

Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Hijab by Nesa

Disusun Oleh :

Nurlela

1716000009



**PERBANAS
INSTITUTE**

INSTITUTE KEUANGAN PERBANKAN DAN INFORMATIKA ASIA

(ASIAN BANKING FINANCE AND INFORMATICS INSTITUTE)

JAKARTA

PROGRAM STUDI KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH

2020

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI

Halaman

Daftar Isi.....	i
Ringkasan Eksekutif	iv

BAB I Pembukaan

1. Pendahuluan.....	1
2. Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis.....	2
3. Kunci Kesuksesan Usaha.....	3

BAB II Analisis Ekonomi Makro

1. Analisis Ekonomi	4
2. Analisis Demografi	5
3. Analisis Sosial Budaya	5
4. Analisis Ekonomi dan Politik	6
5. Analisis Teknologi	6

BAB III Analisis SWOT

1. Strength	7
2. Weakness	7
3. Opportunity	7
4. Threat	7

BAB IV Sumber Daya Manusia

1. Kemampuan Pemilik	8
2. Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji	8

3. Spesifikasi Pekerjaan	8
--------------------------------	---

4. Uraian Pekerjaan	9
---------------------------	---

BAB V Produksi/Operasional

1. Lokasi Usaha	11
-----------------------	----

2. Proses Produksi/Operasi	11
----------------------------------	----

3. Kualitas Produk/Jasa	11
-------------------------------	----

4. Penggunaan Teknologi	12
-------------------------------	----

BAB VI Pemasaran

1. Segmentasi Pasar	15
---------------------------	----

2. Targeting	16
--------------------	----

3. Positioning	16
----------------------	----

4. Potensi Pasar	16
------------------------	----

5. Proyeksi Penjualan	17
-----------------------------	----

6. Bauran Pemasaran	17
---------------------------	----

BAB VII Keuangan

1. Investasi Awal	18
-------------------------	----

2. Biaya-Biaya	19
----------------------	----

3. Modal Kerja Awal	20
---------------------------	----

4. Analisis Cash Flow	22
-----------------------------	----

5. Payback Period	23
-------------------------	----

6. Net Present Value	24
----------------------------	----

7. Profitability Index	24
------------------------------	----

8. Internal Rate of Return	25
----------------------------------	----

9. Break Even Point	25
---------------------------	----

Daftar Pustaka

RINGKASAN EKSEKUTIF

Hijab by Nesa adalah suatu bisnis hijab yang dikembangkan oleh dua orang wanita Muslim yang bergerak dalam bidang fashion, Nesa sendiri merupakan singkatan dari nama kedua pemilik usaha ini. Sebelum dalam bisnis hijab kami pun sudah bergerak dalam bidang fashion yaitu pakaian, tetapi karena melihat banyaknya antusias wanita Muslim yang saat ini memakai hijab kami pun memiliki ide untuk memproduksi hijab. Kami pun memiliki harapan yang sangat penuh, semoga hijab by nesa akan terus berkontribusi memberikan pelayanan yang terbaik dan memproduksi hijab dengan kualitas terbaik untuk saat ini dan masa yang akan datang.

Berdasarkan perhitungan analisis penilaian investasi dalam perspektif konvensional dengan tingkat biaya modal sebesar 50% yang dapat menghasilkan *Net Present Value (NPV)* bernilai positif yaitu +Rp 344,950,210 . Hal ini berarti pengembangan usaha dari Hijab by Nesa layak untuk dilakukan. Penggunaan metode *Profitability Index (PI)* mendapatkan nilai yang positif yaitu sebesar 1,97% yang artinya dimana nilai ini melebihi angka 1, hal ini berarti pengembangan usaha bisnis Hijab By Nesa layak untuk dilakukan. Dengan menggunakan analisis *Internal Rate Return (IRR)* diketahui sebesar 50%, nilai ini memenuhi syarat kelayakan investasi.

Lokasi penjualan pada bisnis ini memilih wilayah kota Serang, Banten. Dikarenakan terdapat peluang yang cukup besar di wilayah ini, melihat dari sisi potensi jumlah penduduk wanita yang ada. Berdasarkan data Badan Pusat Statistika (BPS) kota Serang-Banten, pada tahun 2015 berjumlah 313,399, tahun 2016 berjumlah 319,201 dengan pertumbuhan penduduk wanita 1,83%. Tahun 2017 berjumlah 325,003, tahun 2018 berjumlah 330,449, dan pada tahun 2019 jumlah penduduk wanita yang berada di kota Serang,Banten berjumlah 336,002.

BAB I

PEMBUKAAN

1. Pendahuluan

Banyak peluang bisnis yang dapat dilakukan oleh masyarakat di kota Serang pada saat ini di antaranya adalah bisnis di sektor kuliner, toko pakaian dan toserba. Tak terkecuali bisnis dalam bidang fashion yang semakin berkembang pesat ditengah masyarakat, seperti halnya hijab yang selalu menjadi trendsetter di bidang fashion. Hijab kini dianggap sebagai identitas bagi wanita Muslim yang selalu mengalami perkembangan yang cukup cepat dari waktu ke waktu, hijab kini tidak seperti dahulu yang selalu dianggap kuno dan tidak modern. Namun pakaian yang menjadi identitas bagi wanita Muslim ini justru sekarang telah menjadi poros mode yang diikuti oleh setiap orang. Sehingga daya beli masyarakat akan produk hijab ini pun semakin meningkat setiap tahunnya.

