

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA KAOS KAKI “MYSOCK”

DISUSUN OLEH

RAFIKA RAMADHANIA

1716000030



INSTITUTE KEUANGAN PERBANKAN DAN INFORMATIKA

ASIA (IKPIA) PERBANAS JAKARTA

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

2020

DAFTAR ISI

Daftar Isi.....	i
Ringkasan Eksekutif.....	iii

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 Demografis.....	4
3. Analisis Sosial Budaya.....	5
4. Analisis Ekonomi dan Politik.....	5
5. Analissi Tenologi.....	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.....	10
2. Proses Produksi / Operasi	10
3. Kualitas Produk / Jasa.....	10
4. Penggunaan Teknologi	10

BAB VI PEMASARAN

1. Segmentasi Pasar.....	11
2. Targeting	11
3. Positioning	11
4. Potensi Pasar	11
5. Proyeksi Penjualan	12
6. Bauran Pemasaran	

BAB VII KEUANGAN

1. Investasi Awal.....	13
2. Biaya-Biaya.....	14
3. Modal Kerja Awal	14
4. Analisis Cash Flow.....	15
5. Payback Period.....	16
6. Net Present Value.....	16
7. Profitability Index.....	17
8. Internal Rate of Return	17
9. Break Even Point.....	18

BAB VIII KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kesimpulan dan Rekomendasi.....	20
---------------------------------	----

Daftar Pustaka

RINGKASAN EKSEKUTIF

“MYSOCK” adalah bisnis usaha yang dikembangkan oleh seseorang yang baru belajar tentang bisnis dan kurang lebih baru setahun menjalankan usaha kaos kaki ini, tetapi ia yakin dan mempunyai tekad jika bisnis tersebut akan maju, berkembang dan sukses. Saya mempunyai harapan jika usaha kaos kaki saya ini dapat dikenal oleh banyak orang sehingga dapat bersaing dengan toko-toko kaos kaki lainnya. “MYSOCK” sangat mementingkan kepuasan pelanggan agar tidak kecewa, dengan tujuan agar menjadi pelanggan tetap dan akan terus membeli kaos kaki di “MYSOCK”.

Selain mementingkan kepuasan pelanggan “MYSOCK” juga mementingkan kualitas. “MYSOCK” akan memberikan kualitas yang terbaik dengan menggunakan bahan katun yang nyaman dipakai, harga yang murah, serta mudah menyerap keringat. Dengan harga yang murah maka dapat dibeli oleh semua kalangan mulai dari kalangan menengah keatas maupun kalangan menengah kebawah, selain itu “MYSOCK” dapat digunakan oleh wanita maupun laki-laki dan dapat digunakan mulai dari anak-anak hingga dewasa

“MYSOCK” akan memberikan produk kaos kaki dengan motif yang sudah di desain seunik mungkin, dan bahan dengan warna-warna yang sudah dipilih, dengan tujuan untuk menarik para pelanggan. Saya berharap jika usaha kaos kaki ini akan berjalan dalam jangka waktu yang Panjang. Karena jika dilihat dari prospek bisnis kaos kaki bisnis yang menjanjikan dalam waktu jangka Panjang karena kaos kaki sudah menjadi kebutuhan pokok. Contohnya anak-anak yang ingin berangkat ke sekolah atau orang dewasa yang akan berangkat ke kantor

BAB I

PEMBUKAAN

1. Pendahuluan

Kaos kaki sudah ada sejak zaman dahulu, lebih tepatnya pada zaman batu. Pada saat itu kaos kaki dibuat dari kulit binatang yang dililitkan di kaki, selain itu kaos kaki rajut sudah muncul pada abad ke-8 yang dibuat dari rambut kusut binatang. Hal tersebut sudah dibuktikan di mesir kuno. Kaos kaki yang berwarna muncul pada abad pertengahan, dengan cara pemakaian kain dililitkan dan disokong dengan ikatan elastis pada kaki. Ikatan tersebut diletakkan di atas ujung kaos kaki agar tidak melorot. Tetapi pada zaman itu hanya segelintir orang tajir yang bisa memakainya

Seiring berjalannya waktu dari abad ke abad dengan permunculan-permunculan kaos kaki yang beragam, hingga akhirnya pada tahun 1590 mesin rajut pun di bentuk dan pada saat itulah kaos kaki kian berkembang. Pada tahun 1930 mesin rajut kaos kaki dibikin lebih canggih dari sebelumnya sehingga tidak lagi dijahit secara bersamaan

Setelah kita mengetahui sejarah tentang kaos kaki, ternyata kaos kaki sudah digunakan dari zaman dahulu hingga saat ini. Karena, kaos kaki mempunyai fungsi untuk melindungi kaki dan membuat kaki tetap lembab sehingga tumit kaki tidak mudah retak, kerapian penampilan, mengurangi keringat yang berlebih, melindungi dari infeksi dan jamur. Kaos kaki memang bukan barang yang di beli setiap harinya, namun saat ini kaos kaki sudah menjadi pokok dalam berpakaian. Contohnya pada saat pergi ke sekolah, ke kantor ataupun ke kampus sebelum memakai sepatu pastinya memakai kaos kaki terlebih dahulu.

