

**Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha MOOD.PANTS
Dengan Penjualan Secara Online dan Offline**

DISUSUN OLEH

PUTRI CHAIRUNISA

1716000026



**INSTITUTE KEUANGAN PERBANKAN DAN INFORMATIKA ASIA
(ASIAN BANKING FINANCE AND INFORMATICS INSTITUTE)**

JAKARTA

PROGRAM STUDI KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH

2020

DAFTAR ISI

Daftar Isi.....	i
Ringkasan Eksekutif.....	iii
BAB I Pembukaan	
1. Pendahuluan.....	1
2. Tujuan Membuat Laporan SKB.....	2
3. Kunci Kesuksesan Usaha.....	3
BAB II Analisis Ekonomi Makro	
a. Analisis Ekonomi.....	4
b. Analisis Demografi.....	5
c. Analisis Sosial Budaya.....	5
d. Analisis Hukum dan Politik.....	6
e. Analisis Teknologi.....	6
BAB III Analisis SWOT	
1. Strengths.....	7
2. Weaknesses.....	7
3. Opportunities.....	7
4. Threats.....	7
BAB IV Sumber Daya Manusia	
1. Kemampuan Pemilik.....	8
2. Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji.....	8
3. Spesifikasi Pekerjaan.....	9
4. Uraian Pekerjaan.....	11
BAB V Produksi/Operasional	
1. Lokasi Usaha.....	12
2. Proses Produksi/Oprasi.....	12
3. Kualitas Produk/Jasa.....	12
4. Penggunaan Teknologi.....	12
BAB VI Pemasaran	
1. Segmentasi Pasar.....	13
2. Targeting.....	13

3. Positioning.....	14
4. Potensi Pasar.....	14
5. Proyeksi Penjualan.....	14
6. Bauran Pemasaran.....	15

BAB VII Keuangan

• Investasi Awal.....	16
• Biaya-biaya.....	17
• Modal Kerja Awal.....	19
• Analisis Cashflow.....	20
• Payback Period.....	20
• Net Present Value.....	21
• Profitability Index.....	21
• Internal Rate of Return.....	21
• Breakeven Point.....	22

BAB VIII Kesimpulan dan Rekomendasi..... iii

Daftar Pustaka..... iv

RINGKASAN EKSEKUTIF

Mood.Pants merupakan usaha produk pakaian yang berfokus pada celana pria. Usaha ini diberikan nama Mood.Pants diambil dari bahasa Inggris yang dapat diartikan yaitu *mood* artinya suasana hati dan pants artinya celana. Nama ini terinspirasi karena si pemilik usaha ingin menciptakan suatu bisnis dengan suasana hati yang baik. Hal ini dipercaya pemilik usaha bahwa jika sesuatu pekerjaan dilakukan dengan suasana hati yang baik dan tenang itu akan menimbulkan banyak inovasi dan ide positif untuk manusia.

Celana Mood.Pants menyediakan celana khusus pria. Usaha ini dibuat sesuai apa yang selalu dibutuhkan oleh konsumen. Masyarakat Jakarta merupakan salah satu kota yang sangat memperhatikan *fashion*, sebab itu Mood.Pants membuat produk celana dengan desain yang *elegant*. *Design* ini merupakan *design* yang sederhana, seperti mayoritas kamu pria lebih suka berpakaian yang simple dan rapih.

Strategi pasar usaha kami yaitu menggunakan target pasar dari remaja umur 17-25 sampai dewasa umur 26-45 tahun terutama untuk mahasiswa dan karyawan karena umur tersebut sudah dapat menghasilkan uang. Usaha ini dimulai dengan modal awal Rp. 2.185.910.000. Dengan diprediksikan akan kembali dalam waktu 1 tahun 1 bulsn 15 hari. Dengan harga 1 produk Rp.300.000. Bahan yang digunakan untuk produk ini tentunya berkualitas dan sudah berstandar SNI/NI.

Sebelum mendirikan usaha, pemilik sudah mempunyai pengalaman dalam usaha milik orangtuanya di bidang *fashion* wanita. Oleh karena itu pemilik sudah mempunyai pengalaman dibidang berbisnis *fashion*. Dalam berbisnis ini kita harus mengetahui apa yang di butuhkan oleh target pasar. Maka sebab itu pemilik ingin membuat usaha celana yang dibutuhkan oleh mayoritas kaum pria bukan mengikuti trand tahunan dan produk yang selalu dibutuhkan masyarakat sehingga dapat selalu memperoleh pendapatan.

BAB I

PEMBUKAAN

1. Pendahuluan

Dalam meningkatkan ekonomi seseorang harus bekerja kerja keras supaya dapat memenuhi kebutuhan hidup. Banyak berbagai macam pekerjaan mulai dari pegawai sampai pengusaha. Melihat tingginya tingkat konsumtif masyarakat Jakarta alangkah baiknya seseorang berani untuk memulai membuka usaha, hal itu sangat menguntungkan untuk diri sendiri dan orang lain, karena kita dapat membuka lowongan pekerjaan bagi masyarakat. Dalam memulai usaha harus mempunyai rencana yang baik mulai dari pembuatan produk, memperdayakan SDM (Sumber Daya Manusia), hingga produk siap dipasarkan. Untuk memulai usaha, pengusaha harus pintar melihat produk apa yang selalu dicari masyarakat, oleh karena itu saya memilih untuk membuka usaha celana karena banyak dikalangan pria yang selalu menggunakan celana untuk berpergian ke acara formal maupun nonformal.