Rencana usaha yang akan didirikan adalah usaha dibidang fashion dengan brand Hijab by Nesa. Pendirian usaha ini dilatarbelakangi karena mayoritas masyarakat kota Serang beragama Islam sehingga timbulah ide pendirian usaha produk hijab di kota ini. Usaha ini didirikan untuk memudahkan masyarakat membeli produk hijab khususnya wanita Muslim dengan harga yang terjangkau dan dengan kualitas produk yang terbaik. Selain itu, produk yang dijual dalam usaha ini tentunya sudah sesuai dengan syariat Islam, dimana bahan yang digunakan pun tebal dan tidak menerawang. Prinsip dari hijab by nesa ini bukan hanya untuk menghasilkan keuntungan yang besar saja dengan cara mengambil keuntungan yang berlipat ganda (riba) dari produk yang akan dijual kepada konsumen, akan tetapi hijab by nesa membuat produk hijab yang sesuai dengan syariat Islam agar Muslimah merasa nyaman menggunakan produk hijab by nesa.

Pemilik usaha ini sebelumnya sudah membuka usaha di bidang fashion yaitu pakaian wanita dan pria selama 1 tahun. Pemilik memiliki ide untuk mengembangkan kemampuan yang dimilikinya dalam bidang fashion dengan melebarkan sayap dibidan hijab. Karena hijab merupakan identitas seorang wanita Muslim ,itu artinya segala hal yang dilakukan oleh pemilik usaha ini harus sesuai dengan aturan yang ada dalam Islam. Produk yang dijual kepada konsumen menggunakan bahan dengan

kualitas yang terbaik dan tidak memasang harga dengan sangat tinggi, bentuk pelayanan yang disediakan oleh pegawai hijab by Nesa pun dalam sisi pakaian menggunakan pakaian yang sesuai dengan syar'i baik karyawan bidang Akuntan, kasir, pelayan, dan pegawai gudang, baik pegawai laki-laki maupun pegawai perempuan.

Selain itu, pemilik usaha hijab by nesa memberikan insentif kepada pegawai sesuai dengan porsi insentifnya masing-masing, pemilik usaha hijab by nesa mengedepankan nilai jujur dalam hal menjual produk kepada konsumen serta memberikan sedikit keuntungan dari penjualan produk melalui penyaluran zakat dan sedekah kepada warga sekitar toko hijab by nesa. Melihat banyaknya wanita Muslim yang mengenakan hijab saat ini, tidak menutup kemungkinan bahwa usaha hijab yang dirancang oleh pemilik akan mendapatkan minat yang cukup bagus dari masyarakat khususnya wanita Muslim dikota Serang dan memungkinkan peluang yang lebih besar lagi di tempat lain. Hal ini terjadi karena hijab saat ini tengah menjadi poros mode wanita Muslim hingga ke penjuru dunia, sehingga akan memberikan prospek bisnis yang cukup menjanjikan.

Hijab By Nesa didirikan di Jalan Raya Serang-Tambak dengan alasan, karena daerah ini merupakan daerah yang cukup strategis terletak di tengah kota dan padat penduduk. Disamping itu juga, karena daerah ini terletak diantara Tempat kerja, pemukiman penduduk, tempat yang mudah diakses, serta tempat kuliah sehingga memudahkan konsumen untuk membeli produk hijab by nesa.

Toko hijab yang ada di Jalan Raya Serang-Tambak ini memang sudah banyak, akan tetapi kualitas yang ditawarkan antara produk dari Hijab By Nesa dengan toko lainnya jauh berbeda. Hijab by Nesa menawarkan produk hijab dengan harga yang terjangkau dengan kualitas yang terbaik, sedangkan produk hijab ditoko lain menawarkan produk kualitas terbaik dengan harga yang relatif mahal. Sehingga toko hijab by Nesa dapat bersaing dengan toko lainnya sebagai mitra dalam menjual produk hijab yang dibutuhkan oleh wanita Muslim.

2. Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis Syariah

Tujuan yang utama dalam membuat laporan studi kelayakan bisnis dari Hijab by Nesa adalah untuk membuat suatu keputusan untuk menerima atau menolak usulan

suatu usaha bisnis yang akan didirikan. Akan tetapi, tujuan secara khusus adalah sebagai berikut :

- a. Untuk memudahkan perencanaan
Ada beberapa hal yang dibutuhkan dalam menyusun perencanaan suatu usaha yaitu, menentukan jumlah dana yang dibutuhkan, lokasi yang akan dijadikan tempat usaha, siapa yang akan menjalankan usaha, berapa besar keuntungan yang diperoleh serta memudahkan pemilik untuk mengawasi jika suatu saat terdapat penyimpangan dalam menjalankan usaha.
- b. Untuk meminimalisir terjadinya risiko dalam menjalankan usaha
- c. Untuk memudahkan pengendalian dan pengawasan dalam usaha yang
Dijalankan

3. Kunci Kesuksesan Bentuk Usaha Swalayan Syariah

- a. Harga
Patokan harga untuk Hijab By Nesa dibuat dalam hitungan per item dengan kisaran harga Rp 25,000 sampai dengan Rp 50,000. Maka, konsumen pun akan mencari dan memilih harga yang dapat dijangkau.
- b. Produk yang sesuai dengan standar
Setiap produk yang dijual oleh Hijab by Nesa telah memenuhi standar SNI/SI sehingga konsumen pun dapat mengenakan produk hijab dengan nyaman dan aman yang sesuai syariat Islam.
- c. Memberikan pelayanan yang baik
Setiap konsumen akan berbelanja tidak hanya memerhatikan kualitas produknya saja, akan tetapi juga setiap konsumen selalu memerhatikan pelayanan yang diberikan apakah memuaskan atau tidak. Karena, jika konsumen merasa puas maka dia akan kembali membeli produk dan menjadi pelanggan yang setia.
- d. Tempat yang strategis
Tempat usaha yang diinginkan setiap konsumen adalah tempat yang mudah diakses kendaraan, sehingga konsumen tidak mengalami kesulitan untuk menuju ke toko tersebut.