Karena dalam hal ini kaos kaki menjadi bagian yang penting dalam penampilan, maka dari itu rencana bisnis yang akan dijalankan yaitu bisnis kaos kaki yang akan diberi nama "MYSOCK". Produk kaos kaki yang akan dijual tentunya dengan bahan katun, karena katun mempunyai bahan yang sangat nyaman dipakai untuk sehari-hari selain itu harganya pun dikenal jauh lebih murah. Dan di "MYSOCK" mengeluarkan berbagai macam motif yang unik dan berbagai warna.

Dalam bisnis ini tentunya sudah sesuai dengan syariat islam, yang dimana tidak mengambil keuntungan yang berlipat ganda (riba) karena usaha ini didirikan dengan tujuan untuk mengurangi terjadinya pengangguran dan mempermudah penjual toko untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan para konsumen kaos kaki. “MYSOCK” akan di pasarkan atau di jual kepada penjual-penjual toko yang berada di pasar-pasar atau tempat bazar.

Selain pasar-pasar dan tempat bazar, “MYSOCK” akan mendirikan sebuah toko yang dekat dengan pabrik, karena agar memudahkan pegawai apabila stock kaos kaki di toko sudah habis dan apabila ada *customer* yang membeli secara online. Pabrik dan toko tersebut terletak di daerah Jagakarsa, Jakarta Selatan. Di daerah tersebut cukup strategis dikarenakan masih sangat jarang usaha kaos kaki yang langsung dari pabriknya. Dan apabila mengambil langsung dari pabriknya harganya pun akan jauh lebih murah dibandingkan dengan yang sudah dijual di pasar-pasar atau tempat bazar.

2. Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), ada beberapa tujuan sebelum usaha atau proyek dijalankan dan perlu dilakukan studi kelayakan bisnis

1. Menghindari terjadinya risiko kerugian

Karena di era yang akan datang terdapat kondisi ketidakpastian. Maka dari itu, dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalisir resiko yang tidak diinginkan

2. Memudahkan perencanaan

Jika kita sudah mengetahui apa yang akan terjadi di era yang akan datang, maka akan memudahkan kita dalam melakukan perencanaan. Didalam perencanaan sudah terdapat jadwal pelaksanaan usaha, mulai dari usaha yang dijalankan sampai waktu yang akan ditentukan.

3. Mempermudah pelaksanaan pekerjaan

Dengan adanya berbagai macam rencana yang sudah disusun akan sangat mempermudah pelaksanaan bisnis. Rencana yang sudah disusun akan dijadikan sebagai acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.

4. Mempermudah pengawasan

Dengan dilaksanakannya suatu usaha yang sudah di susun sesuai dengan rencana, maka akan mempermudah "MYSOCK" untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini harus dilakukan supaya pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.

5. Mempermudah pengendalian

Jika didalam pelaksanaan pekerjaan sudah dilakukan pengawasan, maka dari itu apabila terjadi suatu penyimpangan, sehingga akan dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk memulihkan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng, sehingga pada akhirnya tujuan "MYSOCK" dapat tercapai.

3. Kunci Kesuksesan Usaha "MYSOCK"

a) Harga

Harga yang diberikan oleh "MYSOCK" yaitu Rp.15.000,- "MYSOCK" akan memberikan promo pada hari-hari besar, apabila membeli 2 kaos kaki akan gratis 1 kaos kaki

b) Produk sesuai standar

Produk yang akan di pasarkan sudah berstandar SNI/NI, menggunakan bahan katun agar nyaman di pakai dan mudah menyerap keringat

c) Pelayanan yang terbaik

"MYSOCK" akan memberikan pelayanan sebaik mungkin agar para pelanggan puas dan tidak kecewa dengan pelayanan "MYSOCK"

d) Tempat yang strategis

Tempat strategis yang dipilih oleh "MYSOCK" yaitu di sebuah toko yang dekat dekat pabrik yang terletak di daerah Jagakarsa. Selain itu masih jarang usaha kaos kaki yang menjual kaos kaki langsung dari pabriknya

BAB II

ANALISIS MAKRO EKONOMI

1. Analisis Ekonomi

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik pertumbuhan di provinsi DKI Jakarta selama 5 tahun (2015-2019), sebagai berikut

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

Sumber (<https://jakarta.bps.go.id/>)

Perumbuhan ekonomi provinsi DKI Jakarta pada tahun 2015 dan 2016 sebesar 5,88%. Pada tahun 2017 mengalami peningkatan hingga 6,22%, tetapi pada tahun 2017 pertumbuhan ekonomi provinsi DKI Jakarta mengalami penurunan yang tidak banyak yaitu sebesar 6,17%, dan di tahun 2019 mengalami peningkatan kembali sebesar 6,23%

Dengan demikian, pertumbuhan di provinsi DKI Jakarta mengalami peningkatan walaupun pada tahun 2018 mengalami penurunan yang tidak terlalu banyak. Maka dari itu hal tersebut membuktikan provinsi DKI Jakarta memiliki potensi untuk membuka usaha kaos kaki “MYSOCK”

2. Analisis Demografis

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 (<https://jakarta.bps.go.id/>)

Pada tahun 2015 jumlah penduduk DKI Jakarta 10.177.924, pada tahun 2016 meningkat 1% dan jumlah penduduk menjadi 10.280.000. Pada tahun 2017 mengalami peningkatan kembali sebesar 0,88% dan jumlah penduduk menjadi 10.370.000. Di tahun 2018 jumlah penduduk meningkat menjadi 10.467.629. Di tahun 2019 jumlah penduduk mengalami peningkatan kembali sebesar 0,72% dan jumlah penduduk menjadi 10.504.100.

