



**ABFI INSTITUTE  
PERBANAS**



# **PROPOSAL BISNIS**

**TUGAS MATA KULIAH  
STUDI KELAYAKAN  
BISNIS**

*KUROTUL AINI  
1716000042*

## DAFTAR ISI

<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>i</b>
<b>RINGKASAN EKSEKUTIF</b> .....	<b>iii</b>
<b>BAB 1 PEMBUKAAN</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1 Pendahuluan</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2 Tujuan Membuat Laporan SKB</b> .....	<b>1</b>
<b>1.3 Kunci Kesuksesan Usaha</b> .....	<b>2</b>
<b>BAB II ANALISIS MAKRO EKONOMI</b>	
<b>2.1 Analisis Ekonomi</b> .....	<b>3</b>
<b>2.2 Analisis Demografi</b> .....	<b>3</b>
<b>2.3 Analisis Sosial Budaya</b> .....	<b>4</b>
<b>2.4 Analisis Hukum dan Politik</b> .....	<b>4</b>
<b>2.5 Analisis Teknologi</b> .....	<b>4</b>
<b>BAB III ANALISIS SWOT</b>	
<b>3.1 Strength</b> .....	<b>5</b>
<b>3.2 Weaknesses</b> .....	<b>5</b>
<b>3.3 Opportunity</b> .....	<b>5</b>
<b>3.4 Threats</b> .....	<b>5</b>
<b>BAB IV SUMBER DAYA MANUSIA</b>	
<b>4.1 Kemampuan Pemilik</b> .....	<b>6</b>
<b>4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji</b> .....	<b>6</b>
<b>4.3 Spesifikasi Pekerjaan</b> .....	<b>6</b>
<b>4.4 Uraian Pekerjaan</b> .....	<b>7</b>

## **BAB V PRODUKSI ATAU OPERASIONAL**

<b>5.1 Lokasi Usaha .....</b>	<b>9</b>
<b>5.2 Proses Produksi atau Operasional .....</b>	<b>9</b>
<b>5.3 Kualitas Produk atau Jasa .....</b>	<b>9</b>
<b>5.4 Penggunaan Teknologi .....</b>	<b>10</b>

## **BAB VI PEMASARAN**

<b>6.1 Segmentasi .....</b>	<b>11</b>
<b>6.2 Targeting .....</b>	<b>12</b>
<b>6.3 Positioning .....</b>	<b>12</b>
<b>6.4 Potensi Pasar .....</b>	<b>12</b>
<b>6.5 Proyeksi Penjualan .....</b>	<b>13</b>
<b>6.6 Bauran Pemasaran .....</b>	<b>13</b>

## **BAB VII KEUANGAN**

<b>7.1 Investasi Awal .....</b>	<b>15</b>
<b>7.2 Biaya-Biaya .....</b>	<b>17</b>
<b>7.3 Modal Kerja .....</b>	<b>18</b>
<b>7.4 Analisa Cashflow .....</b>	<b>20</b>
<b>7.5 Net Present Value (NPV) .....</b>	<b>22</b>
<b>7.6 Profitability Index (PI) .....</b>	<b>22</b>
<b>7.7 Internal Rate of Return .....</b>	<b>23</b>
<b>7.8 Payback Period .....</b>	<b>24</b>
<b>7.9 Break Even Point (BEP) .....</b>	<b>24</b>

<b>BAB VIII KESIMPULAN DAN REKOMENDASI .....</b>	<b>27</b>
--	-----------

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>28</b>
-----------------------------	-----------

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Usaha Mukena SS At-Tho'ah ini memiliki potensi untuk berkembang lebih maju agar mempunyai banyak konsumen baik dalam Negeri maupun luar Negeri dengan melihat dari hasil SWOT yang sudah dilakukan. Usaha ini memiliki ciri khas yaitu pada pencucian mukena sebelum sampai pada tangan konsumen, juga dengan menggunakan mesin bordir teknologi dengan *design* yang elegan dan sesuai perkembangan zaman.

Berdasarkan pada proyeksi penjualan dalam tahun 2021 memiliki sebanyak 6.000 pcs terjual dengan jumlah penerimaan sebesar Rp 1.680.000.000 dengan nilai investasi awal yakni Rp 1.108.424.000. Dengan demikian bisnis ini memiliki prospek pada penjualan. Payback periode pada bisnis ini yakni 2 tahun 11 bulan 10 hari, dengan *Net Present Value* (NPV) Rp 1.449.182.151 lebih besar dari investasi awal. Dengan demikian bisnis ini dikatakan layak, juga tingkat *profitability index* (PI) pada bisnis ini sebesar 2,3074 dan *internal rate of return* yaitu sebesar 36%.

# BAB 1

## PEMBUKAAN

### 1.1 PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang mempunyai perindustrian kecil yang biasa disebut dengan nama Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Dalam menumbuhkan pertumbuhan ekonomi masyarakat UMKM di Indonesia yaitu memiliki kontribusi yang besar khususnya di negara-negara berkembang. Terdapat dampak positif yang berpengaruh dapat menggerakkan roda perekonomian bangsa juga dapat mengurangi jumlahnya pengangguran pada masyarakat di Indonesia. Pertumbuhan ekonomi di Indonesia saat ini mengalami penurunan, maka berdampak juga dengan banyaknya jumlah pengangguran di Indonesia.

Di zaman yang serba maju saat ini kebutuhan sekunder berubah menjadi kebutuhan primer, juga harga-harga yang terus naik namun tidak seimbang dengan naiknya penghasilan masyarakat. Sehingga banyak dari kalangan menengah kebawah mengalami kesulitan dalam memenuhi kehidupan sehari-hari. Salah satu cara untuk memperbaiki perekonomian masyarakat yaitu dengan mencari penghasilan tambahan.

Bisnis didalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yaitu usaha dagang, usaha komersial dalam dunia perdagangan, bidang usahan. Bisnis yang jarang dilakukan oleh masyarakat DIY yaitu bisnis mukena, yang mana ketika membuka usaha bisnis muken ini akan menjadi sangat menguntungkan bagi pemiliknya dan masyarakat disekitarnya seperti wanita-wanita muslimah yang berada di sekitar kampus dan pesantren yang setiap sholat lima waktu menggunakan mukena untuk beribadah kepada Allah SWT seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 43 yang artinya *“dan laksanakanlah sholat, tunaikanlah zakat, dan rukuklah abeserta orang yang rukuk.”*

### 1.2 Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis Syariah

Tujuan utama membuat laporan studi kelayakan bisnis mukenah sangat diperlukan agar usaha dapat berjalan dengan baik, serta membuat keputusan untuk menerima atau menolak suatu usaha bisnis yang akan dijalankan. Perlu dilakukannya studi kelayakan bisnis terdapat beberapa tujuan yang penting yaitu:

- a) Menghindari risiko kerugian. Studi kelayakan bertujuan untuk menghindari risiko kerugian dimasa yang akan datang dengan penuh ketidakpastian. Dalam hal ini, fungsi studi kelayakan yaitu meminimalkan risiko.
- b) Memudahkan perencanaan yaitu dengan memperkirakan sesuatu yang terjadi dimasa yang akan datang
- c) Memudahkan pelaksanaan pekerjaan dan memudahkan pengawasan dan pengendalian.

