

LAPORAN STUDI KELAYAKAN PUNI'S CLOSET (OVERSIZED HOODIE & SWEATER)

Laviva Riskika 1716000029



DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
RINGKASAN EKSEKUTIF.....	iii
BAB 1 PEMBUKAAN	
1.1 Pendahuluan.....	1
1.2 Tujuan Membuat Laporan SKB.....	2
1.3 Kunci Kesuksesan Usaha.....	2
BAB II ANALISIS MAKRO EKONOMI	
2.1 Analisis Ekonomi.....	3
2.2 Analisis Demografi.....	3
2.3 Analisis Sosial Budaya.....	4
2.4 Analisis Hukum dan Politik.....	4
2.5 Analisis Teknologi.....	4
BAB III ANALISIS SWOT	
3.1 <i>Strengths</i>	5
3.2 <i>Weaknesses</i>	5
3.3 <i>Opportunities</i>	5
3.4 <i>Threats</i>	5
BAB IV SUMBER DAYA MANUSIA	
4.1 Kemampuan Pemilik.....	6
4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji.....	6
4.3 Spesisikasi Pekerjaan.....	6
4.4 Uraian Pekerjaan.....	8
BAB V PRODUKSI/OPERASIONAL	
5.1 Lokasi Usaha.....	10
5.2 Proses Produksi/Operasi.....	10
5.3 Kualitas Produk/Jasa.....	10

5.4 Penggunaan Teknologi.....	10
BAB VI PEMASARAN	
6.2 <i>Targeting</i>	11
6.3 <i>Positioning</i>	11
6.4 Potensi Pasar.....	12
6.5 Proyeksi Penjualan.....	12
6.6 Bauran Pemasaran.....	13
BAB VII KEUANGAN	
7.1 Investasi Awal.....	14
7.2 Biaya-biaya.....	15
7.3 Modal Kerja Awal.....	16
7.4 Analisis Cashflow.....	18
7.5 Net Present Value.....	19
7.6 Profitability Index.....	19
7.7 Internal Rate of Return.....	20
7.8 Payback Period.....	20
7.9 Breakeven point.....	21
BAB VIII KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	
8.1 Kesimpulan.....	23
8.2 Rekomendasi.....	23
DAFTAR PUSTAKA	

RINGKASAN EKSEKUTIF

Puni's Closet merupakan usaha yang berjalan dibidang *fashion*. Usaha ini menjual *oversized* sweater dan hoodie khas Korea selatan. Usaha ini dibuat dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen terhadap *fashion* yang saat ini sedang banyak diminati. Dengan dibuatnya brand lokal ini konsumen tidak perlu membeli barang impor yang pada dasarnya lebih mahal dan perlu menunggu sampai barang dikirimkan.

Produk yang kami jual merupakan hasil dari produksi sendiri dan dibuat menggunakan bahan katun yang diambil langsung dari *supplier* kain. Barang yang telah siap diproduksi langsung dipasarkan di sosial media Instagram, *e-commerce* shopee, dan dijual langsung di toko yang bertempat di jalan Tebet timur dalam raya 53a, daerah yang cukup strategis karena terdapat banyak sekolah SMP maupun SMA, kafe, dan merupakan salah satu lokasi dimana anak-anak muda Jakarta biasa berkumpul.

Puni's Closet memiliki investasi awal sebesar Rp. 3.203.311.000. Dalam perhitungan keuangan bisa dilihat bahwa usaha ini menjual 50.760pcs baju dengan total pendapatan sebesar Rp4.568.400.000 pada tahun pertama. Dengan begitu Puni's Closet mendapatkan untung dalam penjualan tahun pertamanya dan diperkirakan akan terus bertambah di tahun-tahun berikutnya karena promosi yang semakin besar.

Payback period usaha ini yaitu selama 1 tahun 2 bulan 18 hari yang bisa dibilang baik untuk suatu usaha. *Net present value* (NPV) dari usaha ini sebesar Rp. 7.667.254.924 yaitu lebih besar dari investasi awal. *Profitability index* (PI) usaha ini yaitu 339,4%. Maka dari itu usaha *fashion* Puni's Closet yang menjual sweater dan hoodie *oversize* ini dapat dikatakan "layak" untuk dijalankan dan dikembangkan.

BAB I

PEMBUKAAN

1.1 Pendahuluan

Sektor industri dan usaha merupakan sektor yang sangat berpengaruh bagi perekonomian di Indonesia. Salah satunya di daerah Jakarta Selatan yang sering disebut sebagai pusat bisnis. Banyak usaha yang telah berdiri di kota ini dikarenakan gaya hidup dan daya beli masyarakat Jakarta Selatan yang bisa dibilang tinggi. Salah satunya yaitu industri di bidang *fashion* yang pada kenyataannya dapat terus berubah mengikuti kebiasaan atau *trend* yang ada. Industri *fashion* merupakan industri yang sudah sangat diminati di Indonesia, dengan demikian *fashion* telah menjadi kebutuhan primer untuk setiap manusia (Jesica & Kempa, 2016).

Rencana usaha yang akan dijalankan yaitu usaha busana hoodie dan sweater *oversized* model Korea. Usaha ini dibuat dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen terhadap *fashion* yang saat ini sedang banyak diminati. Dengan dibuatnya brand lokal ini konsumen tidak perlu membeli barang impor yang pada dasarnya lebih mahal dan perlu menunggu sampai barang dikirimkan. Kami memberikan kemudahan kepada pembeli untuk memilih dan membeli langsung di toko.

Dalam merencanakan dan menjalankan usaha ini, pemilik sudah memiliki pengalaman dalam industri *fashion*. Pemilik pernah menjalankan bisnis busana bersama teman-teman sejak 2 tahun lalu dan orang tua dari pemilik memiliki usaha *fashion* sejak 7 tahun yang lalu. Dengan begitu pemilik sudah cukup memiliki pengetahuan dari pengalaman yang sudah dijalani. Usaha ini akan memakai sistem Syariah dimana tidak ada gharar, riba, maysir didalamnya dan akan memberikan pelayanan yang terbaik dengan selalu jujur dan amanah.

Menurut prasarvei yang telah dilakukan pemilik, sekitar 40% remaja dan dewasa di Indonesia setidaknya menyukai budaya Korea, dan 30% tertarik dengan *fashion* Korea. Dari hasil prasarvei tersebut bisa disimpulkan bahwa membuka usaha *fashion* Korea memiliki peluang yang cukup baik di Indonesia khususnya Jakarta. Dalam dunia *fashion*, minat dan kesukaan konsumen akan terus berubah mengikuti jaman. Maka dari itu kami selalu berusaha untuk memaksimalkan penawaran kami dengan mengikuti *trend* yang ada.