BAB II

ANALISIS MAKRO EKONOMI

1. Analisis Ekonomi

Pertumbuhan Ekonomi di kota Serang Provinsi Banten selama 5 tahun sebelum tahun saat ini berdasarkan Badan Pusat Statistik (BPS) sebagai berikut :

Tahun	Pertumbuhan Ekonomi (%)
2015	6,35
2016	6,33
2017	6,43
2018	6,46
2019	6,44

[Laju Pertumbuhan Ekonomi Kota Serang](#)

Pertumbuhan ekonomi kota Serang pada tahun 2015 sebesar 6,35% dan mengalami penurunan pada tahun 2016. Pada tahun 2017 mengalami peningkatan menjadi 6,43%, demikian pula pada tahun 2018 mengalami peningkatan sebesar 6,46% dan mengalami penurunan pada tahun 2019 menjadi 6,44%.

Berdasarkan pertumbuhan ekonomi kota Serang menunjukkan tingkat pertumbuhan ekonomi mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, hal ini menunjukkan bahwa kota Serang berpotensi untuk membuka usaha toko hijab.

2. Analisis Demografi

Tahun	Jumlah Penduduk	Pertumbuhan (%)
2015	313,399	-
2016	319,201	1,83%
2017	325,003	1,77%
2018	330,499	1,68%%
2019	336,002	1,59%

[Proyeksi Penduduk Kabupaten/Kota Provinsi Banten 2010-2020](#)

Dilihat dari tabel diatas diketahui bahwa nilai atau pertumbuhan penduduk wanita di kota Serang mengalami peningkatan setiap tahunnya, di tahun 2015 jumlah penduduk wanita 313,399 naik sebesar 1,83% menjadi 319,201 pada tahun 2016. Kemudian, pada tahun 2017 naik sebesar 1,77% menjadi 325,003. Pertumbuhan penduduk wanita di kota Serang juga mengalami peningkatan sebesar 1,68% menjadi 330,499 ditahun 2018 dan naik sebesar 1,59% menjadi 336,002 penduduk wanita pada tahun 2019. Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan jumlah penduduk wanita di kota Serang meningkat, hal ini memungkinkan prospek usaha hijab cukup baik karena konsumen yang berperan sebagai target market cukup besar.

3. Analisis Sosial Budaya

Kota Serang merupakan salah satu kota besar dengan pertumbuhan ekonomi yang begitu pesat. Karena termasuk ibu kota provinsi, peluang usahanya juga memiliki pilihan yang sangat banyak. Tidak hanya di sektor kebutuhan, peluang bisnis di kota Serang juga memiliki masyarakat yang cenderung lebih berperilaku praktis dan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan sekunder lainnya. Masyarakat kota Serang ingin memiliki suatu tempat sektor usaha untuk memenuhi kebutuhannya dengan cara yang praktis, didapatkan dengan mudah, dan harga yang dapat dijangkau oleh masyarakat sekitar khususnya wanita Muslimah. Hijab by Nesa ini menyediakan produk hijab yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, oleh karena itu hijab by nesa ini menjadi jawaban yang tepat jika masyarakat ingin membeli produk hijab untuk kebutuhan pendukungnya dalam bidang fashion.

4. Analisis Hukum dan Politik

Usaha hijab by nesa ini dimiliki oleh seorang wanita Muslim yang sudah berpengalaman pada usaha di bidang fashion yang dapat dipraktikkan pada usaha hijab nantinya. Dan perizinan yang harus dipenuhi oleh pemilik dalam menjalankan usahanya adalah :

- a. Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)
- b. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
- c. Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
- d. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- e. Izin Usaha Dagang (UD)
- f. Surat Izin Prinsip

5. Analisis Teknologi

Usaha hijab by nesa ini menggunakan teknologi digital marketing untuk memasarkan bisnis hijab. Dengan adanya perkembangan teknologi, tentu ini akan memberikan keuntungan, maka dari itu digital marketing juga sangat efektif untuk diterapkan. Selain itu, hijab by nesa pun menggunakan teknologi mesin untuk memproduksi hijab mulai dari pemotongan bahan hingga tahap penjahitan tepi hijab agar terlihat rapih. Penggunaan teknologi yang semakin hari terus mengalami kemajuan akan berdampak pada pesatnya produksi usaha hijab tersebut.