### **1.3 KUNCI KESUKSESAN BENTUK SWALAYAN SYARIAH**

#### **a. Harga**

Penetapan harga dalam suatu penjualan merupakan suatu kunci kesuksesan yang paling penting dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan. Sama halnya seperti konsumen yang selalu menginginkan harga murah ataupun standar namun menginginkan kualitas yang baik.

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

Produk yang dijual yaitu produk yang sesuai dengan syariat Islam atau memenuhi standar syar'i namun tetap nyaman ketika digunakan untuk sholat ataupun mengaji juga sudah dicuci bersih ketika barang akan dijual kepada konsumen. Sehingga konsumen tidak perlu khawatir lagi akan kesucian dan kesyar'ian produk yang dijual.

#### **c. Memberikan pelayanan yang baik**

Memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen sesuatu yang sangat penting. Maka dari itu, kita akan bertanggung jawab dengan segala hal yang konsumen kritik dan saran untuk meningkatkan kinerja yang lebih baik lagi. Sehingga konsumen akan selalu merasa puas ketika berbelanja.

#### **d. Tempat yang strategis**

Tempat penjualan mukena yaitu di tempat yang mudah dijangkau oleh konsumen, di tempat yang ramai masyarakat juga dekat dengan lokasi pesantren modern dan asrama kampus.

## BAB II

### ANALISIS MAKRO EKONOMI

#### 2.1 Analisis Ekonomi

Tabel 2.1 Pertumbuhan Ekonomi di Yogyakarta

Tahun	Pertumbuhan Ekonomi (%)
2015	4,95
2016	5,05
2017	5,26
2018	6,20

Sumber : BPS Provinsi D.I. Yogyakarta

Pertumbuhan ekonomi provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta pada tahun 2014 sebesar 5,20% dan mengalami penurunan pada tahun 2015 yaitu menjadi 4,95%, lalu mengalami kenaikan lagi menjadi 5,05%, pertumbuhan ekonomi DIY pada tahun selanjutnya terus mengalami kenaikan, pada tahun 2017 sebesar 5,26 dan tahun 2018 sebesar 6,20.

Berdasarkan pertumbuhan ekonomi provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta menunjukkan tingkat pertumbuhan ekonomi secara umum mengalami peningkatan walaupun pada tahun 2015 mengalami penurunan. Data ini membuktikan bahwa provinsi DIY berpotensi untuk membuka usaha mukena yang sesuai dengan standar syari'at Islam.

#### 2.2 Analisis Demografi

Tabel 2.2 Jumlah Penduduk di Yogyakarta

Tahun	Jumlah Penduduk
2015	3.679.176
2016	3.720.912
2017	3.762.167
2018	3.802.872

Sumber : BPS Provinsi D.I. Yogyakarta

Dilihat dari tabel diatas diketahui bahwa pertumbuhan penduduk di provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta terus mengalami peningkatan. Pada tahun 2015 jumlah penduduk

sebesar 3.679.176 jiwa, lalu pada 2016 mengalami kenaikan menjadi 3.720.912 jiwa, sedangkan pada tahun 2017 menjadi 3.762.167 dan pada tahun 2018 menjadi 3.802.872. berdasarkan data diatas maka tingkat pertumbuhan provinsi DIY mengalami peningkatan yang sangat pesat sehingga memungkinkan untuk menjadi potensi besar usaha mukena karena masyarakat DIY yang menjadi konsumen sebagai target pasar yang cukup besar.

### **2.3 Analisis Sosial Budaya**

Yogyakarta adalah kota pelajar yang mempunyai banyak mahasiswa juga pesantren modern ataupun salafi. Oleh karena itu, usaha mukena ini menyediakan banyak model mukena yang sesuai selera masyarakat Yogyakarta dengan berbagai macam bordir yang bagus dan berkualitas.

### **2.4 Analisis Hukum dan Politik**

Pemilik usaha ini adalah seseorang yang berpengalaman dalam melakukan usaha. Oleh karena itu, pemilik usaha mempunyai wawasan dan pengetahuan mengenai usaha mukena ini. Perizinan yang harus dipenuhi yaitu:

- a) Surat Izin Tempat Usaha Perorangan (SITU)
- b) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) kecil
- c) Izin Usaha Industri (IUI)
- d) Tanda Daftar Industri (TDI)

### **2.5 Analisis Teknologi**

Usaha mukena yang sesuai standar syar'i ini menggunakan teknologi digital marketing untuk memasarkan bisnis usaha mukena ini. Selain itu, usaha ini juga menggunakan mesin untuk memproduksi mukena mulai dari mesin pemotongan bahan hingga tahap penjahitan dan pembordiran.

**BAB III**  
**ANALISIS SWOT**  
**(STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT)**

**3.1 Strength**

- a) Potensi pasar yang cukup besar dan menjanjikan
- b) Respon masyarakat yang positif
- c) Bahan baku yang mudah didapat
- d) Kualitas yang baik
- e) Harga lebih murah.

**3.2 Weakness**

- a) Jumlah pesaing yang cukup banyak
- b) Ketidakpercayaan masyarakat akan kualitas yang ditawarkan.

**3.3 Opportunity**

- a) Banyaknya konsumen
- b) Mudah melakukan promosi.

**3.4 Threat**

- a) Timbul usaha sejenis yang lebih murah
- b) Jaringan usaha yang belum luas
- c) Naiknya harga bahan baku karena banyaknya permintaan.

## BAB IV

### SUMBER DAYA MANUSIA

#### 4.1 Kemampuan Pemilik

Pemilik usaha memiliki latarbelakang pengalaman bisnis Gamis melalui *online shop* selama 2 tahun, yakni memulai bisnis *dropship* hingga mendapatkan *reseller*. Dengan adanya pengalaman bisnis tersebut, pemilik mempunyai inovasi dan pemikiran yang lebih lanjut yaitu ingin membuka bisnis sendiri berdasarkan kebutuhan pada masyarakat disekitar Yogyakarta. Selaku pemilik usaha, sudah sepantasnya untuk belajar dan memahami bagaimana cara bekerja dan mengembangkan bisnis yang dijalankan agar menjadi sukses dan berkembang hingga mempunyai banyak pelanggan baik perorangan ataupun di butik-butik muslimah.

#### 4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji

Pada bisnis “Mukena SS At-Tho’ah” jumlah tenaga kerja yang di butuhkan adalah 7 (Tujuh) orang tenaga kerja, dengan rincian jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan beserta gaji sebagai berikut.