Lokasi usaha kami berada Tebet Jakarta Selatan tepatnya ruko di jalan Tebet timur dalam raya 53a. Daerah Tebet terdapat banyak sekolah SMP maupun SMA, terdapat banyak kafe, dan merupakan salah satu lokasi dimana anak-anak muda Jakarta biasa berkumpul. Maka dari itu cukup menguntungkan untuk membuka bisnis di lokasi tersebut yang menjadikan remaja sebagai target utama.

Atas dasar riset pasar yang dilakukan pemilik, brand lokal yang menjual hoodie dan sweater *oversized* terhitung masih sedikit. Maka dari itu pesaing dari bisnis ini masih sedikit. Apalagi dari hasil riset pemilik, belum ada brand lokal yang memproduksi sendiri sweater dan hoodie *oversized*. Dan itu merupakan perbedaan yang dimiliki Puni's Closet. Kami memproduksi sendiri yang tentunya membuat baju yang kami jual lebih murah dari penjual baju Korea impor. Kami akan selalu memaksimalkan kualitas kami agar tidak kalah dengan pesaing yang ada.

1.2 Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis Syariah

- a. Untuk memudahkan perencanaan, pengendalian, pelaksanaan, dan pengawasan
Perencanaan yang dimaksud yaitu dalam menentukan dana yang dibutuhkan, lokasi usaha, cara yang baik dalam menjalankan, serta keuntungan yang akan didapat dari bisnis ini. Studi ini dapat memudahkan pemilik dalam mengendalikan dan melaksanakan bisnis serta mengawasi jalannya bisnis agar dapat berjalan sesuai dengan *job description* yang telah ditetapkan.
- b. Untuk meminimalisir risiko yang akan datang
Seperti yang diketahui laporan studi kelayakan bisnis dilakukan untuk menganalisis dan memperkirakan risiko yang akan datang agar dapat dikendalikan.
- c. Untuk kesuksesan usaha
Dengan dilakukan studi kelayakan usaha, kita bisa mengevaluasi apa saja kesalahan dan kekurangan dalam bisnis kita. Kita bisa terus meningkatkan segala aspek usaha dari evaluasi tersebut. Dengan begitu kita bisa mengukur dan memperkirakan keberhasilan atau kesuksesan usaha kita.

1.3 Kunci Kesuksesan

- a. Harga dan kualitas
Usaha ini menawarkan harga yang sangat murah yaitu Rp.70.000,00 per item untuk sweater maupun hoodie. Harga tersebut tentunya sangat murah bila dibandingkan dengan kualitas yang bagus.
- b. Lokasi yang strategis
Lokasi toko usaha ini yaitu bertempat di Tebet Jakarta Selatan dimana lokasi tersebut merupakan salah satu pusat berkumpulnya anak muda Jakarta. Dengan alasan tersebut toko usaha ini bisa dikatakan memiliki lokasi yang strategis untuk target pembeli yang telah ditentukan.
- c. Model dan motif yang selalu mengikuti *trend*
Trend merupakan hal yang bisa berubah kapanpun. Usaha kami akan terus mengikuti *trend* tersebut agar pembeli tidak bosan. Misalnya seperti model *tiedye* yang saat ini sedang sangat disukai.

BAB II

ANALISIS MAKRO EKONOMI

2.1 Analisis Ekonomi

Tabel 1. Pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta tahun 2015-2019

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 5 tahun terakhir menunjukkan data yang beragam. Pada tahun 2015 pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta sebesar 5,88% dan stabil hingga tahun 2016. Pada tahun 2017 mengalami kenaikan pesat hingga 6,22%. Namun pada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta mengalami sedikit penurunan yaitu 6,17%. Kemudian di tahun 2019 kembali naik pada 6,23%. Berdasarkan data tersebut bisa disimpulkan bahwa DKI Jakarta memiliki pertumbuhan yang bagus karena data yang cenderung naik, stabil, dan berpotensi untuk melakukan usaha.

2.2 Analisis Demografi

Tabel 2. Tingkat pertumbuhan jumlah penduduk DKI Jakarta

Tahun	Jumlah Penduduk	Pertumbuhan
2015	10,177,900	0,98%
2016	10,277,630	0,94%
2017	10,374,200	0,90%
2018	10,467,600	0,86%
2019	10,557,800	0,86%

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) DKI Jakarta

Pertumbuhan penduduk DKI Jakarta selama 5 tahun terakhir mengalami kenaikan. Tahun 2015 jumlah penduduk di DKI Jakarta sebanyak 10,177,900 jiwa dan di tahun 2016 10,277,630 yang mana mengalami kenaikan sekitar 0,94%. Di tahun 2017 pertumbuhan penduduk naik 0,90% menjadi 10,374,200 jiwa. Kemudian tahun 2018 naik 0,86% menjadi 10,467,600 dan tahun 2019 naik 0,86% menjadi 10,557,800 jiwa. Dari data tersebut terlihat penduduk yang terus meningkat dan berpotensi lebih besar setiap tahunnya untuk membuka usaha di DKI Jakarta dikarenakan market pasar yang lebih luas.



2.3 Analisis Sosial Budaya

Seiring berkembangnya waktu, *trend* dan *fashion* makin berkembang. *Trend fashion* kini menjadi budaya. Misalnya *trend* memakai hoodie atau sweater *oversized*, orang-orang akan langsung berpikir bahwa itu *fashion* Korea karena orang Korea sering sekali memakai hoodie atau sweater *oversized*. *Trend* tersebut sudah sampai di Indonesia, banyak masyarakat Indonesia khususnya remaja memakai hoodie atau sweater *oversized* tersebut sebagai pakaian bergajian sehari-hari. Dengan begitu usaha ini dibuat untuk memenuhi permintaan konsumen yang ingin mencari hoodie atau sweater *oversized* ala Korea dengan mudah, yaitu dengan produk lokal.