Celana sudah menjadi bahan pokok utama bagi kaum pria, oleh karena itu saya ingin membuat usaha produk celana khusus pria dengan brand “Mood.Pants”. Usaha ini saya pilih karena masyarakat jakarta sangat memperhatikan penampilan mereka baik remaja maupun orang dewasa, terutama masyarakat khususnya kaum laki-laki. Penampilan untuk ke kantor, pergi bersama teman dan bersilaturahmi pasti kaum pria menggunakan salah satu *fashion* yaitu celana. Saya mendirikan usaha celana dengan sesuai kebutuhan pria bukan hanya mengikuti trend tahunan.

Celana yang akan diproduksi “Mood.Pants” yaitu berdesain sederhana, hal itu saya pilih karna kaum pria suka bergaya *simple* atau sederhana tetapi tetap berkesan *elegant* dan *casual*, dengan begitu produk saya bisa menjadi produk yang tetap dicari oleh kaum pria. Produk “Mood.Pants” juga mengutamakan kenyamanan untuk dipakai oleh *customer* dalam situasi apapun. Pembuatan celana “Mood.Pants” menggunakan bahan berjenis *stretch*, bahan yang memiliki sifat yang elastis sehingga bisa lebih mudah bergerak dan tidak panas jika dipakai. Dalam mendirikan bisnis kepuasan customer merupakan hal yang harus diperhatikan, oleh karena itu saya tidak hanya mengutamakan keunggulan kualitas

produk yang akan saya jual tapi saya juga memperhatikan sumberdaya yang saya pekerjakan.

Untuk meperlancar usaha yang saya jalani, saya membutuhkan beberapa pegawai yang berkompeten dibidang ini, SDM yang saya butuhkan yaitu penjahit, pemotong bahan, manajer keuangan, pelayan, kasir, *helper*. SDM yang dibutuhkan harus mempunyai pengalaman dalam di bidangnya masing-masing dan harus mempunyai *attitude* yang baik dalam bekerjasama untuk perusahaan. Hal ini sangat dibutuhkan karena dapat mempengaruhi penjualan dan kepuasan customer. Jika SDM yang dimiliki sudah cukup memenuhi persyaratan alangkah baiknya pengusaha melihat pasar yang bagus untuk menjual produknya.

Salah satu tempat usaha yang berada di pusat kota yaitu pasar Tanah Abang. Mayoritas masyarakat Jakarta pergi ke Tanah Abang untuk membeli pakaian. Maka saya ingin membuka usaha celana “Mood.Pants” di kawasan Jakarta Pusat Tanah Abang. Karena lokasi ini strategis, berada dikalangan perkantoran dan penduduk sekitar. Hal ini memudahkan customer untuk membeli celana “Mood.Pants”. Untuk lebih mempermudah usaha saya juga menerima pemesanan online dengan pembayaran via transfer atau *cash on delivery*. Hal ini sangat membantu customer dalam memenuhi kebutuhannya.

Karena pasar Tanah Abang merupakan pasar yang besar dan berada di pusat kota maka banyaknya pesaing yang akan diterima, untuk menangani hal tersebut “Mood.Pants” menawarkan celana dengan kualitas yang bagus dan sudah berstandar SNI/NI dengan harga terjangkau untuk remaja dan dewasa. Oleh karena itu usaha celana “Mood.Pants” bisa bersaing dengan usaha celana lain dan dapat diterima oleh kalangan masyarakat Jakarta.

2. Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan utama membuat laporan studi kelayakan bisnis dari “Mood.Pants” adalah sebagai sarana membuat suatu keputusan untuk menerima atau menolak usulan usaha yang akan didirikan. Tujuan secara khusus yaitu sebagai berikut :

5. Untuk meminimalisir terjadinya suatu resiko yang merugikan dalam menjalankan usaha “Mood.Pants”

6. Untuk mempermudah perencanaan dalam menjalankan usaha ini, sebagaimana perencanaan yang sudah disusun yaitu: menentukan produk yang akan dipakai, siapa yang akan menjalankan usaha tersebut, lokasi pemasaran, sasaran pasar produk, menentukan dana yang dibutuhkan dan keuntungan yang akan diperoleh.
7. Untuk memudahkan pemilik usaha dalam melakukan pewasan dalam usaha tersebut jika terdapat sesuatu yang tidak sesuai standar operasional prosedur.
8. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan, dengan begitu pelaksanaan yang dijalankan harus memiliki ketentuan yang dibuat oleh perusahaan “Mood.Pants”

3. Kunci Kesuksesan Bentuk Usaha Swalayan Syariah

- a. Harga

Harga yang diberikan oleh “Mood.Pants” untuk celana yaitu Rp.300.000,- saya juga akan memberikan promosi di hari-hari besar dan memberikan potongan harga jika membeli minimal 3 produk.
- b. Produk sesuai standar