BAB III

ANALISIS SWOT

(STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT)

1. Strengths

- a. Dapat memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan
- b. Menjual produk yang berkualitas dengan harga terjangkau
- c. Bertanggung jawab, inovatif, kreatif, dan disiplin
- d. Memiliki konveksi sendiri sehingga dapat mengontrol kualitas produk
- e. Brand hijab yang dapat dijual secara ecer atau grosir oleh pelanggan
- f. Brand hijab yang dapat dijual secara online

2. Weakness

- a. Kekurangan SDM (Sumber Daya Manusia)
- b. Kurangnya modal untuk memperluas sektor usaha hijab
- c. Masih menggunakan mesin jahit tradisional
- d. Persaingan yang cukup ketat dengan toko hijab lainnya

3. Opportunity

- a. Banyaknya wanita Muslim yang saat ini berhijab, sehingga kami yakin bisnis hijab kami memiliki peluang yang cukup besar
- b. Target market yang mencakup semua kalangan (kalangan menengah bawah-kalangan menengah atas)
- c. Lokasi yang strategis
- d. Trend hijab yang saat ini tengah menjadi poros mode fashion hijab

4. Threat

- a. Terjadinya fluktuasi pada harga bahan produksi hijab
- b. Persaingan harga dengan toko hijab lain
- c. Banyaknya usaha-usaha di sektor yang sama dengan style-style yang baru

BAB IV

ANALISIS ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

1. Kemampuan pemilik

Pemilik usaha hijab by nesa sebelumnya sudah membuka usaha kaos by nesa selama 1 tahun. Pemilik usaha by nesa pun mempunyai tekad yang kuat untuk mengembangkan produksi hijabnya saat ini agar bisa bersaing dipasaran dengan produk hijab yang lain, selain itu pemilik usaha pun memiliki kemampuan dalam mengelola SDM karena SDM bagi pemilik usaha memiliki peran yang sangat penting supaya bisnis atau usaha yang dijalani bisa terorganisir. Serta pemilik usaha memiliki strategi manajemen yang baik untuk mengelola usahanya.

2. Jumlah tenaga kerja dan Gaji

Pendirian bisnis ini untuk sementara membutuhkan 10 karyawan dengan gaji diatas UMP. Rincian gaji per bulan setiap karyawan sebagai berikut :

1 Kasir.	: 1 x Rp 4.100.000 = Rp 4.100.000
1 Pelayan	: 1 x Rp 3.400.000 = Rp 3.400.000
1 Helper.	: 1 x Rp 3.000.000 = Rp 3.000.000
1 Admin.	: 1 x Rp 3.400.000 = Rp 3.400.000
1 Akuntan.	: 1 x Rp 5.000.000 = Rp 5.000.000

3. Job Spesifikasi

a. Kasir

- Ramah
- Jujur
- Berpenampilan rapih
- Teliti dan Detail

- Cekatan (Terampil dan Cepat)
- Disiplin
- b. Pelayan
 - Berpenampilan rapih
 - Ramah
 - Rajin
 - Sabar
 - Menyusun dan merapihkan barang
 - Disiplin
- c. Helper
 - Sehat Jasmani
 - Jujur
 - Teliti
 - Cekatan
 - Mampu bekerja dalam tim
 - Disiplin
- d. Admin
 - Menguasai sosial media
 - Teliti
 - Cekatan
 - Jujur
- e. Akuntan
 - Jujur
 - Mampu mengoperasikan computer
 - Mampu mengoperasikan excel
 - Teliti
 - Cekatan

4. Job Deskriptif

- a. Kasir
 - Menjalankan proses pembayaran dan penjualan
 - Melakukan pencatatan semua transaksi
 - Bertanggung jawab dalam menghitung uang setoran

- Melayani pelanggan dengan ramah dan sopan
- Membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai harga produk yang dijual
- b. Pelayan
 - Melayani pelanggan yang hendak membeli produk dengan ramah dan sopan
 - Mempromosikan produk yang akan dipasarkan kepada konsumen
 - Menyusun barang dengan rapih
 - Memeriksa dan mencatat barang yang kosong di toko
- c. Helper
 - Merapihkan barang-barang yang ada digudang
 - Memeriksa kembali untuk barang yang masuk dan keluar
 - Membantu pelayan untuk mengambil barang ke gudang apabila stok barang di toko habis
 - Mengecek dan menghitung barang yang sudah dikeluarkan ke toko
- d. Admin
 - Melayani pembelian pelanggan secara online
 - Melayani complain dari pelanggan
 - Membantu pelayan untuk mengecek barang yang masuk ke toko untuk di catat
- e. Akuntan
 - Menghitung pemasukan dan pengeluaran dari took
 - Menghitung stok barang untuk di Input ke dalam persediaan gudang
 - Menginput laba rugi toko

BAB V

ANALISIS ASPEK OPERASIONAL

1. Lokasi Usaha Yang akan Direncanakan

Rencananya hijab By Nesa ini akan kami buka dipusat perbelanjaan, karena harga dari Hijab Nesa ini terjangkau maka kami akan membuka toko hijab ini di tempat yang strategis dan mudah diakses oleh pembeli sehingga memudahkan pembeli untuk membeli produk dari Hijab By Nesa.

2. Proses Produksi

- Pertama, hal yang kami lakukan dalam proses produksi adalah memilih bahan yang akan digunakan dengan kriteria bahan yang mudah dibentuk, bahan yang tidak panas (berbahan dingin), serta tidak mudah kusut saat dikenakan.
- Kedua, kami akan memulai menentukan model ataupun desain untuk hijab yang akan diproduksi di Hijab By Nesa dengan model yang sedang menjadi trendsetter saat ini.
- Ketiga, kami akan melakukan proses pembuatan hijab By Nesa dengan metode jahit menggunakan mesin jahit.
- Keempat, setelah semua proses dilalui selanjutnya ke proses terakhir yaitu memasarkan produk hijab untuk dipasarkan kepada konsumen.

3. Kualitas Produk Barang atau Jasa

Kualitas produk dari Hijab By Nesa tentunya menggunakan bahan baku atau material yang sudah terjamin, sehingga dapat menghasilkan hijab yang berkualitas terbaik dengan harga yang terjangkau. Alasan kami memilih bahan baku atau material hijab cerry import karena bahannya yang lembut, mudah diatur, tidak mudah kusut, memiliki kain dengan tampilan yang Elegan, dan mudah dicuci. Sehingga dengan bahan cerry import dapat menghasilkan produk Hijab dengan kualitas terbaik dengan harga yang terjangkau.