2.4 Analisis Hukum dan Politik

Pemilik usaha ini merupakan seorang lulusan S1 Ekonomi Syariah yang sudah berpengalaman dalam usaha *fashion* dan memiliki pengetahuan yang bisa dipraktikkan pada usaha yang akan dibuat. Perizinan yang harus dipenuhi berdasarkan perundang-undangan yaitu:

- a. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- b. Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
- c. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
- d. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- e. HO Surat Izin Gangguan

2.5 Analisis Teknologi

Dalam memproduksi hoodie dan sweater usaha ini menggunakan mesin jahit Singer Patchwork 7285Q untuk proses penjahitan, vacuum Bolde untuk membersihkan sisa benang pada baju yang sudah dijahit, dan menggunakan setrika uap Phillips Steam Iron GC1418 untuk proses setrika merapikan pakaian siap jual. Sedangkan dalam proses penjualan usaha ini menggunakan komputer HP untuk kasir dan menginput barang, dan menggunakan smartphone I-Phone 11 pro untuk penjualan via e-commerce, web, dan media sosial. Untuk aplikasi, Puni's Closet menggunakan iPOS untuk kegiatan kasir, dan untuk media serta e-commerce sosial Puni's Closet menggunakan Instagram, facebook, shopee, dan tokopedia sebagai media penjualan.

BAB III

ANALISIS STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT (SWOT)

3.1 *Strength* (Kekuatan)

Tidak ada *strength* atau kekuatan karena usaha ini baru dibuat bukan pengembangan dari usaha yang sudah ada.

3.2 *Weakness* (Kelemahan)

Tidak ada *weakness* atau kelemahan karena usaha ini baru dibuat bukan pengembangan dari usaha yang sudah ada.

3.3 *Opportunity* (Peluang)

- a. *Fashion* Korea saat ini sedang *trend*
Seperti yang sudah dijelaskan pada analisis sosial budaya, saat ini *fashion* Korea sedang menjadi *trend* yang tentunya dapat menjadi peluang bagi usaha ini.
- b. Sedikit brand lokal pesaing
Sejauh pengetahuan pemilik atas riset pasar yang dilakukan, masih belum banyak atau sangat sedikit brand lokal yang menjual sweater atau hoodie ala Korea

3.4 *Threat* (Ancaman)

- a. Persaingan pada online shop
Meskipun masih sedikit brand lokal yang menjual hoodie atau sweater *oversized*, tetapi lumayan banyak yang menjual baju tersebut impor dari Korea.
- b. Persaingan harga dan promo
Saat ini usaha *fashion* kerap sekali bersaing dengan menjatuhkan harga, tentunya dengan menjatuhkan kualitas juga. Tetapi banyak remaja yang mulai tidak terlalu mementingkan kualitas untuk mendapat harga yang lebih murah.

BAB IV

SUMBER DAYA MANUSIA

4.1 Kemampuan Pemilik

Dalam merencanakan dan menjalankan usaha ini, pemilik sudah memiliki pengalaman dalam industri *fashion*. Pemilik pernah menjalankan bisnis busana bersama teman-teman sejak 2 tahun lalu dan orang tua dari pemilik memiliki usaha *fashion* sejak 7 tahun yang lalu. Jadi pemilik sudah cukup memiliki pengetahuan dan pengalaman menjual baju dari yang sudah dijalani sehingga menjadi potensi untuk memulai dan mengembangkan usaha *fashion*.

4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji

Pendirian usaha bisnis busana Puni's Closet membutuhkan 31 karyawan dengan gaji di atas UMP (UMP Jakarta tahun 2020 = Rp. 4.276.349). Rincian gaji per bulan setiap karyawan sebagai berikut:

20 karyawan bagian produksi: 20 x Rp. 4.300.000 = Rp. 86.000.000

2 kasir: 2 x Rp. 4.300.000 = Rp. 8.600.000

2 pelayan: 2 x Rp. 4.300.000 = Rp. 8.600.000

2 *cleaning service*: 2 x Rp. 4.300.000 = Rp. 8.600.000

1 manajer: 1 x Rp. 7.000.000 = Rp. 7.000.000

1 akuntan: 1 x Rp. 6.500.000 = Rp. 6.500.000

2 satpam: 2 x Rp. 4.300.000 = Rp. 8.600.000

2 admin *online store*: 1 x Rp. 4.300.000 = Rp. 4.300.000

4.3 Spesifikasi Pekerjaan

Untuk mengisi bagian-bagian yang dibutuhkan dengan kriteria:

a) Karyawan bagian produksi:

- Teliti
- Cekatan
- Jujur
- Sehat dan kuat
- Detail

b) Kasir

- Ramah
- Jujur
- Selalu tersenyum
- Komunikatif

- Teliti
- Sabar
- Cekatan

c) Pelayan

- Sabar
- Ramah
- Komunikatif
- Selalu tersenyum
- Cekatan
- Rajin

d) *Cleaning service*

- Rajin
- Detail
- Disiplin
- Bertanggung jawab
- Sehat dan kuat

e) Manajer

- Ramah
- Tekun
- Disiplin
- Tegas
- Berjiwa pemimpin
- Mampu mengawasi
- Berani menegur

f) Akuntan

- Teliti
- Cekatan
- Jujur
- Bertanggung jawab
- Mengerti akuntansi

g) Satpam

- Tegas
- Sigap
- Berani
- Sehat
- Komunikatif
- Ramah

h) Admin *online store*

- Ramah
- Sigap
- Rajin
- Bertanggung jawab
- Teliti

4.4 Uraian Pekerjaan

a) Karyawan bagian produksi

- Memotong kain
- Menjahit kain menjadi baju
- Melakukan finishing yaitu merapikan dan menyetika baju
- Packing ke dalam plastik bening untuk baju.
- Menyimpan barang ke dalam gudang

b) Kasir

- Melayani konsumen dengan ramah dan sopan
- Menginput barang yang dibeli konsumen ke dalam sistem
- Memberitahu harga yang harus dibayar konsumen
- Memberikan uang kembali
- Mencatat barang yang kosong
- Bertanggung jawab atas uang penjualan

c) Pelayan

- Mengambil barang yang ada di gudang
- Menyiapkan baju untuk display
- Menyusun dan memajang barang
- Melayani konsumen bila ada yang ingin meminta baju berukuran lain
- Merapikan barang yang sudah dilihat konsumen
- Memeriksa kelengkapan barang

d) *Cleaning service*

- Menyapu dan mengepel lantai toko
- Mengelap kaca dan cermin
- Memperhatikan lantai dan membersihkannya bila kotor
- Membuang sampah bila tempat sampah sudah penuh
- Membersihkan area toko seperti tempat duduk, meja, kamar mandi, dan mushola

e) Manajer

- Mengontrol dan mengawasi karyawan
- Bersikap sabar, santun, dan tegas terhadap bawahan
- Bertanggung jawab atas toko kepada pemilik
- Memastikan tidak ada kesalahan dalam bekerja

f) Akuntan

- Mencatat pemasukan dan pengeluaran harian, bulanan, dan tahunan
- Membuat laporan keuangan
- Mengawasi tindakan penyalahgunaan uang
- Teliti dalam bekerja
- Jujur dalam mengurus keuangan

g) Satpam

- Menjaga keamanan toko dan lingkungan sekitar toko
- Bersikap sigap dan tegas apabila ada keributan atau kejadian tidak terduga
- Membantu menjawab pertanyaan pelanggan

h) Admin *online store*

- Membalas pesan konsumen
- Ramah dan tidak singkat dalam membalas pesan konsumen
- Membalas pesan konsumen dengan cepat
- Selalu melakukan update terhadap ketersediaan barang
- Selalu mengecek ketersediaan stok barang