Produk yang akan di pasarkan sudah berstandar SNI/NI, menggunakan katun stretch berbahan elastis sehingga nyaman dipakai, tidak panas, produk ini juga tidak mudah luntur, awet di pakai dan ringan sehingga memudahkan pengguna untuk bergerak bebas.
- c. Pelayanan yang terbaik

Dalam pelayanan saya mengutamakan kepuasan *customer*, dengan menyediakan layanan helper yang berfungsi sebagai tempat mengeluh atau memberi saran untuk perusahaan maupun produk perusahaan. Membuat pelayan nyaman dengan pelayanan sehingga *customer* bisa untuk membeli produk kembali.
- d. Tempat yang strategis

Tempat yang di pilih “Mood.Pants” sangat strategis di pusat ibu kota Jakarta yaitu pasar Tanah Abang Jakarta Pusat dekat dengan perkantoran, penduduk dan stasiun Tanah Abang. Berada di depan pintu masuk utama pasar Tanah Abang sehingga dapat memudahkan *customer* untuk melihat dan kembali lagi ke toko untuk membeli celana.

BAB II

ANALISIS MAKRO EKONOMI

1. Analisis Ekonomi

Pertumbuhan Ekonomi di kota DKI Jakarta selama 5 tahun sebelum tahun 2020 berdasarkan Badan Pusat Statistik (BPS) sebagai berikut:

TAHUN	PERTUMBUHAN EKONOMI (%)
2015	5,88%
2016	5,88%
2017	6,22%
2018	6,17%
2019	6,23%

Sumber jakarta.bps.go.id

Pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta pada tahun 2015 dan 2016 sebesar 5,88%. Pada tahun 2017 meningkat menjadi 6,22%, tetapi pada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta mengalami penurunan mencapai 6,17% lalu meningkat kembali pada tahun 2019 menjadi 6,23%. Berdasarkan data tersebut membuktikan bahwa pertumbuhan ekonomi masyarakat DKI Jakarta mengalami peningkatan dari tahun ketahun, walaupun pada tahun 2018 mengalami penurunan tetapi pada tahun 2019 meningkat kembali sehingga ini bisa membuktikan bahwa Jakarta memiliki kemampuan untuk membuka usaha mood.pants dan memiliki akan dapat respon baik dari masyarakat.

2. Analisis Demografi

TAHUN	JUMLAH PENDUDUK	PERTUMBUHAN
2015	10.177.924	-
2016	10.280.000	1,00
2017	10.370.000	0,88
2018	10.467.629	0,94
2019	10.504.100	0,73

Sumber : jakarta.bps.go.id

Menurut data tersebut bahwa pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2015 jumlah penduduk sebesar 10.177.924 jiwa naik sebesar 1% pada tahun 2016 menjadi 10.280.000, kemudian ditahun 2017 mengalami peningkatan sebesar 0,88% menjadi 10.370.000. Lalu pada tahun 2018 penduduk Jakarta mengalami peningkatan 0,94% menjadi sebesar 10.467.629 jiwa dan naik sebesar 0,73% di tahun 2019 menjadi 10.504.100 jiwa.

Dapat dilihat dari data tersebut bahwa tingkat pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta mengalami peningkatan yang sangat tinggi. Hal ini sangat memungkinkan usaha “Mood.Pants” karena konsumen sebagai target pasar sangat besar

3. Analisis Sosial Budaya

Masyarakat DKI Jakarta yang terkenal padat penduduk dan merupakan kota sibuk membuat masyarakat ibu kota ini memiliki sifat konsumtif yang tinggi. Tinggal di ibukota pasti sangat memperhatikan fashion, bukan hanya wanita, pria juga memperhatikan penampilannya untuk berpergian seperti ke kantor dan *hang out* bersama teman, hal yang dipakai pria dalam berpergian pasti menggunakan celana, dengan gaya yang sederhana membuat pria terlihat *elegant*. Oleh karena “Mood.Pants” membuat celana sesuai kebutuhan para pria. sehingga celana Mood.Pants merupakan tujuan para pria untuk membeli celana.

4. Analisis Hukum dan politik

Usaha celana “Mood.Pants” dimiliki oleh seorang wanita yang menyiapkan rencana usaha dengan baik, yang telah belajar dari kedua orang tuanya yang merupakan seorang pengusaha sukses pakaian brukat wanita. Saya sudah memiliki pengalaman dalam berdagang pakaian yang akan di praktikan dalam perdagangan celana “Mood.Pants”. Perizinan yang harus dipenuhi oleh pemilik dalam menjalankan usahanya adalah :

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

- e. Izin Usaha Dagang (UD)

5. Analisis Teknologi

Dalam usaha “Mood.Pants” menggunakan mesin teknologi potong yang *modern*, dengan begitu pola bahan yang dipotong bisa sekali banyak, tetapi untuk mesin jahit menggunakan mesin terbaru yaitu mesin jahit komputer, sehingga penjahit dapat memperhatikan jahitan yang dihasilkan harus rapih dan bekerja secara cepat supaya dapat mencapai target produksi.