Tabel 4.1 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji Perbulan

Jabatan	Jumlah	Gaji	Total
Admin Online shop	2	Rp 3.500.000	Rp 7.000.000
Karyawan Toko	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Karyawan Jahit	4	Rp 3.500.000	Rp 14.000.000

#### 4.3 Spesifikasi Pekerjaan

Terdapat 3 Tenaga kerja dalam bisnis Mukena SS At-Tho’ah dengan spesifikasi pekerjaan yaitu sebagai berikut:

- Admin online shop
  - ✧ Wanita usia 20-25 tahun (belum menikah)
  - ✧ Memiliki Integritas (Jujur, bertanggung jawab, disiplin)
  - ✧ Mampu memberikan pelayanan terbaik kepada *customer*

- ✧ Mampu dalam menggunakan komputer (minimum Excel)
  - ✧ Berkomunikasi dengan baik
  - ✧ Memiliki Inisiatif yang tinggi
  - ✧ Memiliki ketelitian
  - ✧ Cekatan (Terampil dan bekerja cepat).
2. Karyawan toko
- ✧ Wanita usia 20-25 tahun (belum menikah)
  - ✧ Memiliki Integritas (Jujur, bertanggung jawab, disiplin)
  - ✧ Mampu memberikan pelayanan terbaik kepada *customer*
  - ✧ Mampu dalam menggunakan komputer (minimum Excel)
  - ✧ Berkomunikasi dengan baik
  - ✧ Memiliki Inisiatif yang tinggi
  - ✧ Memiliki ketelitian dan kesabaran
  - ✧ Cekatan (Terampil dan bekerja cepat).
3. Karyawan Jahit
- ✧ Wanita / pria (usia 25-40 tahun)
  - ✧ Memiliki Integritas (Jujur, bertanggung jawab, disiplin)
  - ✧ Mampu menjahit dan membordir dengan baik
  - ✧ Memiliki kreatifitas yang tinggi
  - ✧ Memiliki ketelitian dan kesabaran
  - ✧ Cekatan (Terampil dan bekerja cepat).

#### **4.4 Uraian Pekerjaan**

Terdapat 3 Tenaga kerja dalam bisnis Mukena SS At-Tho'ah dengan uraian pekerjaan yaitu sebagai berikut:

### 1. Admin *Online Shop*

- ✧ Cek barang masuk dan keluar
- ✧ Upload produk di media sosial
- ✧ Merespon pertanyaan dari konsumen
- ✧ Memproses orderan masuk
- ✧ Packing orderan
- ✧ Merekap penjualan dan pengiriman harian
- ✧ Mengirim resi kepada konsumen
- ✧ Mencatat uang pemasukan.

### 2. Karyawan Toko

- ✧ Menjaga kerapihan dan kebersihan took
- ✧ Membantu pelanggan untuk memilih dan membeli produk
- ✧ Menghitung dan memastikan ulang produk yang masuk dan terjual
- ✧ Menerima pembayaran *cash* atau *debit*.

### 3. Karyawan Jahit

- ✧ Memotong bahan mukena
- ✧ Menjahit mukena
- ✧ Membordir mukena
- ✧ Mencuci dan setrika mukena.

## BAB V

### PRODUKSI ATAU OPERASIONAL

#### 5.1 Lokasi Usaha

Lokasi usaha yang akan di rencanakan akan bertempat di Yogyakarta tepatnya di Jl.Kaliurang KM 12,5 Candi Sardonoharjo Ngaglik Sleman. Pada lokasi tersebut terdapat beberapa Pesantren, Pusat Grosir Bahan dan Universitas Islam yang mayoritas penduduknya adalah Islam. Keuntungan lokasi tersebut yaitu dekat dengan pusat grosir bahan sehingga dapat memudahkan mendapatkan bahan mukena yang diinginkan.

#### 5.2 Proses Produksi / Operasional

Proses dalam membuat Mukena yaitu sebagai berikut:

- ✧ Membeli bahan roll dengan jenis bahan
- ✧ Menentukan bordir yang akan dibuat
- ✧ Membuat pola sesuai model
- ✧ Potong bahan sesuai pola dan ukuran seperti, panjang dari ujung kepala hingga lebih dari ujung kaki, panjang lengan dan panjang ukuran muka
- ✧ Jahit pola dan bordir yang sudah direncanakan
- ✧ Setelah selesai lalu di cuci dan di setrika
- ✧ Kemas pakaian dengan kemasan yang rapi dan cantik.

#### 5.3 Kualitas Produk / Jasa

- ✧ Bahan kain yang digunakan yaitu kain Sutra Blitz dan Polino super dan berkualitas, karena mempunyai tekstur lembut, halus, jatuh, tidak panas dan tidak mudah kusut ketika dipakai, juga mudah sekali dilipat.
- ✧ Mukena terusan dan potongan yang memiliki berbagai macam warna dan bentuk bordir yang berbeda-beda.
- ✧ *Design* bordir dibuat sesuai *tren*, juga menggunakan berbagai macam warna benang bordir agar terkesan anggun dan menarik. Seperti menggunakan motif bunga-bunga dibagian kepala, tangan, punggung dan bagian kaki.

#### 5.4 Penggunaan Teknologi

- ✧ Teknologi yang akan di gunakan adalah teknologi *modern*, seperti mesin Potong yang berguna untuk memotong kain dalam jumlah banyak sekaligus.
- ✧ Mesin Jahit berguna untuk menjahit dan menyambungkan bagian atas dan bawah.
- ✧ Penggunaan mesin Obras yaitu digunakan untuk membuat jahitan pada tepian mukena agar kain tidak mudah robek sehingga mukena lebih tahan lama dan terlihat indah.
- ✧ Menggunakan mesin Bordir Komputer untuk membordir atau menghiasi bagain-bagian terpenting pada mukena.

## BAB VI

### PEMASARAN

#### 6.1 Segmentasi

Segmentasi adalah proses membagi pasar menjadi kelompok-kelompok konsumen potensial, dimana setiap kelompok memiliki karakter yang sama dan cenderung memiliki perilaku pembelian yang sama. Tujuan dari segmentasi yaitu untuk menganalisis pasar, untuk menemukan ceruk pasar dan untuk dapat mengembangkan persaingan bisnis. Dalam pemasaran terdapat beberapa variabel yang memberikan peluang segmentasi seperti adanya unsur geografis, demografis, psikografis, perilaku.

Dalam segmentasi Mukena SS At-Tho'ah berdasarkan geografis, bisnis akan beroperasi di wilayah Sleman Yogyakarta dengan menjual produk secara langsung jika ada konsumen yang ingin melihat langsung produk dari Mukena SS At-Tho'ah. Juga memasarkan melalui *online shop* (Shopee), media sosial (Instagram dan WhatsApp) sehingga bisa dijangkau lebih mudah oleh konsumen. Berdasarkan demografis segmentasi pada bisnis Mukena SS At-Tho'ah adalah analisis demografis sebagai berikut:

Tabel 6.1 Segmentasi

Jenis Kelamin	Wanita
Pendapatan	≤ Rp 500.000
Usia	≤ 12 tahun – 60 tahun

Berdasarkan psikografis dalam bisnis Mukena SS At-Tho'ah terdapat beberapa kategori yaitu:

Tabel 6.2 Psikografis

Kelas Sosial	<i>Low – High Class</i>
Gaya Hidup	<i>Consumtif</i>
Karakteristik Kepribadian	<i>Customer Loyalty</i>

## 6.2 Targetting

Pada bisnis Mukena SS At-Tho'ah target yang dituju yaitu menggunakan *single segmentation*. Karena mukena ini adalah produk wanita dan akan berfokus pada *customer* wanita baik anak-anak, remaja hingga dewasa.