BAB V

PRODUKSI/OPERASIONAL

5.1 Lokasi Usaha

Lokasi Puni's Closet berada di Tebet Jakarta Selatan tepatnya ruko di jalan Tebet timur dalam raya 53a. Daerah Tebet terdapat banyak sekolah SMP maupun SMA, terdapat banyak kafe, dan merupakan salah satu lokasi dimana anak-anak muda Jakarta biasa berkumpul. Maka dari itu cukup menguntungkan untuk membuka bisnis di lokasi tersebut yang menjadikan remaja sebagai target.

5.2 Proses Produksi/Operasi

Terdapat 5 tahap produksi sweater dan hoodie Puni's Closet yaitu sebagai berikut:

- Pertama, kami akan memilih dan mempersiapkan bahan baku baju yaitu katun dengan kualitas yang sangat bagus atau premium.
- Kedua, kami akan mengolah kain tersebut dengan dijahit menggunakan mesin jahit Singer Patchwork 7285Q dan dibentuk sesuai desain yang sudah dibuat.
- Ketiga, melakukan *finishing* yaitu membersihkan sisa-sisa benang yang menempel di baju menggunakan vacuum Bolde sekaligus menyortir barang yang siap dijual dan yang cacat.
- Keempat, menyetrika pakaian yang sudah lolos tahap *finishing* menggunakan setrika uap Phillips Steam Iron GC1418 .
- Kelima, melakukan pengemasan atau proses *packaging* ke dalam plastik bening khusus pakaian.

5.3 Kualitas Produk/Jasa

Produk sweater dan hoodie Puni's Closet menggunakan bahan katun. Bahan yang digunakan berkualitas premium yang sangat bagus, tebal, dan halus khas sweater Korea. Proses penjahitan dilakukan sangat teliti yang membuat jahitannya sangat rapi. Produk yang dijual juga sudah melewati proses finishing dan sorting. Maka dari itu sweater dan hoodie Puni's Closet dapat bersaing dengan produk-produk asli Korea.

5.4 Penggunaan Teknologi

Dalam memproduksi usaha ini menggunakan mesin jahit Singer Patchwork 7285Q, vacuum Bolde untuk membersihkan sisa benang pada baju yang sudah dijahit, dan menggunakan setrika uap Phillips Steam Iron GC1418 untuk proses setrika merapikan pakaian siap jual. Sedangkan dalam proses penjualan usaha ini menggunakan komputer HP untuk kasir dan menginput barang, dan menggunakan smartphone I-Phone 11 pro untuk penjualan via e-commerce, web, dan media sosial. Untuk aplikasi, Puni's Closet menggunakan iPOS untuk kegiatan kasir, dan untuk media serta e-commerce sosial Puni's Closet menggunakan Instagram, facebook, shopee, dan tokopedia sebagai media penjualan.

BAB VI

PEMASARAN

6.1 Segmentasi pasar

Segmentasi pasar merupakan salah satu strategi pemasaran. Menurut Gloria Vidia Pomantow & Jorie (2019), segmentasi pasar merupakan cara yang dilakukan pelaku usaha untuk membedakan dan menganalisis pasar menurut golongan, kebutuhan, kebiasaan, motif, dan perilaku pembeli. Terdapat variabel dalam segmentasi pasar yaitu geografis, demografis, psikografis, dan perilaku. Berikut segmentasi pasar yang dilakukan Puni's Closet:

- 1) Segmentasi geografis: Segmentasi geografis Puni's Closet yaitu di Jakarta. Tepatnya di Tebet Jakarta Selatan. Karena Jakarta sebagai ibukota dianggap sangat berpotensi untuk menjalankan bisnis *fashion*.
- 2) Segmentasi demografis: Segmentasi demografis Puni's Closet akan ditujukan kepada remaja dan dewasa wanita maupun pria berusia 15 – 35 tahun dengan tingkat ekonomi menengah.
- 3) Segmentasi psikografis: Segmentasi psikografis Puni's Closet yaitu orang yang memperhatikan produk lokal dan yang mementingkan kualitas serta kemudahan membeli.
- 4) Segmentasi perilaku: Segmentasi perilaku Puni's Closet yaitu kepada pria maupun wanita yang menyukai *style* Korea dan yang menyukai *style* kasual.

6.2 Targeting

Targeting atau target pasar merupakan salah satu strategi pemasaran yang harus dilakukan. Menurut Suyanto & Rafika (2019), target pasar merupakan pembeli atau konsumen yang memiliki karakteristik yang sama dan perusahaan harus menentukannya untuk dilayani. Target pasar Puni's Closet yaitu menggunakan *single segmentation* yang memfokuskan kepada wanita dan pria yang menyukai *fashion* Korea.