BAB III

ANALISIS STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITY, THREAT (SWOT)

1. Strength

- a. Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan bahan yang berkualitas
- b. Mempunyai tenaga kerja yang ramah, baik, kompeten, bertanggung jawab
- c. Perusahaan bertanggung jawab atas segala resiko kerusakan barang yang baru di beli
- d. Dapat dijual online dan menerima jasa *cash on delivery*

2. Weaknesses

- a. Banyak nya pesaing di pasar tersebut
- b. Banyak pesaing celana khusus pria yang bermodel mengikuti trand tahunan
- c. Kurang SDM pada tim produksi
- d. Kurang terkenal di sosial media

3. Opportunity

- a. Semua masyarakat pria rata- rata menggunakan celana
- b. Posisi pasar sangat strategis
- c. Melayani pelanggan 24 jam melalui media online
- d. Harga barang bisa di jangkau semua kalangan dari pelajar hingga karyawan

4. Threat

- a. Adanya pesaing model mengikuti trand tahunan pada toko celana lain
- b. Adanya naik turunnya harga bahan-bahan yang di gunakan
- c. Selera remaja yang tinggi, seperti menyukai brand luar negri

BAB IV

ANALISIS ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

1. kemampuan pemilik

Pemilik usaha “Mood.Pants” mempunyai strategi yang bagus dan kuat dalam menjalankan usahanya, seperti dalam mempromosikan barang, mengelola keuangan dan juga mengelola sumber daya manusia yang dibutuhkan, dengan begitu usaha bisa dilakukan secara lancar karna dikelola dengan baik. SDM yang di perlukan tidak terlalu banyak supaya pengeluaran pokok bisa di imbangi dan pemilik usaha juga harus terus menerus mengikuti trend pasar dengan mengeluarkan inovasi-inovasi yang menarik perhatian pasar.

2. jumlah tenaga kerja dan gaji

Karyawan dalam mood.pants membutuhkan 8 karyawan. Rincian gaji perbulan setiap karyawan sebagai berikut :

1 pemotong bahan	: 1 x Rp. 2.000.000	= Rp. 2.000.000
2 penjahit	: 2 x Rp. 2.000.00	= Rp. 4.000.000
1 manajer keuangan	: 1 x Rp. 3.500.000	= Rp. 3.500.000
2 pelayan	: 2 x Rp. 2.300.000	= Rp. 4.600.000
1 kasir	: 1 x Rp. 2.300.000	= Rp. 2.300.000
1 helper	: 1 x Rp. 2.000.000	= Rp. 2.000.000

3. Job Spesifikasi

a. Pemotong bahan :

4. Memotong bahan dan merapihkan produksi sampai pengemasan.
5. Merapihkan bahan- bahan yang akan dipotong.
6. Memilih bahan yang layak di produksi.
7. Membuat pola yang sesuai kebutuhan.

b. Penjahit :

- Menjahit barang dengan rapih dan merapihkan produksi sampai pengemasan.

- Merapihkan kembali celana yang sudah di jahit.
 - Menyusun target proses penjahitan.
 - Memotong brenang yang kelebihan.
- c. Manajer keuangan :
- Menghitung pemasukan dan pengeluaran.
 - Mengatur gaji karyawan.
 - Mencatat barang keluar dan masuk.
 - Membuat neraca, menyusun anggaran.
 - Menentukan peraturan dalam gaji, misalnya potongan jika karyawan tidak masuk.
- d. Helper :
- Mengatasi masalah complain tentang produksi.
 - Mengawasi sosial media.
 - Melayani pembelian online.
 - Menerima complain dan pemesana lewat telfon.
 - Mengupdate tentang produksi dan promosi yang dilakukan prusahaan.
- e. Pelayan :
- Melayani cutomer sampai pembelian.
 - Menawarkan barang.
 - Melipat kembali barang dan menusunnya dengan rapih.
- f. Kasir :
- Menerima uang dan mengembaikan uang.
 - Mencatat uang masuk dan keluar.
 - Memberikan catatan keuangan kepata manajer keuangan.
 - Mencatat uang dan barang masuk atau keluar agar stok di toko balance.

4. Job deskriptif

- a. Pemotong bahan :
- Jujur
 - Cepat

- Cekatan
 - Kreatif
 - Ramah
 - Teliti
 - Disiplin
 - Bertanggung jawab
 - Mampu bekerjasama dengan baik
- b. Penjahit :
- Jujur
 - Kreatif
 - Rapi
 - Detail
 - Ramah
 - Teliti
 - Cepat dan cekatan
 - Bertanggung jawab
 - Mempunyai target dalam menjahit
 - Disiplin
 - Mampu bekerjasama dengan baik
- c. Keuangan :
- Pintar
 - Cepat
 - Cekatan
 - Teliti
 - Mengetahui ilmu keuangan dan akuntansi
 - Manajer mampu mengelola uang dengan baik
 - Berjiwa pemimpin yang tegas
 - Dapat berkomunikasi yang ramah dan tegas
 - Bisa tegas dalam menentukan hukum tentang keuangan
 - Professional

- Tidak berpihak dan adil

d. Pelayan :

- Berpakaian rapih
- Ramah kepada customer
- Mampu berkomunikasi dengan baik
- Disiplin
- Jujur
- Rapih dalam menjaga dan merawat barang
- Dapat diajak bekerja sama

e. Kasir :

- Berpakaian rapih
- Jujur
- Teliti
- Cekatan
- Cepat
- Disiplin
- Ramah
- Dapat berkomunikasi dengan baik
- Bisa diajak bekerjasama.

f. Helper :

- Berkomunikasi dengan baik dan ramah, sabar.
- Mempunyai banyak waktu untuk customer.
- Mampu mengatasi complain.
- Disiplin, jujur.
- Mengawasi sosial media yang dimiliki..