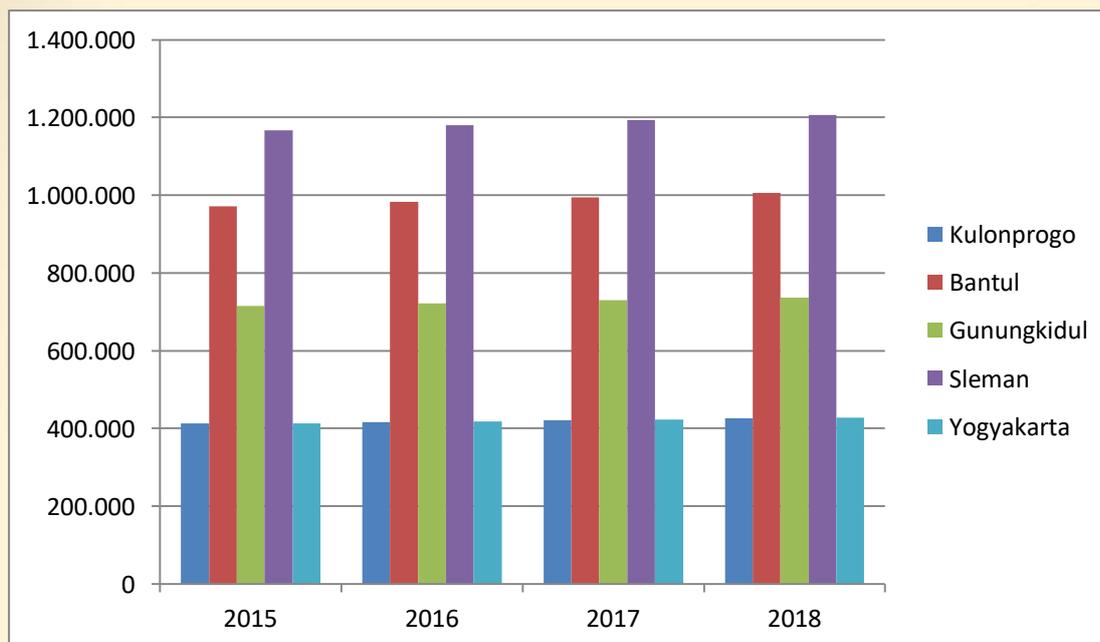
## 6.3 Positioning

Pada bisnis ini segmentasi berdasarkan positioning yaitu sebagai berikut:

- ❖ Usaha yang dijalankan ditujukan kepada personal, reseller maupun perusahaan (butik ataupun pasar-pasar).
- ❖ Mukena yang diproduksi sesuai perkembangan zaman namun tetpa menjaga kesucian dan kessyar'i-annya.

## 6.4 Potensi Pasar

Tabel 6.3 Potensi pasar di wilayah Yogyakarta



Sumber : BPS Provinsi D.I. Yogyakarta

Berdasarkan data tersebut, wilayah operasional akan bertempat di Kecamatan Sleman, luas wilayah, jumlah kepadatan penduduk. Yakni jumlah penduduk di Kecamatan Sleman pada tahun 2015 sebanyak 1.167.481 jiwa. Setiap tahunnya jumlah penduduk di Kecamatan Sleman semakin meningkat hingga pada tahun 2018 jumlah penduduk sebanyak 1.206.714 jiwa yang mana lokasi ini memiliki potensia dimasa yang akan datang.

Jika dalam pertahun jumlah penduduk tersebut membeli Mukena sebanyak 2 pcs per orang, dari 25% jumlah penduduk maka jumlah pendapatan yang akan diperoleh sebesar:

$$= 2 \times 25\% \times \text{Harga jual/pcs} = 1.187.046,5 \text{ jiwa} \times \text{Rp } 280.000 (\text{Rp } 150.000 + \text{Rp } 130.000)$$

$$= \text{Rp } 332.337.020.000 (\text{Pendapatan potensi pasar pertahun}).$$

## 6.5 Proyeksi Penjualan

Tabel 6.4 Proyeksi penjualan

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
<b>PENERIMAAN</b>					
<b>JUMLAH PENJUALAN</b>					
Mukena Sutra Blitz	6.000	6.900	8.073	9.607	11720
Mukena Polino	6.000	6.900	8.073	9.607	11720
<b>TOTAL PENJUALAN</b>	<b>12000</b>	<b>13800</b>	<b>16146</b>	<b>19214</b>	<b>23441</b>
<b>HARGA JUAL</b>					
Mukena Sutra Blitz	Rp150.000	Rp155.000	Rp160.000	Rp165.000	Rp170.000
Mukena Polino	Rp130.000	Rp135.000	Rp140.000	Rp145.000	Rp150.000
<b>JUMLAH PENERIMAAN</b>					
Mukena Sutra Blitz	Rp900.000.000	Rp1.069.500.000	Rp1.291.680.000	Rp1.585.133.550	Rp1.992.464.838
Mukena Polino	Rp780.000.000	Rp931.500.000	Rp1.130.220.000	Rp1.392.996.150	Rp1.758.057.210
<b>TOTAL PENERIMAAN</b>	<b>Rp1.680.000.000</b>	<b>Rp2.001.000.000</b>	<b>Rp2.421.900.000</b>	<b>Rp2.978.129.700</b>	<b>Rp3.750.522.048</b>

## 6.6 Bauran Pemasaran

Dalam memasarkan suatu produk atau jasa dalam suatu usaha, diperlukan pendekatan yang mudah dan fleksibel yang biasa disebut sebagai bauran pemasaran atau *marketing mix*. Oleh karena itu bauran pemasaran ini yaitu sebagai berikut:

### a) Produk

Mukena yang ditawarkan yaitu mukena sutra blitz dan polino berbordir dengan *design* lebih menarik sesuai dengan perkembangan zaman yang ada namun tetap menjaga kesucian dan kesyar'i-an dari mukena tersebut.

b) Price

Harga mukena yang ditawarkan yaitu dengan harga Rp 130.000 – Rp 150.000. Harga ini sudah disesuaikan dengan pendapatan masyarakat.

c) Place

Usaha yang dijalankan berada di wilayah Sleman Yogyakarta yang berdekatan dengan Universitas, Pesantren dan pemukiman warga atau ibu-ibu rumah tangga.

d) Promotion

Promosi yang dilakukan melalui sosial media seperti melalui *online shop* (Shopee), media sosial (Instagram dan WhatsApp) sehingga bisa dijangkau lebih mudah oleh konsumen.

