589,098		Rp 274,431,829

IRR	39.9%
-----	-------

## 7.8 Payback Period (PP)

PAYBACK PERIODE	
INVESTASI AWAL	Rp 3,595,500,000
CASHFLOW TAHUN PERTAMA	Rp 2,314,286,200
	Rp 1,281,213,800
CASHFLOW TAHUN KEDUA	Rp 2,859,230,550
	0.448
	5.38
BULAN	5
	0.38
HARI	11.4
PAYBACK PERIOD	1 TAHUN 5 BULAN 11 HARI

## 7.9 Breakeven Point

Informasi Biaya-Biaya dan Harga		
No	Uraian	HARGA PERUNIT
1	Baju Bahan Toyobo	Rp 1,000,000.00
2	Baju Bahan Rayon	Rp 750,000.00
3	Baju Bahan CVC	Rp 900,000.00
4	Baju Bahan Cotton	Rp 900,000.00
5	Utility Expense Electricity	Rp 12,000,000
6	Gaji Karyawan	Rp 672,000,000
7	Sewa Tempat	Rp 48,000,000
8	Biaya Marketing	Rp 120,000,000

FC 60 HARI		
No	URAIAN	HARGA
1	Baju Bahan Toyobo	
2	Baju Bahan Rayon	
3	Baju Bahan CVC	
4	Baju Bahan Cotton	
5	Utility Expense Electricity	Rp 2,000,000
6	Salary Karyawan	Rp 112,000,000
7	Sewa Tempat	Rp 8,000,000
8	Biaya Marketing	Rp 20,000,000
FC 60 HARI		Rp 142,000,000

VC per-unit		
No	URAIAN	HARGA
1	Baju Bahan Toyobo	Rp 50,000
2	Baju Bahan Rayon	Rp 50,000
3	Baju Bahan CVC	Rp 50,000
4	Baju Bahan Cotton	Rp 50,000
5	Utility Expense Electricity	
6	Salary Karyawan	
7	Sewa Tempat	
8	Biaya Marketing	
VC perunit		Rp 50,000



HARGA JUAL					
Baju Bahan Toyobo	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318
Baju Bahan Rayon	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318
Baju Bahan CVC	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318
Baju Bahan Cotton	Rp85,000	Rp89,250	Rp93,713	Rp98,398	Rp103,318

$$\text{BEP UNIT} = \frac{\text{fixed cost}}{\text{Harga Jual} - \text{VC}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \text{BEP Unit} \times \text{Harga Jual}$$

BEP TAHUN 2021		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
Baju Bahan Toyobo	4,057	Rp 344,857,143
Baju Bahan Rayon	4,057	Rp 344,857,143
Baju Bahan CVC	4,057	Rp 344,857,143
Baju Bahan Cotton	4,057	Rp 344,857,143

BEP TAHUN 2022		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
Baju Bahan Toyobo	3,618	Rp 373,787,527
Baju Bahan Rayon	3,618	Rp 373,787,527
Baju Bahan CVC	3,618	Rp 373,787,527
Baju Bahan Cotton	3,618	Rp 373,787,527

BEP TAHUN 2023			
PRODUK	BEP		BEP (RP)
Baju Bahan Toyobo	3,248	Rp	13,179,623
Baju Bahan Rayon	3,248	Rp	13,179,623
Baju Bahan CVC	3,248	Rp	13,179,623
Baju Bahan Cotton	3,248	Rp	13,179,623

BEP TAHUN 2024			
PRODUK	BEP		BEP (RP)
Baju Bahan Toyobo	2,934	Rp	10,614,719
Baju Bahan Rayon	2,934	Rp	10,614,719
Baju Bahan CVC	2,934	Rp	10,614,719
Baju Bahan Cotton	2,934	Rp	10,614,719

BEP TAHUN 2025			
PRODUK	BEP		BEP (RP)
Baju Bahan Toyobo	2,663	Rp	8,651,610
Baju Bahan Rayon	2,663	Rp	8,651,610
Baju Bahan CVC	2,663	Rp	8,651,610
Baju Bahan Cotton	2,663	Rp	8,651,610

## BAB VIII

### KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Bisnis “Clothing by Rana” merupakan bisnis yang mempunyai peluang dengan adanya peningkatan ekonomi di DKI Jakarta sehingga terdapat peningkatan nilai konsumtif masyarakat dan bermanfaat untuk masyarakat memenuhi kebutuhan dan keinginannya terhadap *fashion* atau pakaian. Dalam bisnis “Clothing by Rana” sangat memperhatikan kualitas bahan, model produk, dan inovasi produk sesuai perkembangan *trend*. Sehingga konsumen akan puas jika membeli produk di kami. Bisnis ini melakukan penjualan dan pemasaran dengan memanfaatkan perkembangan internet saat ini melalui social media seperti instagram, web dan shopee, dan melakukan pengiriman menggunakan jasa kirim barang seperti TIKI, JNE, J&T, POS, dan SI CEPAT.

Berdasarkan perhitungan analisis penilaian investasi dengan tingkat biaya modal sebesar 39 % yang dapat menghasilkan *Net Present Value (NPV)* bernilai positif yaitu Rp. 4,577,589,098. Oleh karena itu usaha “Clothing by Rana” layak untuk dijalankan. Untuk penggunaan *Profitability Index (PI)* memperoleh nilai yang positif yaitu sebesar 858,0% nilai ini mengartikan bahwa nilai melebihi angka 1, sebab itu berarti pengembangan usaha “Clothing by Rana” layak untuk dijalankan. Analisis *Internal Rate Return (IRR)* di ketahui sebesar 39,9% nilai ini melebihi modal 30% hal tersebut berarti memenuhi syarat kelayakan investasi. Berdasarkan hasil analisis diatas membuktikan bahwa pengembangan usaha “Clothing by Rana” layak untuk dijalankan.

## DAFTAR PUSTAKA

Iffah, N. H. (2019). Tampil cantik dengan balutan busana Muslimah di era modern. Diambil dari kompasiana website: <https://www.kompasiana.com/nilahikmatuliffah/5d1c3ff60d8230508a748814/tampil-cantik-dengan-balutan-busana-muslimah-di-era-modern?page=all>

Sandy, G. (2018). 2020, Indonesia kublait busana Muslim dunia. Diambil dari kompasiana website: <https://www.kompasiana.com/gapey-sandy/5a4daa99ab12ae08e5555eb2/2020-indonesia-kublait-busana-muslim-dunia?page=all>

Yuliana, A. (2017). Analisis strategi bisnis busana muslimah merek qanitana pada cv.xyz. *Ekonomika dan Manajemen*, 1(1), 12–14. <https://doi.org/10.1103/PhysRevA.65.054304>