BAB V

ANALISIS ASPEK OPERASIONAL

1. Lokasi Usaha yang Akan Direncanakan

Lokasi penjualan “Mood.Pants” melalui toko *offline* seperti media sosial, lokasi usaha di tempatkan di dekat pusat perbelanjaan Tanah Abang karena daerah tersebut sudah banyak yang mengetahui dan lokasi cukup strategis berada di tengah kota.

2. Proses Produksi

- Pertama-tama kami membuat desain terlebih dahulu, dengan sangat sederhana dan berbagai ukuran dari size kecil sampai besar.
- Kedua, memilih bahan yang nyaman untuk bergerak dan tidak panas saat dipakai untuk formal dan nonformal sehingga bisa terlihat rapih dan santai.
- Ketiga, membuat pola untuk celana sesuai dengan desain yang telah di tentukan di awal.
- Keempat, memotong bahan celana mengikuti pola yang sudah di buat dengan alat yang canggih agar bisa produksi dengan cepat.
- Keempat, menjahit potongan tersebut hingga berbentuk celana dengan mesin jahit yang canggih dan rapih.
- Kelima celana di kemas menggunakan plastik *ziplock* dan siap di pasarkan.

3. Kualitas Barang, Produk atau Jassa

Kualitas produk “Mood.Panst” sangat bagus sehingga memenuhi karena menggunakan katun *strecth*, yaitu bahan katun yang elastis, mudah di bentuk, menimbulkan kesan rapih, adem, tidak mudah luntur sehingga membuat konsumen nyaman memakai celana dari Mood.Pants.

4. Penggunaan Teknologi

Mood.Pants sangat memerlukan teknologi, teknologi yang di gunakan seperti mesin jahit komputer untuk menjahit celana agar cepat dan rapih, lalu untuk memotong bentuk celana yang mengikuti pola menggunakan mesin potong kain portable sehingga membantu produksi makin cepat. Oleh sebab itu mood.pants membutuhkan teknologi yang canggih.

BAB VI

PEMASARAN

1. Segmentasi

- Geografis

Negara: Indonesia. Kota: Jakarta

Memilih Jakarta karena Jakarta merupakan kota padat penduduk dan salah satu kota sibuk sehingga masyarakatnya bersifat konsumtif, termasuk dalam membeli pakaian terutama celana, celana bisa di pakai dimana saja dan kapan saja, celana bisa juga di pakai untuk memenuhi kebutuhan *fashion* pergi kantor.

- Demografis

Jenis kelamin pria

Karena pada usia 17 tahun keatas merupakan perubahan dari anak-anak ke dewasa, sehingga menurut saya pada usia tersebut mulai manusia memperhatikan penampilan, lalu akan menarik daya beli. Dengan harga Rp. 300.000.

- Psikografis

Masyarakat yang mempunyai sifat konsumtif yaitu kelas menengah atas karna masyarakat tersebut ingin memenuhi keinginan dalam berpakaian rapih dan menarik, tetapi Mood.Pants juga dapat dimiliki oleh kalangan menengah bawah supaya bisa dimiliki semua kalangan dengan bahan yang kualitasnya sama.

- Perilaku

Konsumen yang selalu menggunakan celana didalam kehidupannya sehari-hari, dalam keadaan formal maupun non-formal.

2. Target Pasar

Karakteristik pasar sasaran “Mood.Pants” menggunakan konsep target selective specialization yang dimana target penjualan produk ini merupakan remaja mahasiswa 17-25 tahun dan karyawan/pekerja 35-40 tahun khusus pria

3. Positioning

Karakteristik “Mood.Pants” yaitu celana yang di desain sesuai dengan semua kebutuhan pria, celana berdesain sederhana tapi terlihat *elegant* dan bisa dipakai formal

maupun non formal. Kaum pria membutuhkan celana yang dapat digunakan sehari-hari dan di tempat manapun, sehingga Mood.Panst membuat celana yang nyaman dengan harga yang sangat terjangkau.