4. Penggunaan teknologi

Hijab by Nesa menggunakan teknologi modern dalam mendesain produk, sehingga lebih mengutamakan SDM yang ahli dalam bidang desain. Kami pun menggunakan kualitas produk dengan standar yang tinggi sehingga walaupun hijab By Nesa harganya terjangkau tapi kualitas produk yang ditawarkan kepada konsumen sangat baik dan berkualitas.

BAB VI

ANALISIS ASPEK PEMASARAN

Analisis aspek pemasaran terdiri dari analisis minat konsumen, mitra usaha, analisis segmentasi, target dan posisi pasar (STP) dan analisis bauran pemasaran syariah.

1. Analisis Minat Konsumen

No	Pertanyaan	Sangat Setuju	Setuju	Netral	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju	Jumlah Responden
1	Hijab by Nesa menjual produk dengan kualitas terbaik dan harga yang terjangkau	30	20	0	0	0	50
2	Produk yang dijual Hijab by Nesa bermanfaat untuk masyarakat	40	10	0	0	0	50
3	Harga Produk Hijab by Nesa masih terjangkau oleh kalangan menengah bawah	30	10	10	0	0	50
4	Hijab by Nesa mendirikan	35	15	0	0	0	50

	<p>toko offline di salah satu pusat perbelanjaan di kota Serang untuk memudahkan konsumen membeli produk kami</p>						
5	<p>Toko offline yang menjual hijab dengan kualitas terbaik dan harga terjangkau di kota Serang masih sedikit</p>	15	25	10	0	0	50
6	<p>Jumlah usaha yang menjual produk Hijab di kota Serang masih sedikit</p>	5	5	30	4	6	50
7	<p>Jika usaha ini sudah dapat dijalankan, apakah saudara/i bersedia menjadi pelanggan tetap Hijab by Nesa ?</p>	10	10	30	0	0	50

8	Saudara/i membutuhkan produk Hijab by Nesa untuk melengkapi style berpakaian	15	26	9	0	0	50
---	--	----	----	---	---	---	----

Dari jawaban responden di atas menunjukkan bahwa rata-rata jawaban responden setuju jika usaha bisnis hijab by nesa didirikan di kota Serang Provinsi Banten.

http://https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfddKIrTImdSUKDnqq099XIFgSsv9INO8U7nt_WeuLEil2Tyw/viewform?usp=sf_link

2. Analisis STP

a. Segmentasi

- Geografis : Karena harga dari Hijab Nesa ini terjangkau maka kami akan membuka toko hijab by Nesa di tempat yang strategis dan mudah diakses oleh para pelanggan dari Hijab By Nesa seperti pusat perbelanjaan (Mall dan Pasar) yang berdekatan dengan perkantoran, universitas, dan penduduk setempat.
- Demografis : Hijab By Nesa diperuntukkan untuk wanita muslimah dalam rentan usia 17 tahun ke atas, karena rata-rata diusia 17 tahun ke atas sudah memiliki penghasilan sendiri khususnya karyawan&mahasiswa. Harga yang ditawarkan di Hijab By Nesa pun memiliki range 40.000 dan 65.000 rupiah.
- Psikografis : Hijab By Nesa mengikuti trendsetter hijab saat ini, sehingga wanita Muslimah pun dapat mengikuti trend hijab tersebut dengan harga yang murah akan tetapi tetap membuat seorang Muslimah bisa tampil lebih trendy, elegan dan modis dengan model hijab yang diproduksi oleh Hijab By Nesa.

b. Target Pasar

Target pasar sasaran adalah ibu rumah tangga, mahasiswi, karyawan pabrik, serta masyarakat yang ingin dan suka untuk berpenampilan modis dan trendy dalam mengenakan hijab.

c. Positioning

Hijab by Nesa selalu berusaha supaya produk yang ditawarkan kepada konsumen akan diterima dengan baik dan dapat menjadi salah satu brand yang selalu diminati oleh pelanggan khususnya wanita Muslimah. Selain itu juga, hijab by nesa ini menawarkan produk dengan kualitas terbaik dan harga yang terjangkau.

3. Potensi Pasar

Berdasarkan data jumlah penduduk perempuan di daerah Kota Serang menurut Badan Pusat Statistik pada tahun 2019 sebanyak 336,002 jiwa.

Berdasarkan data jumlah penduduk wanita tersebut, maka asumsi yang digunakan adalah :

* setiap orang dalam 1 tahun membeli 2 produk hijab by Nesa dengan harga Rp. 40.000 maka rinciannya adalah :

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

$$= 366.002 \times 2 \times 30\%$$

$$= 201.601,2 \text{ jiwa}$$

$$201.601,2 \text{ jiwa} \times \text{Rp. } 40.000$$

$$= \text{Rp. } 8,064,048,000 \text{ (per tahun) untuk produk dengan harga Rp. } 40.000$$

maka asumsi yang digunakan adalah :

- setiap orang dalam 1 tahun membeli 2 produk hijab by Nesa dengan harga Rp. 65.000 maka rinciannya adalah :

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

$$= 366.002 \times 2 \times 30\%$$

= 201.601,2 jiwa

201.601,2 jiwa X Rp 65.000

= Rp 13,104,078,000 (per tahun) untuk produk dengan harga Rp 65.000

Keterangan :