## BAB VII KEUANGAN

### 7.1 Investasi Awal

Tabel 7.1 Investasi Awal

NO	Nama Aset	Harga satuan (Rp)	Unit	Satuan	Total Harga (Rp)
1	Mesin Obras	Rp3.000.000	1	Pcs	Rp3.000.000
2	Mesin Jahit	Rp2.900.000	1	Pcs	Rp2.900.000
3	Mesin Bordir	Rp7.000.000	1	Pcs	Rp7.000.000
4	Lemari Baju Kotak-Kotak	Rp1.000.000	1	Pcs	Rp1.000.000
5	Mesin Potong	Rp4.000.000	1	Pcs	Rp4.000.000
6	Lemari Susun	Rp500.000	1	Pcs	Rp500.000
7	Meja Kasir	Rp1.000.000	1	Pcs	Rp1.000.000
8	stiker logo Mukena	Rp150.000	5	Meter	Rp750.000
9	AC Split	Rp2.500.000	2	Pcs	Rp5.000.000
10	CCTV + Monitor	Rp2.000.000	2	Pcs	Rp4.000.000
11	Handphone Admin	Rp3.500.000	2	Pcs	Rp7.000.000
12	Pemasangan WI-FI	Rp1.500.000	1	Pcs	Rp1.500.000
13	Plastik Berwarna	Rp200	3000	Pcs	Rp600.000
14	Lakban transparan	Rp10.000	30	Pcs	Rp300.000
15	Gunting	Rp10.000	2	Pcs	Rp20.000
16	pulpen	Rp3.000	120	Pcs	Rp360.000
17	spidol	Rp5.000	50	Pcs	Rp250.000
18	tipex	Rp4.000	25	Pcs	Rp100.000
19	tinta printer	Rp89.000	35	Pcs	Rp3.115.000
20	kertas A4	Rp36.000	12	Pcs	Rp432.000
21	printer Canon	Rp5.000.000	1	Pcs	Rp5.000.000
22	staples	Rp7.000	2	Pcs	Rp14.000
23	isi staples	Rp3.000	24	Pcs	Rp72.000
24	Bahan Sutra Blitz warna Putih Tulang	Rp35.000	2000	Meter	Rp70.000.000
25	Bahan Sutra Blitz Warna Putih	Rp35.000	2000	Meter	Rp70.000.000
26	Bahan Polino warna Putih	Rp25.000	2000	Meter	Rp50.000.000
27	Bahan Polino Warna Pink	Rp25.000	2000	Meter	Rp50.000.000
28	Bahan Polino warna Abu-Abu	Rp25.000	2000	Meter	Rp50.000.000
29	Benang Roll Warna Putih tulang	Rp12.000	2500	Pcs	Rp30.000.000
30	Benang Roll warna Putih	Rp12.000	2500	Pcs	Rp30.000.000
31	benang Roll warna Pink	Rp12.000	2500	Pcs	Rp30.000.000
32	Benang Roll Warna Abu-Abu	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
33	Benang Bordir Warna merah	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
34	Benang Bordir warna Hitam	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000

35	Benang Bordir warna kuning	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
36	Benang Bordir warna Gold	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
37	Benang Bordir warna Biru	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
38	Benang Bordir warna cokelat	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
39	Benang Bordir warna Biru Dongker	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
40	Benang Bordir warna Oren	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
41	Benang Bordir warna hijau muda	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
42	Benang Bordir warna merah bata	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
43	Benang Bordir warna silver	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
44	Benang Bordir warna milo	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
45	Benang Bordir warna ungu	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
46	motor vario 125	Rp16.000.000	1	Pcs	Rp16.000.000
47	Leptop Lenovo	Rp3.000.000	2	Pcs	Rp6.000.000
48	Karet Elastis	Rp3.500	50	Meter	Rp175.000
49	Jarum Mesin Jahit No 9, 11, 13, 14	Rp5.000	10	Pack	Rp50.000
50	Kapur Jahit	Rp16.000	5	Dus	Rp80.000
51	Meteran Jahit	Rp2.000	4	Pcs	Rp8.000
52	Kertas Dorslag	Rp40.000	2	Rim	Rp80.000
53	Skala	Rp1.500	4	Pcs	Rp6.000
54	Jarum Tangan	Rp3.000	5	Roll	Rp15.000
55	Jarum Pentul	Rp6.000	10	Pack	Rp60.000
56	Pendedel	Rp5.000	5	Pcs	Rp25.000
57	Plastik Packing Online	Rp26.000	12	Pack	Rp312.000
58	Bubble Wrap ukuran 700 cm x 40 cm	Rp10.000	24	Rol	Rp240.000
59	dispense	Rp1.500.000	1	Pcs	Rp1.500.000
60	Galon Aqua	Rp60.000	1	Pcs	Rp60.000
61	Detergen	Rp30.000	30	Kg	Rp900.000
62	Biaya Sewa Dibayar Didepan (BSDD)	Rp60.000.000			Rp60.000.000
<b>TOTAL</b>					<b>Rp1.108.424.000</b>

Tabel 7.2 Rincian, asumsi nilai ekonomis, nilai sisa, nilai penyusutan & amortisasi

NO	Nama Aset	Unit	Total Harga (Rp)	UMUR EKONOMIS	NILAI SISA	NILAI PENYUSUTAN
1	Mesin Obras	1	Rp3.000.000	5 Tahun	Rp600.000	Rp480.000
2	Mesin Jahit	1	Rp2.900.000	5 Tahun	Rp580.000	Rp464.000
3	Mesin Bordir	1	Rp7.000.000	5 Tahun	Rp1.400.000	Rp1.120.000
4	Lemari Baju Kotak-Kotak	1	Rp1.000.000	5 Tahun	Rp200.000	Rp160.000
5	Mesin Potong	1	Rp4.000.000	5 Tahun	Rp800.000	Rp640.000
6	Lemari Susun	1	Rp500.000	5 Tahun	Rp100.000	Rp80.000
7	Meja Kasir	1	Rp1.000.000	5 Tahun	Rp200.000	Rp160.000
9	AC Split	2	Rp5.000.000	5 Tahun	Rp1.000.000	Rp800.000
10	CCTV + Monitor	2	Rp4.000.000	5 Tahun	Rp800.000	Rp640.000
11	Handphone Admin	2	Rp7.000.000	5 Tahun	Rp1.400.000	Rp1.120.000
12	printer Canon	1	Rp5.000.000	5 Tahun	Rp1.000.000	Rp800.000
13	Motor Vario	1	Rp16.000.000	5 Tahun	Rp 3.200.000	Rp 2.560.000
14	Leptop Lenovo	2	Rp 6.000.000	5 Tahun	Rp 1.200.000	Rp 960.000
15	Dispenser	1	Rp 1.500.000	5 Tahun	Rp 300.000	Rp 240.000
<b>TOTAL BIAYA PENYUSUTAN DAN AMORTISASI AKTIVA PERTAHUN</b>						<b>Rp 10.224.000</b>
<b>AMORTISASI BIAYA SEWA</b>						<b>Rp 60.000.000</b>