4. Potensi Pasar

Berdasarkan wilayah DKI JAKARTA

$$\begin{aligned} Q &= n \times q \times p \\ &= 2.215.521 \times 2 \times 30\% \\ &= 1.329.312,6 \times 300.000 \\ &= 39.879.378.000 \end{aligned}$$

Dimana :

Q : Total permintaan pasar

n : Jumlah pembeli di pasar

q : Jumlah yang dibeli oleh rata-rata pembeli pertahun (2x pertahun)

p : Harga satuan 300.000

5. Proyeksi Penjualan

Usaha “Mood.Pants” mempunyai target penjualan produk dapat meningkat setiap tahunnya. Pada tahun 2021 kami menargetkan penjualan produk sebesar 8.640 dengan harga jual Rp.300.000. Lalu pada tahun 2022 produk terjual sebanyak 10368 seharga Rp.315.000. Penjualan meningkat lagi pada tahun 2023 sebanyak 12442 dengan harga Rp.330.750. kemudian ditahun 2024 produk dijual dengan harga Rp.347.228 tetapi produk terjual tetap meningkat sebesar 16174 dan ditahun 2025 meningkat kembali sebesar 17791 dengan harga Rp.364.652.

6. Bauran Pemasaran

- *Product* : usaha ini memperkenalkan produk pembuatan celana lokal yang di *desaign* dengan nyaman dan menggunakan bahan dari katun streacth yang adem, elastis sehingga menampilkan kesan yang rapih dan *elegant*.
- *Price* : harga untuk produk “Mood.Pants” itu Rp.300.000 dengan harga tersebut bisa dijangkau oleh remaja dan dewasa.

- *Place* : tempat usaha berada di pasar Tanah Abang Jakarta Pusat. Untuk penjualan *offline* tersedia di media sosial seperti instagram, facebook, whatsapp.
- *Promotion* : untuk memperkenalkan produk “Mood.Pants” menggunakan sistem diskon beli 1 Rp.300.000 beli 2 menjadi Rp.500.000, gratis ongkir untuk waktu-waktu tertentu seperti hari besar dan melakukan kerjasama dengan selebgram untuk melakukan *endorsement* barang Mood.Panst.

BAB VII

ANALISI ASPEK KEUANGAN

1. Investasi Awal

No	Nama aset	Harga
1.	Mesin Jahit	2 x Rp. 14.000.000 = Rp. 28.000.000
2	Mesin Potong Bahan	1 x Rp. 25.900.000 = Rp. 25.900.000
3	Laptop	1 x Rp. 15.900.000 = Rp. 15.900.000
4	Rak Barang	15 x Rp. 20.000.000 = Rp. 300.000.000
5.	Printer	2 x Rp. 30.000.000 = Rp. 60.000.000
6.	Manekuin Celana	7 x Rp20.000.000 = Rp. 140.000.000
7.	Cctv	3 x Rp. 240.000.000 = Rp. 720.000.000
8.	Seperangkat Alat Kasir	2 x Rp. 53.555.000 = Rp. 107.110.000
9.	Meja	5 x Rp. 50.000.000 = Rp.250.000.000
10.	Bangku	10 x Rp. 52.000.000 = Rp. 520.000.000
11	Toko	1 thn = 20.000.000
	Total	Rp. 2.186.910.000

2. Jumlah Pengeluaran

No	Jenis pengeluaran	Jumlah biaya
----	-------------------	--------------

1.	Gaji karyawan :	
	1 Pemotong Bahan	1 x Rp. 2.000.000 = Rp. 2.000.000
	2 Penjahit	2 x Rp. 2.000.000 = Rp. 4. 000.000
	1 manajer keuangan	1 x Rp. 3.500.000 = Rp. 3.500. 000
	2 pelayan	2 x Rp. 2.300.000 = Rp. 4.600.000
	1 kasir	1 x Rp. 2.300.000 = Rp. 2.300.000
	1 helper	1 x Rp. 2.000.000 = Rp. 2.000.000
	Listrik	Rp. 550.000
	Wifi	Rp. 210.000
	Bahan	4 roll x Rp. 1.500.000 = Rp. 6.000.000
	Plastik Ziplock	100 x Rp. 10.000 = Rp. 1.000.000
	Benang	24 x Rp. 1.500 = Rp. 360.000
	Lebel Brand	100 x Rp. 2.000 = Rp. 200.000
	Transportasi	Rp. 50.000
	ATK	Rp. 25.000
	Total	Rp. 29.095.000
	Penyusutan	Rp. 222.082.000

3. Modal Kerja Awal

- Biaya Bahan Baku per-Tahun

No	Nama Bahan Baku	Harga Satuan	Unit	Satuan	Total Harga	Pertahun
1	Bahan katun streacth	Rp. 24.000	200	Meter	Rp. 2.400.000	Rp.28.800.000
2	Benang	Rp. 1.500	100	pieces	Rp. 150.000	Rp. 1.800.000

3	Kancing	Rp.2.000	320	Lusin	Rp. 200.000	Rp. 2.400.000
	Total Biaya Bahan Baku				Rp. 2.750.000	Rp. 33.000.000

- Biaya Kemasan per-Tahun

No	Nama Item	Harga Satuan	Unit	Satuan	Total Harga	pertahun
1	Plastik Ziplock	Rp. 10.000	320	pieces	Rp. 3.200.000	Rp. 38.400.000
2	Label Brand	Rp. 2000	320	pieces	Rp. 640.000	Rp. 7.680.000
	Total Biaya Kemasan				Rp. 3.840.000	Rp. 46.080.000