6.3 Positioning

Positioning atau posisi pasar merupakan salah satu strategi pemasaran yang harus dilakukan perusahaan. Menurut Pomantow & Mananeke (2019), *positioning* merupakan cara perusahaan menempatkan posisi di benak pembeli untuk bersaing dengan competitor. Usaha ini memiliki positioning “Puni's Closet, your number 1 Koreanfits local brand”. Dengan positioning itu maka wanita dewasa atau remaja yang ingin membeli baju *oversized* sweater dan hoodie ala Korea bisa mengingat usaha ini sebagai tempat nomer 1 yang menjualnya. Selain itu karena Puni's Closet merupakan brand lokal yang berbasis di Jakarta jadi pembeli bisa dengan mudah mendapatkannya,

6.4 Potensi Pasar

Tabel jumlah penduduk di DKI Jakarta berdasarkan usia tahun 2019

Usia	Jumlah penduduk
15-19	710.184
20-24	784.252
25-29	965.850
30-34	1.000.000
Total	3.460.286

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) 2020

Jumlah penduduk wanita dan pria usia 15 tahun hingga 34 tahun di DKI Jakarta sebanyak 3.460.286

$$Q = n \times q \times 30\%$$

$$= 3.460.286 \times 2 \times 30\%$$

$$= 2.076.172 \text{ jiwa}$$

Harga Rp. 90.000

$$Q = n \times q \times p$$

$$= 2.076.172 \times 2 \times \text{Rp. } 90.000$$

$$= 373.710.960.000/\text{tahun}$$

Keterangan

Q = total permintaan pasar

n = jumlah pembeli dipasar

q = jumlah yang dibeli oleh rata-rata pembeli setiap tahun 2 kali

p = harga rata-rata per satuan

6.5 Proyeksi Penjualan

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan (pcs)					
Oversized Hoodie	23.400	32.760	36.036	45.045	52.252
Oversized Sweatshirt	27.360	38.304	42.134	52.668	61.095
Total Penjualan	50.760	71.064	78.170	97.713	113.347
Harga Jual					
Oversized Hoodie	Rp90.000	Rp94.500	Rp99.225	Rp104.186	Rp109.396
Oversized Sweatshirt	Rp90.000	Rp94.500	Rp99.225	Rp104.186	Rp109.396
Jumlah Penerimaan					
Oversized Hoodie	Rp2.106.000.000	Rp3.095.820.000	Rp3.575.672.100	Rp4.693.069.631	Rp5.716.158.811
Oversized Sweatshirt	Rp2.462.400.000	Rp3.619.728.000	Rp4.180.785.840	Rp5.487.281.415	Rp6.683.508.763

TOTAL PENERIMAAN	Rp4.568.400.000	Rp6.715.548.000	Rp7.756.457.940	Rp10.180.351.046	Rp12.399.667.574
---------------------	-----------------	-----------------	-----------------	------------------	------------------

Tabel di atas merupakan proyeksi penjualan selama 5 tahun dari 2021 hingga 2025. Pada harga jual diperkirakan akan naik sebanyak 5% pertahun akibat perkiraan naiknya harga bahan baku. Proyeksi kenaikan penjualan dalam persenan adalah sebagai berikut:

Tahun	Keterangan
2021	Menjual 50.760 pcs baju
2022	Naik 40% dari 2021
2023	Naik 10% dari 2022
2024	Naik 25% dari 2023
2025	Naik 16% dari 2024

6.6 Bauran Pemasaran

Dalam bisnis dibutuhkan alat untuk menjalankan kegiatan usaha. Menurut Kotler & Armstrong (2018: 28) definisi paling sederhana dari pemasaran adalah “pemasaran melibatkan pelanggan dan mengelola hubungan yang menguntungkan”. Sedangkan definisi secara luas, pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan orang lain.

Bauran pemasaran yang akan dilakukan Puni's Closet yaitu 4P (*product, price, place, dan promotion*). Bauran pemasaran produk yaitu baju *oversized* sweater dan hoodie model Korean *style*. Bauran pemasaran lokasi yaitu berada di jalan Tebet timur dalam raya 53a Jakarta selatan. Bauran pemasaran harga yaitu Rp. 90.000, harga yang bisa dibilang sangat terjangkau. Dan terakhir bauran pemasaran promosi yaitu melakukan promosi di media sosial Instagram dengan melakukan *paid promote* kepada selebgram atau artis.

BAB VII

KEUANGAN

7.1 Investasi Awal

No	Nama Aset	Harga satuan	Unit	Satuan	Total Harga
1	Hanger plastic	Rp2.000	100	PCS	Rp200.000
2	Seragam pagawai	Rp20.000	31	PCS	Rp620.000
3	Mesin jahit	Rp1.700.000	10	PCS	Rp17.000.000
4	Setrika uap	Rp700.000	4	PCS	Rp2.800.000
5	Stand hanger	Rp75.000	10	PCS	Rp750.000
6	Rak besi siku	Rp550.000	5	PCS	Rp2.750.000
7	Meja kasir	Rp2.500.000	1	PCS	Rp2.500.000
8	Komputer kasir	Rp4.600.000	1	PCS	Rp4.600.000
9	AC	Rp3.000.000	2	PCS	Rp6.000.000
10	CCTV + monitor	Rp3.000.000	1	Set	Rp3.000.000
11	Cermin Panjang	Rp100.000	4	PCS	Rp400.000
12	Biaya sewa dibayar di muka	Rp150.000.000	1	tahun	Rp150.000.000
	Total				Rp190.620.000

Depresiasi dan amortisasi

No	Nama Aset	Nilai Aktiva Tetap	Nilai Ekonomis	Nilai Sisa	Nilai Penyusutan
1	Hanger plastic	Rp200.000	5 tahun	Rp40.000	Rp32.000
2	Seragam pagawai	Rp620.000	5 tahun	Rp124.000	Rp99.200
3	Mesin jahit	Rp17.000.000	5 tahun	Rp3.400.000	Rp2.720.000
4	Setrika uap	Rp2.800.000	5 tahun	Rp560.000	Rp448.000
5	Stand hanger	Rp750.000	5 tahun	Rp150.000	Rp120.000
6	Rak besi siku	Rp2.750.000	5 tahun	Rp550.000	Rp440.000
7	Meja kasir	Rp2.500.000	5 tahun	Rp500.000	Rp400.000
8	Komputer kasir	Rp4.600.000	5 tahun	Rp920.000	Rp736.000
9	AC	Rp6.000.000	5 tahun	Rp1.200.000	Rp960.000
10	CCTV + monitor	Rp3.000.000	5 tahun	Rp600.000	Rp480.000
11	Cermin Panjang	Rp400.000	5 tahun	Rp80.000	Rp64.000
	Total Penyusutan Aktiva Tetap Pertahun				Rp6.499.200
	Amortisasi Biaya Sewa				Rp150.000.000