Q = Total Permintaan Pasar

n = Jumlah pembeli di pasar : 366.002 jiwa

q = Jumlah dibeli rata-rata pembeli per tahun : 2 kali per tahun

p = Harga rata-rata per paket = Rp 40.000 dan Rp 65.000

4. Proyeksi Penjualan

Usaha ini menargetkan peningkatan penjualan setiap tahunnya. Pada tahun 2021 kami menargetkan penjualan sebesar 9.000 dengan harga jual Rp 25.000,00 dan meningkat setiap tahunnya sebesar 20% menjadi 11.000 ditahun 2022 dengan harga jual Rp 26.250,00. Pada tahun 2023 penjualan sebesar 12.500 dengan harga jual 27.562,00, tahun 2024 menjadi 14.000 dengan harga jual Rp 28.940,00, dan di tahun 2025 penjualan sebesar 16.200 dengan harga jual Rp 30.387,00.

5. Bauran Pemasaran

1. Produk

Hijab By Nesa memiliki produk dengan bahan Cerruty Import yaitu bahan yang lembut, jatuh, tidak menerawang, adem saat dikenakan, dan bertekstur sehingga mudah dikenakan. Sehingga dapat menampilkan kesan yang rapih, fashionable, dan elegan pada Muslimah saat memakai hijab By Nesa.

2. Price

- Hijab By Nesa memberikan harga yang sangat terjangkau dikalangan mahasiswa, karyawan, dan ibu rumah tangga dengan range harga hijab Rp 40.000 dengan model polos dan harga hijab Rp 65.000 dengan model motif printing.

- kami memberikan garansi jika barang tidak sesuai dengan kualitas yang ditawarkan maka kami akan mengembalikan uang pelanggan 100% tanpa potongan apapun.
- Dan kami akan memberikan diskon disetiap pembelian 4 pcs produk Hijab By Nesa.

3. Place

Usaha hijab ini akan kami buka dipusat perbelanjaan, karena harga dari Hijab Nesa ini terjangkau maka kami akan membuka toko hijab ini di tempat yang strategis dan mudah diakses. Kami juga menerima orderan melalui sosial media Hijab By Nesa (Whatsapp, Instagram, Shopee, dan Tokopedia).

4. Promotion

- Kami akan mempromosikan produk kami melalui iklan di sosial media, seperti di instagram dan di website. Selain itu juga Hijab By Nesa akan dipromosikan langsung oleh owner dari Hijab By Nesa kepada tetangga, kerabat dekat, dan teman untuk membeli produk Hijab By Nesa. Dan kami pun akan membuka reseller untuk memperluas area penjualan dari Hijab By Nesa
- Menggunakan media sosial, kami meluaskan jaringan agar masyarakat tahu mengenai produk Hijab by Nesa.
- Kami menggunakan media cetak untuk mengiklankan produk kami kepada masyarakat di beberapa koran dan majalah yang beredar di kota Serang.

BAB VII
ANALISIS ASPEK KEUANGAN

1. Investasi Awal

No	Nama Aset	Harga (Rp)
1.	Peralatan	
	a. Mesin Jahit	a. 10x Rp 5.000.000 = Rp 50.000.000
	b. Mesin Obras	b. 10 x Rp 4.500.000 = Rp 45.000.000
	c. Notebook	c. 2 x Rp 5.000.000 = Rp 10.000.000
	d. Peralatan Menjahit	d. 10 set x Rp 2.000.000 = Rp 20.000.000
	Total	Rp 125.000.000
3.	Kursi	10 x Rp 150.000 = Rp 1.500.000
4.	Rak Kerudung	10 x Rp 3.500.000 = Rp 35.000.000
5.	Manekin kepala	20 x Rp 250.000 = Rp 5.000.000
6.	Bangunan	2 ruko x Rp 60.000.000 = Rp 120.000.000
7.	Satu set alat kasir	3 x Rp 10.000.000 = Rp 30.000.000
8.	Meja Kasir	3 x Rp 7.000.000 = Rp 21.000.000
9.	CCTV	3 x Rp 15.000.000 = Rp 45.000.000
10.	Komputer cctv dan dvr card	3 x Rp 20.000.000 = Rp 60.000.000
11.	Lemari display	3 x Rp 8.000.000 = Rp 21.000.000
12.	AC	2 x Rp 5.000.000 = Rp 10.000.000
13.	Papan Nama	1 x Rp 8.500.000 = Rp 8.500.000
	Total	Rp 356.000.000

2. Biaya-Biaya

No	Jenis Pengeluaran	Jumlah Biaya
1.	Gaji Karyawan terdiri dari : a. Kasir 1 orang b. Pelayan 1 orang c. Helper 1 orang d. Admin 1 orang e. Akuntan 1 orang	a. 1 x Rp 4.100.000 = Rp 4.100.000 b. 1 x Rp 3.400.000 = Rp 3.400.000 c. 1 x Rp 3.000.000 = Rp 3.000.000 d. 1 x Rp 3.400.000 = Rp 3.400.000 e. 1 x Rp 5.000.000 = Rp 5.000.000
2.	Listrik dan Internet	Rp 18.900.000,-
3.	Bahan Baku a. Kain ceruty 10 warna b. Label brand c. Benang Jahit d. Benang Obras	a. 20 x Rp 250.000. = Rp. 5.000.000 b. 100 x Rp 5000. = Rp 500.000 c. 10 lusin x Rp 25.000 = Rp 250.000 d. 10 lusin x Rp 65.000 = Rp 650.000
	Total	Rp 6.400.000,00
4.	Transportasi	Rp 100.000
5.	Plastik Kemasan	100 x Rp 5000 = Rp 500.000
6.	ATK	Rp 200.000
	Total	Rp 800.000
7.	Listrik	Rp 2.500.000
8.	Penyusutan	Rp 4.756.000