- Adminitrasi Umum

No	Nama Item	Harga Satuan	Unit	Periode	Total Harga
1	Biaya Listrik	Rp. 550.000	1	12 Bulan	Rp. 6.600.000
2	Biaya Wifi	Rp. 210.000	1	12 Bulan	Rp. 2.520.000
3	Gaji Karyawan				
a	3 Produksi	Rp. 2.000.000	3	12 Bulan	Rp. 72.000.000
b	1 Manajer Keuangan	Rp. 3.500.000	1	12 Bulan	Rp. 42.000.000
c	2 Pelayan	Rp. 2.300.000	2	12 Bulan	Rp. 55.200.000
d	1 Kasir	Rp. 2.300.000	1	12 Bulan	Rp. 27.600.000
e	1 Helper	Rp. 2.000.000	1	12 Bulan	Rp. 24.000.000
4	Transportasi	Rp. 50.000	1	12 Bulan	Rp. 600.000
5	Sewa Toko	Rp. 20.000.000	1	1 tahun	Rp. 20.000.000
6	ATK	Rp. 25.000	1	12 Bulan	Rp. 300.000
7	Biaya Penyusutan	Rp. 222.082.000	5%	12 Bulan	Rp. 11.104.100
	Total Biaya Admnitrasi Umum				Rp. 261.924.100
8	Biaya pemasaran	Rp. 100.000		12 Bulan	Rp. 1.200.000
9	Kas Minimal	Rp. 100.000.000		12 Bulan	Rp. 100.000.000

	Jumlah Keseluruhan				Rp.363.124.100
--	---------------------------	--	--	--	-----------------------

- Rekapitulasi Kebutuhan Biaya Dana dan Oprasional

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku	Rp 33.000.000
2	Biaya Kemasan	Rp 46.080.000
3	Biaya Adminitrasi Umun	Rp 261.924.100
4	Biaya Pemasaran	Rp 1.200.000
5	Kas Minimal	Rp 100.000.000
Jumlah Kebutuhan Per-Tahun		Rp.442.204.100

Perputaran Modal Kerja	8
Total Investasi Awal	Rp. 2.185.910.000
Besar Kebutuhan Modal kerja	Rp. 55.275.513

No	Asumsi Periode Perputaran Modal Kerja	Hari
1	Proses pembelian bahann baku katun streacth	1
2	Proses order bahan bakulabel brand	2
3	Proses order kemasan plastik ziplock	1
4	Proses pembuatan produk	3
5	Proses pengemasan produk	1
	Total	8

4. Analisis Cash Flow

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
PENERIMAAN					
Jumlah Penjualan					
Celana Panjang	8640	10368	12442	16174	17791
Total Penjualan	8640	10368	12442	16174	17791
Harga Jual					
Celana Panjang	Rp.300.000	Rp. 315.000	Rp.330.750	Rp.347.288	Rp.364.652
Jumlah Penerimaan					

Celana Panjang	Rp. 2.592.000.000	Rp. 3.265.920.000	Rp. 4.115.191.500	Rp. 5.617.028.025	Rp. 6.487.521.508
Biaya Pengeluaran					
Biaya Produksi	Rp 79.080.000	Rp 80.661.600	Rp 96.793.920	Rp 99.697.738	Rp 102.688.670
Gaji karyawan :					
Gaji Manajer Keuangan	Rp 42.000.000	Rp 42.840.000	Rp 43.696.800	Rp 44.570.736	Rp 45.462.151
Gaji Pemotong Bahan	Rp 24.000.000	Rp 24.480.000	Rp 24.969.600	Rp 25.468.992	Rp 25.978.372
Gaji 2 Orang Pentajit	Rp 48.000.000	Rp 48.960.000	Rp 49.939.200	Rp 50.937.984	Rp .51.956.744
Gaji 2 Orang Pelayan	Rp 55.200.000	Rp 56.304.000	Rp 57.430.080	Rp 58.578.682	Rp 59.750.255
Gaji Orang Kasir	Rp 27.600.000	Rp 28.152.000	Rp 28.715.040	Rp 29.289.341	Rp 29.875.128
Gaji Helper	Rp 24.000.000	Rp 24.480.000	Rp 24.969.600	Rp 25.468.992	Rp 25.978.372
Biaya Penyusutan	Rp 222.082.000	Rp 222.082.000	Rp 222.082.000	Rp 222.082.000	Rp 222.082.000
Biaya Sewa Tempat	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000
Biaya pemasaran	Rp 1.200.000	Rp 1.224.000	Rp 1.248.480	Rp 1.273.450	Rp 1.298.919
Jumlah Pengeluaran	Rp 543.162.000	Rp 549.183.600	Rp 569.844.720	Rp 577.367.914	Rp 585.070.609
LABA SEBELUM PAJAK	Rp 2.048.838.000	Rp 2.716.736.400	Rp 3.545.346.780	Rp 5.039.660.111	Rp 5.902.450.899
PAJAK 15%	Rp 307.325.700	Rp 407.510.460	Rp 531.802.017	Rp 755.949.017	Rp 885.367.635
LABA SETELAH PAJAK	Rp 1.741.512.300	Rp 2.309.225.940	Rp 3.013.544.763	Rp 4.283.711.095	Rp 5.017.083.264
CASH FLOW	Rp 1.963.594.300	Rp 2.531.307.940	Rp 3.235.626.763	Rp 4.505.793.095	Rp 5.239.165.264