7.2 Biaya-biaya

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025	KETERANGAN
Biaya Produksi	Rp 75.680.000	Rp 98.384.000	Rp 100.351.680	Rp 112.393.882	Rp 118.013.576	Biaya produksi setiap tahun berbeda disesuaikan dengan promosi dan permintaan yang berbeda setiap tahunnya
Biaya Promosi	Rp 84.000.000	Rp 134.400.000	Rp 201.600.000	Rp 302.400.000	Rp 453.600.000	Biaya promosi setiap tahun berbeda dan paling tertinggi pada tahun 2022
Gaji pegawai produksi	Rp 1.032.000.000	Rp 1.052.640.000	Rp 1.073.692.800	Rp 1.095.166.656	Rp 1.117.069.989	Gaji pegawai bagian produksi naik 2% setiap tahun
Gaji kasir	Rp 103.200.000	Rp 105.264.000	Rp 107.369.280	Rp 109.516.666	Rp 111.706.999	Gaji kasir naik 2% setiap tahun
Gaji pelayan	Rp 103.200.000	Rp 105.264.000	Rp 107.369.280	Rp 109.516.666	Rp 111.706.999	Gaji pelayan naik 2% setiap tahun
Gaji cleaning service	Rp 103.200.000	Rp 105.264.000	Rp 107.369.280	Rp 109.516.666	Rp 111.706.999	Gaji cleaning service naik 2% setiap tahun
Gaji manajer	Rp 84.000.000	Rp 88.200.000	Rp 92.610.000	Rp 97.240.500	Rp 102.102.525	Gaji manajer naik 5% setiap tahun
Gaji akuntan	Rp 78.000.000	Rp 81.120.000	Rp 84.364.800	Rp 87.739.392	Rp 91.248.968	Gaji akuntan naik 4% setiap tahun
Gaji satpam	Rp 103.200.000	Rp 105.264.000	Rp 107.369.280	Rp 109.516.666	Rp 111.706.999	Gaji satpam naik 2% setiap tahun
Gaji admin online store	Rp 51.600.000	Rp 52.632.000	Rp 53.684.640	Rp 54.758.333	Rp 55.853.499	Gaji admin online store naik 2% setiap tahun
Biaya listrik	Rp 10.800.000	Rp 10.800.000	Rp 10.800.000	Rp 10.800.000	Rp 10.800.000	Biaya tetap pertahun
Biaya air	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Biaya tetap pertahun
Biaya penyusutan	Rp 2.031.000	Rp 2.073.000	Rp 2.073.000	Rp 2.073.000	Rp 2.073.000	Biaya tetap pertahun
Biaya sewa		Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Biaya tetap pertahun dari tahun kedua
Amortisasi biaya sewa	Rp 150.000.000					
JUMLAH PENGELUARAN	Rp 1.833.311.000	Rp 1.943.705.000	Rp 2.051.054.040	Rp 2.203.038.425	Rp 2.399.989.553	

7.3 Modal Kerja Awal

BIAYA BAHAN BAKU PERTAHUN

No	Nama Biaya	Harga Satuan	Unit	Satuan	Total Harga	
1	Kain katun	Rp100.000	400	roll	Rp40.000.000	
2	Benang jahit	Rp24.000	870	lusin	Rp20.880.000	
3	Tag baju	Rp20.000	100	pack	Rp2.000.000	
	Total biaya bahan baku					Rp62.880.000

BIAYA KEMASAN

No	Nama Biaya	Harga Satuan	Unit	Satuan	Total Harga	
1	Plastik bening	Rp14.000	200	pack	Rp2.800.000	
2	Paperbag	Rp50.000	200	pack	Rp10.000.000	
	Total Biaya Kemasan					Rp12.800.000

BIAYA ADMINISTRASI UMUM

No	Nama Biaya	Biaya	Unit	Periode	Pertahun	
1	Gaji pegawai bagian produksi	Rp4.300.000	20	1 tahun	Rp1.032.000.000	
2	Gaji kasir	Rp4.300.000	2	1 tahun	Rp103.200.000	
3	Gaji pelayan	Rp4.300.000	2	1 tahun	Rp103.200.000	
4	Gaji cleaning service	Rp4.300.000	2	1 tahun	Rp103.200.000	
5	Gaji manajer	Rp7.000.000	1	1 tahun	Rp84.000.000	
6	Gaji akuntan	Rp6.500.000	1	1 tahun	Rp78.000.000	
7	Gaji satpam	Rp4.300.000	2	1 tahun	Rp103.200.000	
8	Gaji admin online store	Rp4.300.000	1	1 tahun	Rp51.600.000	
9	Biaya listrik	Rp900.000	12	1 tahun	Rp10.800.000	
10	Biaya air	Rp200.000	12	1 tahun	Rp2.400.000	
11	Sewa tempat	Rp12.500.000	12	1 tahun	Rp150.000.000	
12	Biaya penyusutan aktiva tetap	Rp40.620.000	5%	1 tahun	Rp2.031.000	
13	Biaya perawatan aktiva				Rp20.000.000	
	Total Biaya Administrasi Umum	Rp93.520.000				Rp1.843.631.000

BIAYA PEMASARAN

No	Nama Biaya	Biaya	Unit	Periode	Pertahun	
1	Biaya Promosi	Rp7.000.000	12	1 tahun	Rp84.000.000	
	Total Biaya Pemasaran					Rp84.000.000

KAS MINIMAL

No	Nama	Jumlah	Unit	Periode	Pertahun	
1	Kas minimal	Rp100.000.000	12	1 tahun	Rp1.200.000.000	
	Total Kas Minimal					Rp1.200.000.000

Total Keseluruhan		Rp3.203.311.000
PERPUTARAN MODAL KERJA		5
KEBUTUHAN MODAL KERJA PERTAHUN		Rp640.662.200
TOTAL INVESTASI		Rp190.620.000
JUMLAH KEBUTUHAN DANA		Rp831.282.200
PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA		
JUMLAH BULAN DALAM SETAHUN		12
PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA PERTAHUN (ASUMSI BULAN)		3 bulan

Keterangan perputaran modal kerja

URAIAN	HARI	KETERANGAN
Proses Ordering bahan baku	7	memesan kain katun dari supplier
Sortir dan grading	6	proses pemisahan dan pemilihan bahan
Pemotongan dan penjahitan baju	19	
Proses finishing dan packaging	5	pembersihan sisa kain dan pengemasan
Photoshoot	3	foto produk
Proses pemasaran sampai terjual	30	
Total Hari yang di butuhkan	70	
Total Produk Terjual		10.000
Total Produk Terjual Perhari (pcs)		333
Harga Jual	Rp 90.000	
Perputaran Modal Kerja		5
Periode perputaran modal kerja		3 bulan
Penjualan (Rp)	3 bulan	Rp 900.000.000