## 7.2 Biaya-Biaya

Tabel 7.3 Biaya pengeluaran pertahun

NO	BIAYA PENGELUARAN	BIAYA PERBULAN	UNIT	PERIODE BULAN	PENGELUARAN PERTAHUN
1	Gaji Admin	Rp3.500.000	2	12	Rp84.000.000
2	Gaji Karyawan toko	Rp3.000.000	1	12	Rp36.000.000
3	Gaji Penjahit	Rp3.500.000	4	12	Rp168.000.000
4	Biaya Air	Rp500.000	1	12	Rp6.000.000
5	Biaya Listrik	Rp500.000	1	12	Rp6.000.000
6	Biaya Bensin Motor	Rp500.000	1	12	Rp6.000.000
7	WI-FI	Rp500.000	1	12	Rp6.000.000
8	Biaya Isi Ulang Galon 4x dalam 1 bulan	Rp24.000	1	12	Rp288.000
<b>TOTAL</b>		<b>Rp12.024.000</b>			<b>Rp312.288.000</b>

### 7.3 Modal Kerja

Tabel 7.4 Biaya bahan baku

No	Nama Bahan Baku	Harga satuan (Rp)	Unit	Satuan	Total Harga (Rp)
1	Bahan Sutra Blitz warna Putih Tulang	Rp35.000	2000	Meter	Rp70.000.000
2	Bahan Sutra Blitz Warna Putih	Rp35.000	2000	Meter	Rp70.000.000
3	Bahan Polino warna Putih	Rp25.000	2000	Meter	Rp50.000.000
4	Bahan Polino Warna Pink	Rp25.000	2000	Meter	Rp50.000.000
5	Bahan Polino warna Abu-Abu	Rp25.000	2000	Meter	Rp50.000.000
6	Benang Roll Warna Putih tulang	Rp12.000	2500	Pcs	Rp30.000.000
7	Benang Roll warna Putih	Rp12.000	2500	Pcs	Rp30.000.000
8	benang Roll warna Pink	Rp12.000	2500	Pcs	Rp30.000.000
9	Benang Roll Warna Abu-Abu	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
10	Benang Bordir Warna merah	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
11	Benang Bordir warna Hitam	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
12	Benang Bordir warna kuning	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
13	Benang Bordir warna Gold	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
14	Benang Bordir warna Biru	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
15	Benang Bordir warna cokelat	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
16	Benang Bordir warna Biru Dongker	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
17	Benang Bordir warna Oren	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
18	Benang Bordir warna hijau muda	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
19	Benang Bordir warna merah bata	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
20	Benang Bordir warna silver	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
21	Benang Bordir warna milo	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
22	Benang Bordir warna ungu	Rp17.000	2500	Pcs	Rp42.500.000
23	stiker logo Mukena	Rp150.000	5	Meter	Rp750.000
<b>TOTAL BIAYA BAHAN BAKU</b>					<b>Rp975.750.000</b>

Tabel 7.5 Biaya kemasan

No.	Nama Item	Harga Satuan (Rp)	Unit	Satuan	Total Harga (Rp)
1	Plastik Berwarna	Rp200	3000	Pcs	Rp600.000
2	Plastik Packing Online	Rp26.000	12	Pack	Rp312.000
3	Bubble Wrap ukuran 700 cm x 40 cm	Rp10.000	24	Rol	Rp240.000
<b>TOTAL BIAYA KEMASAN</b>					<b>Rp1.152.000</b>

Tabel 7.6 Biaya Administrasi

No	Nama Biaya	Biaya Perbulan	Unit	Periode	Biaya Pertahun
1	Gaji Admin 2 orang	Rp7.000.000	12	1 Tahun	Rp84.000.000
2	Gaji Karyawan toko	Rp3.000.000	12	1 Tahun	Rp36.000.000
3	Gaji Penjahit 4 orang	Rp14.000.000	12	1 Tahun	Rp168.000.000
4	Biaya Air	Rp500.000	12	1 Tahun	Rp6.000.000
5	Biaya Listrik	Rp500.000	12	1 Tahun	Rp6.000.000
6	Sewa Tempat	Rp5.000.000	12	1 Tahun	Rp60.000.000
7	Biaya Bensin Motor	Rp500.000	12	1 Tahun	Rp6.000.000
8	WI-FI	Rp500.000	12	1 Tahun	Rp6.000.000
9	Alat Tulis Kantor				
	Pulpen	Rp3.000	12	1 Tahun	Rp36.000
	Spidol	Rp5.000	12	1 Tahun	Rp60.000
	Tipex	Rp4.000	12	1 Tahun	Rp48.000
	tinta printer	Rp89.000	12	1 Tahun	Rp1.068.000
	kertas A4	Rp36.000	12	1 Tahun	Rp432.000
	Staples	Rp7.000	12	1 Tahun	Rp84.000
	isi staples	Rp3.000	12	1 Tahun	Rp36.000
10	Biaya Isi Ulang Galon 4x dalam 1 bulan	Rp20.000	12	1 Tahun	Rp240.000
11	Biaya Administrasi Lainnya	Rp300.000	12	1 Tahun	Rp3.600.000
12	Biaya Perawatan Aktiva	Rp2.000.000	12	1 Tahun	Rp24.000.000
13	Biaya Sewa dan Amortisasi biaya sewa	Rp60.000.000	12	1 Tahun	Rp60.000.000
<b>TOTAL BIAYA ADMINISTRASI UMUM</b>					<b>Rp461.604.000</b>

Tabel 7.7 Biaya pemasaran

NO.	NAMA BIAYA	BIAYA (Rp)	UNIT	PERIODE	TOTAL HARGA (Rp)
1	BIAYA PEMASARAN	Rp100.000	12	1 Tahun	Rp1.200.000
<b>TOTAL BIAYA PEMASARAN</b>					<b>Rp1.200.000</b>

Tabel 7.8 Kas minimal

NO.	NAMA BIAYA	BIAYA (Rp)	UNIT	PERIODE	TOTAL HARGA (Rp)
1	Kas Minimal	Rp30.000.000	12	1 Tahun	Rp360.000.000
<b>TOTAL KAS MINIMAL</b>					<b>Rp360.000.000</b>

Tabel 7.9 Rekapitulasi kebutuhandana (Biaya Operasi Komersial)

NO.	JENIS BIAYA	JUMLAH (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	Rp975.750.000
2	Biaya Kemasan	Rp1.152.000
3	Biaya Administrasi Umum	Rp461.604.000
4	Biaya Pemasaran	Rp1.200.000
5	Kas Minimal	Rp360.000.000
	<b>JUMLAH KEBUTUHAN DANA PER TAHUN</b>	<b>Rp1.799.706.000</b>