3. Modal Kerja Awal

✓ Biaya Bahan Baku per Tahun

No	Bahan Baku	Harga satuan (Rp)	Unit	Total Harga (Rp)
1	Kain ceruty	Rp 250.000,00	20	Rp 5.000.000,00
2	Label brand	Rp 5.000,00	100	Rp 500.000,00
3	Benang jahit	Rp 25.000,00	10	Rp 250.000,00
4	Benang obras	Rp 65.000,00	10	Rp 650.000,00
		Total Biaya Bahan Baku		Rp 6.400.000,00

✓ Biaya Kemasan

No	Nama Item	Harga Satuan (Rp)	Unit	Total Harga (Rp)
1	Plastik oxium	Rp 5.000,00	1000	Rp 5.000.000,00
2	Paper Bag	Rp 500,00	1000	Rp 500.000,00
		Total Biaya Kemasan		Rp 5.500.000,00

✓ Administrasi Umum

No	Nama Item	Harga satuan(Rp)	Unit	Periode	Total Harga (Rp)
1	Biaya Sewa Kios	Rp 60.000.000,00	2	1 tahun	Rp 120.000.000,00
2	Biaya Listrik	Rp 700.000,00	12	1 tahun	Rp 8.400.000,00
3	ATK	Rp 200.000,00	12	1 tahun	Rp 2.400.000,00
4	Biaya Telpon	Rp 300.000,00	12	1 tahun	Rp 3.600.000,00
5	Biaya Transportasi	Rp 100.000,00	12	1 tahun	Rp 1.200.000,00
6	Gaji Kasir	Rp 4.100.000,00	1	1 tahun	Rp 50.000.000,00
7	Gaji Pelayan	Rp 3.400.000,00	1	1 tahun	Rp 40.000.000,00

8	Gaji Akuntan	Rp 5.000.000,00	1	1 tahun	Rp 60.000.000,00
9	Gaji Helper	Rp 3.000.000,00	1	1 tahun	Rp 36.000.000,00
10	Gaji Admin	Rp 3.400.000,00	1	1 tahun	Rp 40.000.000,00
		Total Biaya Administrasi Umum			Rp 361.600.000,00
1	Biaya Promosi	Rp 5.000.000,00	12	1 tahun	Rp 60.000.000,00
2	Kas Minimal	Rp 50.000.000,00	12	1 tahun	Rp 600.000.000,00
		Total Keseluruhan			Rp 1.021.600.000,00

✓ **Rekapitulasi Kebutuhan Dana Biaya Operasional**

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya Upah Langsung	Rp 30.000.000,00
2	Biaya Administrasi Umum	Rp 361.600.000,00
3	Biaya Pemasaran	Rp 60.000.000,00
4	Kas Minimal	Rp 600.000.000,00
	Jumlah Kebutuhan Dana Per Tahun	Rp 1.051.600.000,00

Total Investasi Awal	Rp 356.000.000,00
Perputaran Modal Kerja	20
Besarnya Kebutuhan Modal Kerja	Rp 55.215.000,00

No	Asumsi Periode Perputaran Modal Kerja	Hari
1	Proses Ordering Bahan Baku Cerruty Import	4
2	Proses Ordering Bahan Baku Jahitan	3

3	Proses Preparing Stock	3
4	Proses Pembuatan Produk	3
5	Proses Pengemasan Produk	2
	Total Hari yang dibutuhkan	15 Hari

4. Analisis Cash Flow

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan	1,080,000,000	1,559,250,000	1,915,042,500	2.240.004.762	2.723.949.842
Biaya- Biaya					
Biaya Produksi	50,500,000	51,510,000	52,540,200	53,591,004	54,662,824
Biaya Marketing	30,000,000	30,600,000	31,212,000	31,836,240	32,472,965
Gaji kasir	50,000,000	51,000,000	52,020,000	53,060,400	54,121,608
Gaji pelayan	40,000,000	40,800,000	41,616,000	42,448,320	43,297,286
Gaji accounting	60,000,000	48,960,000	49,939,200	50,937,984	51,956,744
Gaji Helper (Gudang)	36,000,000	36,720,000	37,454,400	38,203,488	38,967,558
Gaji Admin	40,000,000	40,800,000	41,616,000	42,448,320	43,297,286
Biaya Penyusuta n	4,756,000	4,756,000	4,756,000	4,756,000	4,756,000
Biaya Sewa Tempat	60,000,000	60,000,000	60,000,000	60,000,000	60,000,000
Jumlah Pengeluar	481,256,000	489,586,000	498,082,600	506,749,132	515,588,994

an					
LABA SEBELUM PAJAK	166,744,000	445,964,000	650,908,160	837,224,468	1,118,727,485
PAJAK 15%	25,011,600	66,894,600	97,636,224	125,583,670	167,809,122
LABA SETELAH PAJAK	141,732,400	379,069,400	553,271,936	711,640,797	950,918,362
CASH FLOW	146,488,400	383,825,400	558,027,936	716,396,797	955,674,362

5. Payback Period

Investasi Awal	Rp 356,000,000
Cash Flow Tahun Pertama	Rp 146,488,400
	Rp 209,511,600
Cash Flow Tahun Kedua	Rp 383,825,400
	0,55
	6,55
Bulan	6
Hari	16
Payback Period	1 Tahun 6 Bulan 16 Hari

6. Net Present Value

Tahun	Proceeds (Rp)	DF 50%	PV
2021	146,488,400	0,6667	97,658,933
2022	383,825,400	0,4444	170,589,066
2023	558,027,936	0,2963	165,341,610
2024	716,396,797	0,1975	141,510,478
2025	955,674,362	0,1316	125,850,121
Jumlah	2,760,412,895		
	Jumlah Arus Kas Bersih		700,950,210
	Investasi Awal		356,00,000
	NPV		344,950,210

Dari perhitungan NPV diatas, diperoleh nilai positif (+344,950,210) dan ini menunjukkan bahwa investasi layak untuk dilaksanakan.