7.4 Analisis Cashflow

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
PENERIMAAN					
Jumlah penjualan					
Oversized Hoodie	23.400	32.760	36.036	45.045	52.252
Oversized Sweatshirt	27.360	38.304	42.134	52.668	61.095
TOTAL PENJUALAAN	50.760	71.064	78.170	97.713	113.347
HARGA JUAL					
Oversized Hoodie	Rp90.000	Rp94.500	Rp99.225	Rp104.186	Rp109.396
Oversized Sweatshirt	Rp90.000	Rp94.500	Rp99.225	Rp104.186	Rp109.396
JUMLAH PENERIMAAN					
Oversized Hoodie	Rp2.106.000.000	Rp3.095.820.000	Rp3.575.672.100	Rp4.693.069.631	Rp5.716.158.811
Oversized Sweatshirt	Rp2.462.400.000	Rp3.619.728.000	Rp4.180.785.840	Rp5.487.281.415	Rp6.683.508.763
TOTAL PENERIMAAN	Rp4.568.400.000	Rp6.715.548.000	Rp7.756.457.940	Rp10.180.351.046	Rp12.399.667.574
PENGELUARAN					
Biaya Produksi	Rp 75.680.000	Rp 98.384.000	Rp 100.351.680	Rp 112.393.882	Rp 118.013.576
Biaya Marketing	Rp 84.000.000	Rp 134.400.000	Rp 201.600.000	Rp 302.400.000	Rp 453.600.000
Gaji pegawai bagian produksi	Rp1.032.000.000	Rp1.052.640.000	Rp1.073.692.800	Rp 1.095.166.656	Rp 1.117.069.989
Gaji kasir	Rp 103.200.000	Rp 105.264.000	Rp 107.369.280	Rp 109.516.666	Rp 111.706.999
Gaji pelayan	Rp 103.200.000	Rp 105.264.000	Rp 107.369.280	Rp 109.516.666	Rp 111.706.999
Gaji cleaning service	Rp 103.200.000	Rp 105.264.000	Rp 107.369.280	Rp 109.516.666	Rp 111.706.999
Gaji manajer	Rp 84.000.000	Rp 88.200.000	Rp 92.610.000	Rp 97.240.500	Rp 102.102.525
Gaji akuntan	Rp 78.000.000	Rp 81.120.000	Rp 84.364.800	Rp 87.739.392	Rp 91.248.968
Gaji satpam	Rp 103.200.000	Rp 105.264.000	Rp 107.369.280	Rp 109.516.666	Rp 111.706.999
Gaji admin online store	Rp 51.600.000	Rp 52.632.000	Rp 53.684.640	Rp 54.758.333	Rp 55.853.499
Biaya listrik	Rp 10.800.000	Rp 10.800.000	Rp 10.800.000	Rp 10.800.000	Rp 10.800.000
Biaya air	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000
Biaya sewa tempat		Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000
Biaya penyusutan	Rp 6.499.200	Rp 6.499.200	Rp 6.499.200	Rp 6.499.200	Rp 6.499.200
Amortisasi biaya sewa	Rp 150.000.000				
Jumlah Pengeluaran	Rp1.987.779.200	Rp2.098.131.200	Rp2.205.480.240	Rp 2.357.464.625	Rp 2.554.415.753
LABA SEBELUM PAJAK	Rp2.580.620.800	Rp4.617.416.800	Rp5.550.977.700	Rp7.822.886.421	Rp9.845.251.822
PAJAK 15%	Rp387.093.120	Rp692.612.520	Rp832.646.655	Rp1.173.432.963	Rp1.476.787.773
LABA SETELAH PAJAK	Rp2.193.527.680	Rp3.924.804.280	Rp4.718.331.045	Rp6.649.453.458	Rp8.368.464.048
CASH FLOW	Rp2.350.026.880	Rp3.931.303.480	Rp4.724.830.245	Rp6.655.952.658	Rp8.374.963.248

DISKON RATE	30%		
PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV
1	Rp 2.350.026.880	0,769230769	Rp 1.807.712.985
2	Rp 3.931.303.480	0,591715976	Rp 2.326.215.077
3	Rp 4.724.830.245	0,455166136	Rp 2.150.582.724
4	Rp 6.655.952.658	0,350127797	Rp 2.330.434.039
5	Rp 8.374.963.248	0,269329074	Rp 2.255.621.099
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp 10.870.565.924

7.5 Net Present Value

DISKON RATE	30%		
PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV
1	Rp 2.350.026.880	0,769230769	Rp 1.807.712.985
2	Rp 3.931.303.480	0,591715976	Rp 2.326.215.077
3	Rp 4.724.830.245	0,455166136	Rp 2.150.582.724
4	Rp 6.655.952.658	0,350127797	Rp 2.330.434.039
5	Rp 8.374.963.248	0,269329074	Rp 2.255.621.099
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp 10.870.565.924
INVESTASI AWAL			Rp 3.203.311.000
NPV			Rp 7.667.254.924

NPV = jumlah arus kas bersih – investasi awal

= Rp 7.667.254.924

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

7.6 Profitability Index

PROFITABILITY INDEX			
RATE	30%		
Periode – n	KAS BERSIH	DF	PV KAS BERSIH
1	Rp 2.350.026.880	0,769230769	Rp 1.807.712.985
2	Rp 3.931.303.480	0,591715976	Rp 2.326.215.077
3	Rp 4.724.830.245	0,455166136	Rp 2.150.582.724
4	Rp 6.655.952.658	0,350127797	Rp 2.330.434.039
5	Rp 8.374.963.248	0,269329074	Rp 2.255.621.099
TOTAL PV KAS BERSIH			Rp 10.870.565.924
TOTAL PV INVESTASI			Rp 3.203.311.000
PI			339,4%

7.7 Internal Rate of Return

DISKON RATE	30%		DISKON FACTOR	
PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV	PV
1	Rp 2.350.026.880	0,769230769	Rp 1.807.712.985	Rp 1.076.019.634
2	Rp 3.931.303.480	0,591715976	Rp 2.326.215.077	Rp 824.197.519
3	Rp 4.724.830.245	0,455166136	Rp 2.150.582.724	Rp 453.553.275
4	Rp 6.655.952.658	0,350127797	Rp 2.330.434.039	Rp 292.549.721
5	Rp 8.374.963.248	0,269329074	Rp 2.255.621.099	Rp 168.546.500
	Rp 26.037.076.511			
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp 10.870.565.924	Rp 2.814.866.649
INVESTASI AWAL			Rp 3.203.311.000	Rp 3.203.311.000
NPV			Rp 7.667.254.924	-Rp 388.444.351

$$IRR = 30\% + \frac{7.667.254.924}{(10.870.565.924 - 2.814.866.649)} \times (68\% - 30\%)$$

$$IRR = 66\%$$

7.8 Payback period

PAYBACK PERIOD	
INVESTASI AWAL	Rp 3.203.311.000
CASHFLOW TAHUN PERTAMA	Rp 2.350.026.880
	Rp 853.284.120
CASHFLOW TAHUN KEDUA	Rp 3.931.303.480
	0,217
	2,60
BULAN	2
	0,6
HARI	18
PAYBACK PERIOD	1 TAHUN 2 BULAN 18 HARI