5. Analisis Payback Period

PAYBACK PERIOD	
INVESTASI AWAL	Rp 2.185.910.000
CASHFLOW TAHUN PERTAMA	Rp 1.963.594.300
	Rp 222.315.700
CAAHFLOW TAHUN KEDUA	Rp 2.531.307.940
	0,087826414
	1,05
BULAN	1
	0,5

HARI	15
PAYBACK PERIOD	1 tahun 1bulan 15 hari

6. Net Present Value

DISKON RATE	50%		
PERIODE – N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV
1	Rp 1.963.594.300	0,666666667	Rp 1.309.062.867
2	Rp 2.531.307.940	0,444444444	Rp 1.125.025.751
3	Rp 3.235.626.763	0,296296296	Rp 958.704.226
4	Rp 4.505.793.095	0,197530864	Rp 890.033.204
5	Rp 5.239.165.264	0,131687243	Rp 689.931.228
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp 4.972.757.276
INVESTASI AWAL			Rp 2.185.910.000
NPV			Rp 2.786.847.276

Dari perhitungan NPV diatas, diperoleh nilai positif (+ Rp.2.786.847.276). Hal ini menunjukkan bahwa investasi layak untuk dilaksanakan.

7. Profitability Index

RATE	50%		
Periode - n	KAS BERSIH	DF	PV KAS BERSIH
1	Rp 1.963.594.300	0,666666667	Rp 1.309.062.867
2	Rp 2.531.307.940	0,444444444	Rp 1.125.025.751
3	Rp 3.235.626.763	0,296296296	Rp 958.704.226
4	Rp 4.505.793.095	0,197530864	Rp 890.033.204
5	Rp 5.239.165.264	0,131687243	Rp 689.931.228
TOTAL PV KAS BERSIH			Rp 4.972.757.276
TOTAL PV INVESTASI			Rp 2.185.910.000
PI			22749%

8. Internal Rate of Return

DISKON RATE	50%			DISKON FACTOR	
PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV	70%	PV
1	Rp 1.963.594.300	0,666666667	Rp 1.309.062.867	0,588235294	Rp 770.036.980
2	Rp 2.531.307.940	0,444444444	Rp 1.125.025.751	0,346020761	Rp 389.282.267
3	Rp 3.235.626.763	0,296296296	Rp 958.704.226	0,203541624	Rp 195.136.215
4	Rp 4.505.793.095	0,197530864	Rp 890.033.204	0,119730367	Rp 106.564.002
5	Rp 5.239.165.264	0,131687243	Rp 689.931.228	0,070429628	Rp 48.591.600

JUMLAH ARUS KAS BERSIH	Rp 4.972.757.276		Rp 1.509.611.065
INVESTASI AWAL	Rp 2.185.910.000		Rp 2.185.910.000
NPV	Rp 2.786.847.276		-Rp 676.298.935

IRR 66%

9. Break Event Point

BEP TAHUN 2021		
PRODUK	BEP	BEP (Rp)
Celana	268	Rp 80.300.000

BEP TAHUN 2022		
Produk	BEP	BEP (Rp)
Celana	243	Rp 76.650.000

BEP TAHUN 2023		
PRODUK	BEP	BEP (Rp)
Celana	222	Rp 73.469.502

BEP TAHUN 2024		
PRODUK	BEP	BEP (Rp)
Celana	204	Rp 70.676.516

BEP TAHUN 2025		
PRODUK	BEP	BEP (Rp)
Celana	187	Rp 68.207.058

BAB VIII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Pengelolaan usaha “Mood.Pants” sangat bermanfaat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dengan adanya peningkatan ekonomi di daerah Jakarta oleh sebab itu adanya peningkatan nilai konsumtif masyarakat. Dalam usaha “Mood.Pants” juga sudah sangat memperhatikan sumber daya manusia dengan memenuhi kemampuan kriteria karyawan yang dibutuhkan dan usaha ini bertempat sangat strategis dan mempunyai tata cara penjualan yang baik sehingga bisa dikatakan layak untuk melanjutkan usaha ini. Berdasarkan perhitungan analisis penilaian investasi dengan tingkat biaya modal sebesar 50 % yang dapat menghasilkan *Net Present Value (NPV)* bernilai positif yaitu Rp. 2.786.847.276. Oleh karena itu usaha “Mood.Pants” layak untuk dijalankan. Untuk penggunaan *Profitability Index (PI)* memperoleh nilai yang positif yaitu sebesar 2,27% nilai ini mengartikan bahwa nilai melebihi angka 1, sebab itu berarti pengembangan usaha “Mood.Pants” layak untuk dijalankan. Analisis *Internal Rate Return (IRR)* diketahui sebesar 66% nilai ini melebihi modal 50% hal tersebut berarti memenuhi syarat kelayakan investasi. Berdasarkan hasil analisis di atas membuktikan bahwa pengembangan usaha “Mood.Pants” layak untuk dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

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

BPS. (2020). *BPS Jakarta Kota*. Retrieved from <https://Jakartakota.bps.go.id/>

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