Tahun	Proceeds (Rp)	DF 75%	PV
2021	146,488,400	0,5714	55,805,104
2022	383,825,400	0,3265	55,702,552
2023	558,027,936	0,1865	30,850,912
2024	716,396,797	0,1066	15,088,164
2025	955,674,362	0,0609	7,667,669
Jumlah	2,760,412,895		
	Jumlah Arus Kas Bersih		165,114,403
	Investasi Awal		356,000,000
	NPV		(-190,885,596)

7. Profitability Index

Periode n	Kas Bersih	DF 50%	PV KAS BERSIH
2021	146,488,400	0,6667	97,658,933
2022	383,825,400	0,4444	170,589,066
2023	558,027,936	0,2963	165,341,610
2024	716,396,797	0,1975	141,510,478
2025	955,674,362	0,0609	125,850,121
	TOTAL PV KAS BERSIH		700,950,210
	TOTAL PV INVESTASI		356,000,000
	PI		1,97

Jadi Profitability Index (PI) adalah 1,97%, hal ini artinya bisnis yang akan dijalankan adalah layak (PI>1 Artinya Layak).

8. Internal Rate of Return

Tahun	Proceeds (Rp)	DF 50%	PV Proceeds	DF 75%	PV
2021	249,700,000	0,6667	166,466,666	0,5714	95,123,809
2022	489,111,000	0,4444	217,382,666	0,3265	70,982,095
2023	665,429,016	0,2963	197,164,152	0,1865	36,788,646
2024	825,965,667	0,1975	163,153,712	0,1066	17,395,814
2025	1,067,434,155	0,1316	140,567,460	0,0609	8,564,352
Jumlah Arus Kas			884,734,658		228,854,718

Bersih					
Investasi awal			356,000,000		356,000,000
Npv			528,734,658		(-127,145,281)

$$\text{IRR} = 50\% - 528,734,658 [(50 - 75\%)] / \{ (-127,145,281) - 528,734,658 \}$$

$$= 50\%$$

9. Break even Point

BEP TAHUN 2021

Produk	BEP	BEP (Rp)
Kerudung Bergo	8800	132,000,000
Hijab Pashmina	8800	132,000,000
Hijab Polos	8800	132,000,000

BEP TAHUN 2022

Produk	BEP	BEP (Rp)
Kerudung Bergo	7040	110,800,000
Hijab Pashmina	7040	110,800,000
Hijab Polos	7040	110,800,000

BEP TAHUN 2023

Produk	BEP	BEP (Rp)
Kerudung Bergo	5818	96,212,266

Hijab Pashmina	5818	96,212,266
Hijab Polos	5818	96,212,266

BEP TAHUN 2024

Produk	BEP	BEP (Rp)
Kerudung Bergo	4912	85,291,968
Hijab Pashmina	4912	85,291,968
Hijab Polos	4912	85,291,968

BEP TAHUN 2025

Produk	BEP	BEP (Rp)
Kerudung Bergo	4235	77,212,520
Hijab Pashmina	4235	77,212,520
Hijab Polos	4235	77,212,520

BAB VIII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan perhitungan analisis penilaian investasi dalam perspektif konvensional dengan tingkat biaya modal sebesar 50% yang dapat menghasilkan *Net Present Value (NPV)* bernilai positif yaitu +Rp 344,950,210 . Hal ini berarti pengembangan usaha dari Hijab by Nesa layak untuk dilakukan. Penggunaan metode *Profitability Index (PI)* mendapatkan nilai yang positif yaitu sebesar 1,97% yang artinya dimana nilai ini melebihi angka 1, hal ini berarti pengembangan usaha bisnis Hijab By Nesa layak untuk dilakukan. Dengan menggunakan analisis *Internal Rate Return (IRR)* diketahui sebesar 50%, nilai ini memenuhi syarat kelayakan investasi. Oleh karena itu, berdasarkan penilaian investasi dalam perspektif konvensional di atas dapat diberikan rekomendasi bahwa pengembangan usaha dari Hijab by Nesa adalah layak untuk dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

Agustin, Hamdi (2017). *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*-Ed.1.-Cet.1.-Depok : Rajawali Pers.

Ayu Wulandari P, Chumaidiyah E, dan Hasun F (2019). Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha RDA Hijab Dengan Penjualan Secara Online dan Offline. *Jurnal Mitra Manajemen*, 3(1), 859-872.

Badan Pusat Statistik Kota Serang. 2020. <https://serangkota.bps.go.id/>

Hanafi, Halim (2016). *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Kelima. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.

Istiani, Ade Nur (2015). Konstruksi Makna Hijab Fashion Bagi Moslem Fashion Blogger. *Jurnal Kajian Komunikasi*, vol 3(1), 49.