7.9 Breakeven point

Informasi biaya dan harga

No	URAIAN	HARGA PERUNIT
1	Oversized Hoodie	Rp 26.000
2	Oversized Sweatshirt	Rp 26.000
3	Biaya Listrik dan air	Rp 13.200.000
4	Gaji Karyawan	Rp 1.658.400.000
5	Sewa Tempat	Rp 150.000.000
6	Biaya Marketing	Rp 84.000.000

FC 60 HARI		
No	URAIAN	HARGA
1	Oversized Hoodie	
2	Oversized Sweatshirt	
3	Biaya Listrik dan air	Rp 2.640.000
4	Gaji Karyawan	Rp 331.680.000
5	Sewa Tempat	Rp 30.000.000
6	Biaya Marketing	Rp 16.800.000
FC 60 HARI		Rp 381.120.000

VC perunit		
No	URAIAN	HARGA
1	Oversized Hoodie	Rp 26.000
2	Oversized Sweatshirt	Rp 26.000
3	Biaya Listrik dan air	
4	Gaji Karyawan	
5	Sewa Tempat	
6	Biaya Marketing	
VC perunit		Rp 26.000

HARGA JUAL	2021	2022	2023	2024	2025
Oversized Hoodie	Rp90.000	Rp94.500	Rp99.225	Rp104.186	Rp109.396
Oversized Sweatshirt	Rp90.000	Rp94.500	Rp99.225	Rp104.186	Rp109.396

BEP TAHUN 2021		
PRODUK	BEP	BEP (RP)
Oversized Hoodie	5.955	Rp 535.950.000
Oversized Sweatshirt	5.955	Rp 535.950.000

BEP TAHUN 2022			
PRODUK	BEP	BEP (RP)	
Oversized Hoodie	5.564	Rp	525.778.686
Oversized Sweatshirt	5.564	Rp	525.778.686

BEP TAHUN 2023			
PRODUK	BEP	BEP (RP)	
Oversized Hoodie	5.205	Rp	516.444.274
Oversized Sweatshirt	5.205	Rp	516.444.274

BEP TAHUN 2024			
PRODUK	BEP	BEP (RP)	
Oversized Hoodie	4.875	Rp	507.857.374
Oversized Sweatshirt	4.875	Rp	507.857.374

BEP TAHUN 2025			
PRODUK	BEP	BEP (RP)	
Oversized Hoodie	4.570	Rp	499.940.711
Oversized Sweatshirt	4.570	Rp	499.940.711



BAB VIII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

8.1 Kesimpulan

Dari analisis strategi STP, SWOT, dan perhitungan keuangan, dapat dikatakan bahwa usaha Puni's Closet berpotensi untuk terus berkembang. Hal ini diperkuat dengan minat target tentang *fashion* akan terus bertambah, dan *trend fashion* yang terus berubah akan memberikan peluang kepada Puni's Closet untuk terus menambah produk baru dan mengembangkan usaha. Usaha yang berlokasi di Tebet Jakarta Selatan ini memiliki lokasi yang strategis dikarenakan Tebet merupakan salah satu pusat berkumpulnya anak muda.

Puni's Closet memiliki investasi awal sebesar Rp. 3.203.311.000. Dalam perhitungan keuangan bisa dilihat bahwa usaha ini menjual 50.760pcs baju dengan total pendapatan sebesar Rp4.568.400.000 pada tahun pertama. Dengan begitu Puni's Closet mendapatkan untung dalam penjualan tahun pertamanya dan diperkirakan akan terus bertambah di tahun-tahun berikutnya karena promosi yang semakin besar.

Payback period usaha ini yaitu selama 1 tahun 2 bulan 18 hari yang bisa dibilang baik untuk suatu usaha. *Net present value* (NPV) dari usaha ini sebesar Rp. 7.667.254.924 yaitu lebih besar dari investasi awal. *Profitability index* (PI) usaha ini yaitu 339,4%. Maka dari itu usaha *fashion* Puni's Closet yang menjual sweater dan hoodie *oversize* ini dapat dikatakan "layak" untuk dijalankan dan dikembangkan.

8.2 Rekomendasi

Berdasarkan segala analisis yang telah dilakukan, usaha Puni's Closet bisa dinyatakan "layak" dan dapat terus dijalankan. Puni's Closet dapat terus berkembang menjadi bisnis yang menguntungkan karena selalu mengikuti *trend* yang terus berubah. Usaha ini akan terus maju bila ditambahkannya teknologi yang lebih maju dan promosi yang semakin dibesarkan.

DAFTAR PUSTAKA

Jesica, J., & Kempa, S. (2016). Analisis strategi bisnis pada Click Fashion. *Agora Vol. 4, No. 2, 4(2)*.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Principles of marketing. In *Pearson*. Retrieved from http://www.amazon.com/Principles-Marketing-ARMSTRONG-SAUNDERS-VERONICA/dp/0273646621/ref=sr_1_1?ie=UTF8&qid=1348690205&sr=8-1&keywords=principles+of+marketing%3A+european+edition%5Cnhttp://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:Principles+

Pomantow, G. V., & Mananeke, L. (2019). Analisis segmentasi, targeting, dan positioning terhadap keputusan pembelian produk Maxx Coffee di Hotel Aryaduta Manado. *EMBA Vol. 7 No. 4, Hal. 3129-3138, 7(4)*.

Suyanto, A. M. A., & Rafika, J. (2019). Analisis segmentation, targeting, dan positioning (STP) Transmart. *EProceedings of Management Vol. 6, No. 2, 6(2), 2177-2184*.

https://jakarta.bps.go.id/pressrelease.html?Brs_page=20&Brs_sort=judul_ind

<https://jakarta.bps.go.id/site/resultTab>