<b>PERPUTARAN MODAL KERJA</b>	<b>6</b>
<b>KEBUTUHAN MODAL KERJA PER TAHUN</b>	<b>Rp1.739.706.000</b>
<b>TOTAL INVESTASI AWAL</b>	<b>Rp1.048.424.000</b>
<b>JUMLAH KEBUTUHAN DANA</b>	<b>Rp2.788.130.006</b>
<b>PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA</b>	<b>BULAN</b>
<b>JUMLAH BULAN DALAM SETAHUN</b>	<b>12 BULAN</b>
<b>PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA DALAM PER TAHUN (ASUMSI BULAN)</b>	<b>2 BULAN</b>
<b>PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA DALAM PER TAHUN (ASUMSI BULAN)</b>	<b>2 BULAN</b>

#### 7.4 Analisis Cash Flow

Tabel 7.10 Proyeksi arus kas

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
<b>PENERIMAAN</b>					
<b>JUMLAH PENJUALAN</b>					
Mukena Sutra Blitz	6.000	6.900	8.073	9.607	11720
Mukena Polino	6.000	6.900	8.073	9.607	11720
<b>TOTAL PENJUALAN</b>	<b>12000</b>	<b>13800</b>	<b>16146</b>	<b>19214</b>	<b>23441</b>

<b>HARGA JUAL</b>					
Mukena Sutra Blitz	Rp150.000	Rp155.000	Rp160.000	Rp165.000	Rp170.000
Mukena Polino	Rp130.000	Rp135.000	Rp140.000	Rp145.000	Rp150.000
<b>JUMLAH PENERIMAAN</b>					
Mukena Sutra Blitz	Rp900.000.000	Rp1.069.500.000	Rp1.291.680.000	Rp1.585.133.550	Rp1.992.464.838

Mukena Polino	Rp780.000.000	Rp931.500.000	Rp1.130.220.000	Rp1.392.996.150	Rp1.758.057.210
<b>TOTAL PENERIMAAN</b>	<b>Rp1.680.000.000</b>	<b>Rp2.001.000.000</b>	<b>Rp2.421.900.000</b>	<b>Rp2.978.129.700</b>	<b>Rp3.750.522.048</b>

<b>PENGELUARAN</b>					
Biaya Bahan Baku	Rp975.750.000	Rp1.073.325.000	Rp1.180.657.500	Rp1.298.723.250	Rp1.428.595.575
Biaya Kemasan	Rp1.152.000	Rp1.267.200	Rp1.393.920	Rp1.533.312	Rp1.686.643
Biaya Administrasi Umum	Rp461.604.000	Rp484.684.200	Rp508.918.410	Rp534.364.331	Rp561.082.547
Biaya Pemasaran	Rp1.200.000	Rp1.260.000	Rp1.323.000	Rp1.389.150	Rp1.458.608
Biaya Penyusutan	Rp10.224.000	Rp10.224.000	Rp10.224.000	Rp10.224.000	Rp10.224.000
Biaya Sewa Tempat		Rp60.000.000	Rp60.000.000	Rp60.000.000	Rp60.000.000
Amortisasi Biaya Sewa	Rp60.000.000				
<b>JUMLAH PENGELUARAN</b>	<b>Rp1.449.930.000</b>	<b>Rp1.570.760.400</b>	<b>Rp1.702.516.830</b>	<b>Rp1.846.234.043</b>	<b>Rp2.003.047.373</b>

<b>LABA SEBELUM PAJAK</b>	<b>Rp230.070.000</b>	<b>Rp430.239.600</b>	<b>Rp719.383.170</b>	<b>Rp1.131.895.658</b>	<b>Rp1.747.474.675</b>
<b>PAJAK 15%</b>	<b>Rp34.510.500</b>	<b>Rp64.535.940</b>	<b>Rp107.907.476</b>	<b>Rp169.784.349</b>	<b>Rp262.121.201</b>
<b>LABA SETELAH PAJAK</b>	<b>Rp195.559.500</b>	<b>Rp365.703.660</b>	<b>Rp611.475.695</b>	<b>Rp962.111.309</b>	<b>Rp1.485.353.474</b>
<b>CASH FLOW</b>	<b>Rp205.783.500</b>	<b>Rp375.927.660</b>	<b>Rp621.699.695</b>	<b>Rp972.335.309</b>	<b>Rp1.495.577.474</b>

## 7.5 Net Present Value

Tabel 7.11 Pendekatan tabel manual

<b>PENDEKATAN TABEL MANUAL</b>			
<b>10%</b>			
<b>INVESTASI AWAL</b>	<b>Rp1.108.424.000</b>		
<b>PERIODE - N</b>	<b>ARUS KAS</b>	<b>DF (10%)</b>	<b>PRESENT VALUE (PV)</b>
1	Rp205.783.500	0,909090909	Rp187.075.909
2	Rp375.927.660	0,826446281	Rp310.684.017
3	Rp621.699.695	0,751314801	Rp467.092.183
4	Rp972.335.309	0,683013455	Rp664.118.099
5	Rp1.495.577.474	0,620921323	Rp928.635.944
<b>TOTAL</b>	<b>Rp3.671.323.638</b>		
<b>JUMLAH PV ARUS KAS</b>			<b>Rp2.557.606.151</b>
<b>INVESTASI AWAL</b>			<b>Rp1.108.424.000</b>
<b>NPV</b>			<b>Rp1.449.182.151</b>

Dari perhitungan di atas menunjukkan bahwa hasil positif yaitu senilai Rp 1.449.182.151 dan ini menunjukkan bahwa investasi layak untuk dilaksanakan.

## 7.6 Profitability Index (PI)

Tabel 7.12 Profitability index (PI)

<b>PERIODE -N</b>	<b>ARUS KAS</b>	<b>DF (10%)</b>	<b>PRESENT VALUE (PV)</b>
<b>1</b>	Rp205.783.500	0,909090909	Rp187.075.909
<b>2</b>	Rp375.927.660	0,826446281	Rp310.684.017
<b>3</b>	Rp621.699.695	0,751314801	Rp467.092.183
<b>4</b>	Rp972.335.309	0,683013455	Rp664.118.099
<b>5</b>	Rp1.495.577.474	0,620921323	Rp928.635.944
	<b>JUMLAH PV ARUS KAS</b>		<b>Rp2.557.606.151</b>
	<b>JUMLAH INVESTASI</b>		<b>Rp1.108.424.000</b>
	<b>PI</b>		<b>2,307425815</b>

$$\begin{aligned} \text{Profitabilty Index} &= \frac{\text{nilai aliran kas bersih}}{\text{investasi awal}} \\ &= \text{Rp } 2.557.606.151 \end{aligned}$$

## 7. 7 Internal Rate Of Return

Tabel 7.13 Internal rate of return

PERIODE - N	ARUS KAS	DF (10%)	PRESENT VALUE (PV)	DF (40%)	PRESENT VALUE (PV)
1	Rp205.783.500	0,909090909	Rp187.075.909	0,666666667	Rp137.189.000
2	Rp375.927.660	0,826446281	Rp310.684.017	0,444444444	Rp167.078.960
3	Rp621.699.695	0,751314801	Rp467.092.183	0,296296296	Rp184.207.317
4	Rp972.335.309	0,683013455	Rp664.118.099	0,197530864	Rp192.066.234
5	Rp1.495.577.474	0,620921323	Rp928.635.944	0,131687243	Rp196.948.474
<b>JUMLAH PV ARUS KAS</b>			<b>Rp2.557.606.151</b>		<b>Rp877.489.985</b>
<b>JUMLAH INVESTASI</b>			<b>Rp1.108.424.000</b>		<b>Rp1.108.424.000</b>
<b>NPV</b>			<b>Rp1.449.182.151</b>		<b>Rp(230.934.015)</b>
<b>IRR</b>			<b>36%</b>		

Dari perhitungan diatas menunjukkan bahwa modal yang di investasikan sebesar Rp 1.108.424.000,- apabila dibandingkan dengan bunga atau biaya modal sebesar 40% maka investasi layak diterima karena nilai IRR diatas bunga atau biaya modal sebesar 36%.

$$IRR = rk + \frac{NPVrk}{TPVrk - TPVrb} \times (rb - rk)$$

$$IRR = 10\% + \frac{Rp\ 1.449.182.151}{Rp\ 2.557.606.151 - Rp\ 877.489.985} \times (40\% - 10\%)$$

$$IRR = 10\% + 0,8677134105327 \times 30\%$$

$$IRR = 36\%$$

## 7.8 Payback Period (PP)

Tabel 7.14 Payback periode (PP)

KETERANGAN	2021	2022	2023	2024	2025
INVESTASI AWAL	<b>Rp1.108.424.000</b>	<b>Rp1.108.424.000</b>	<b>Rp1.108.424.000</b>	<b>Rp1.108.424.000</b>	<b>Rp1.108.424.000</b>
CASH FLOW	Rp205.783.500	Rp375.927.660	Rp621.699.695	Rp972.335.309	Rp1.495.577.474
TOTAL	Rp902.640.500	Rp732.496.340	Rp486.724.305	Rp136.088.691	
<b>PAYBACK PERIOD (PP )</b>		<b>2 TAHUN 11 BULAN 10HARI</b>			
<b>BULAN</b>	<b>14,13858837</b>				
<b>HARI</b>	<b>10</b>				

## 7.9 Break Event Point (BEP)

Tabel 7.15 Break Event Point (BEP)

MUKENA SS AT-THO'AH (60 HARI) , PERPUTARAN 360/60 = 6X		
INFORMASI BIAYA-BIAYA DAN HARGA 2021		
NO.	URAIAN	HARGA PER UNIT
1	MUKENA SUTRA BLITZ	Rp100.000
2	MUKENA POLINO	Rp80.000
3	GAJI KARYAWAN	Rp288.000.000
4	BIAYA PEMASARAN	Rp500.000
5	SEWA TEMPAT	Rp60.000.000

FC 60 HARI		
NO.	URAIAN	HARGA
1	MUKENA SUTRA BLITZ	
2	MUKENA POLINO	
3	GAJI KARYAWAN	Rp48.000.000
4	BIAYA PEMASARAN	Rp200.000
5	SEWA TEMPAT	Rp120.000.000
<b>FC 60 HARI</b>		<b>Rp168.200.000</b>

VC PER UNIT		
NO.	URAIAN	HARGA
1	MUKENA SUTRA BLITZ	Rp100.000
2	MUKENA POLINO	Rp80.000
3	GAJI KARYAWAN	
4	BIAYA PEMASARAN	
5	SEWA TEMPAT	
<b>VC PER UNIT</b>		<b>Rp90.000</b>

HARGA JUAL						
NO	PRODUK	2021	2022	2023	2024	2025
1	MUKENA BLITZ	Rp150.000	Rp155.000	Rp160.000	Rp165.000	Rp170.000
2	MUKENA POLINO	Rp130.000	Rp135.000	Rp140.000	Rp145.000	Rp150.000

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

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

**a) BEP Tahun 2021**

NO	PRODUK	BEP	BEP (RP)
1	MUKENA SUTRA BLITZ	2803	Rp420.500.000
2	MUKENA POLINO	4205	Rp546.650.000

**b) BEP Tahun 2022**

NO	PRODUK	BEP	BEP (RP)
1	MUKENA SUTRA BLITZ	2588	Rp401.092.308
2	MUKENA POLINO	3738	Rp504.600.000

**c) BEP Tahun 2023**

NO	PRODUK	BEP	BEP (RP)
1	MUKENA SUTRA BLITZ	2403	Rp384.457.143
2	MUKENA POLINO	3364	Rp470.960.000

**d) BEP Tahun 2024**

<b>NO</b>	<b>PRODUK</b>	<b>BEP</b>	<b>BEP (RP)</b>
1	MUKENA SUTRA BLITZ	2243	Rp370.040.000
2	MUKENA POLINO	3058	Rp443.436.364

**e) BEP Tahun 2025**

<b>NO</b>	<b>PRODUK</b>	<b>BEP</b>	<b>BEP (RP)</b>
1	MUKENA SUTRA BLITZ	2103	Rp357.425.000
2	MUKENA POLINO	2803	Rp420.500.000

## **BAB VIII**

### **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

#### **8.1 Kesimpulan**

Usaha Mukena SS At-Tho'ah ini memiliki potensi untuk berkembang lebih maju agar mempunyai banyak konsumen baik dalam Negeri maupun luar Negeri dengan melihat dari hasil SWOT yang sudah dilakukan. Usaha ini memiliki ciri khas yaitu pada pencucian mukena sebelum sampai pada tangan konsumen, juga dengan menggunakan mesin bordir teknologi dengan *design* yang elegan dan sesuai perkembangan zaman.

Berdasarkan pada proyeksi penjualan dalam tahun 2021 memiliki sebanyak 6.000 pcs terjual dengan jumlah penerimaan sebesar Rp 1.680.000.000 dengan nilai investasi awal yakni Rp 1.108.424.000. Dengan demikian bisnis ini memiliki prospek pada penjualan. Paybackperiode pada bisnis ini yakni 2 tahun 11 bulan 10 hari, dengan *Net Present Value* (NPV) Rp 1.449.182.151 lebih besar dari investasi awal. Dengan demikian bisnis ini dikatakan layak. Juga tingkat Profitability Index (PI) pada bisnis ini sebesar 2,3074 dan Internal Rate of Return yaitu sebesar 36%. Maka bisnis Mukena SS At-Tho'ah dapat dilanjutkan dan tidak lupa juga harus menggunakan standar syari'at Islam.

#### **8.2 Rekomendasi**

Berdasarkan studi kelayakan bisnis diatas, maka bisnis Mukena SS At-Tho'ah dapat dikatakan layak dan dapat dilanjutkan agar terus berkembang secara teknologi maupun secara promosi, hal ini akan mendorong pertumbuhan bisnis.

## DAFTAR PUSTAKA

Agustin, H. (2017). Studi Kelayakan Bisnis Syariah. Depok: PT RajaGrafindo Persada.

Q.S. Al-Baqarah ayat 43

[www.adalah.co.id](http://www.adalah.co.id)

[www.yogyakarta.bps.go.id](http://www.yogyakarta.bps.go.id)