Berdasarkan tabel diatas pertumbuhan penduduk mengalami peningkatan dari tahun-ke tahun. Dengan begitu, memungkinkan untuk “MYSOCK” untuk menjadi potensi usaha di provinsi DKI Jakarta, karena target pasar yang cukup memadai

3. Analisis Sosial Budaya

DKI Jakarta merupakan kota yang penduduknya sangat padat. Selain itu khususnya di Jakarta Selatan adalah kota yang penduduknya cukup memperhatikan bidang fashion baik itu wanita maupun pria. Maka dari itu, “MYSOCK” mengeluarkan produk kaos kaki yang dapat dipakai oleh seluruh kalangan mulai dari kelas menengah ke atas maupun kelas menengah. Dan “MYSOCK” juga membuat kaos kaki yang dapat di gunakan oleh anak-anak hingga dewasa

4. Analisis Hukum dan Politik

Pemilik usaha “MYSOCK” adalah seseorang yang baru belajar berbisnis, walaupun demikian ia yakin jika usaha tersebut akan maju dan berkembang. Ada beberapa perizinan yang harus dipenuhi diantaranya adalah:

- 1) Surat Izin Tempat Usaha Perorangan (SITU)
- 2) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) kecil
- 3) Izin Usaha Industri (IUI)

4) Tanda Daftar Industri (TDI)

5. Analisis Teknologi

“MYSOCK” menggunakan mesin teknologi berupa mesin jahit yang modern, agar memudahkan para pegawai dalam mengerjakannya. Selain itu, menggunakan setrika uap bahan bakar gas dan setrika listrik agar terlihat lebih rapih

BAB III

ANALISIS STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT (SWOT)

1. Strength

- Produk dari “MYSOCK” menggunakan benang spandek asli, yang dimana hasilnya rajutannya akan lentur dan halus
- Harganya murah, bisa dibeli oleh semua kalangan mulai dari kelas menengah keatas hingga menengah kebawah
- Hasil produksi “MYSOCK” cukup berkualitas karena proses pembuatannya dikerjakan oleh pegawai yang sudah berpengalaman
- Dapat melakukan pemesanan kaos kaki sesuai motif dan warna yang diinginkan (tergantung dalam jumlah pemesanan)

2. Weakness

- Jika kaos kaki yang dipakai dalam keadaan basah, maka akan menimbulkan sarang jamur
- Jika menarik atau menggulung kaos kaki ke atas dengan sembarangan, maka bagian belakang akan mudah melar.

3. Opportunity

Target marketing yang dapat dibeli oleh semua kalangan (kelas menengah keatas hingga menengah kebawah)

- lokasi yang cukup strategis
- banyak pilihan motif dan warna

4. Threat

- Banyaknya penjual online shop yang menjual kaos kaki dengan motif yang lebih unik-unik
- Banyaknya penjual online shop yang mempromosikan produknya lewat artis atau *influencer*
- Apabila harga bahan naik, maka akan mempengaruhi harga jual

BAB VI

SUMBER DAYA MANUSIA

1. Kemampuan Pemilik

Saya sebagai pemilik usaha mysock sudah menjalankan usaha ini selama kurang lebih satu tahun. Walaupun usaha ini belum lama berjalan, tetapi saya sudah mempunyai niat untuk memajukan usaha ini dengan maksimal. Demi mengembangkan usaha kaos kaki saya, tentunya saya tidak bisa mengelola sendiri. Saya membutuhkan SDM yang tentunya sangat berpengaruh terhadap usaha saya.

2. Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji

“MYSOCK” mempunyai beberapa tenaga kerja beserta dengan gajinya, diantaranya adalah:

- 1) 6 produksi x Rp. 5.250.000 = Rp.31.500.000
- 2) 1 keuangan x Rp. 6.000.000 = Rp. 4.500.000
- 3) 3 pemasaran x Rp. 3.750.000 = Rp. 11.250.000

3. Spesifikasi Pekerjaan

- 1) Keuangan
 - Bertanggung jawab
 - Dapat membuat laporan keuangan
 - Jujur dan teliti
- 2) Produksi
 - Teliti
 - Cekatan
 - Bertanggung jawab
- 3) Pemasaran
 - Rajin
 - Disiplin
 - Komunikasi yang baik

4. Uraian Pekerjaan

1) Keuangan

- Membuat laporan keuangan
- Jujur dan teliti dalam mencatat transaksi
- Bertanggung jawab atas pencatatan transaksi pemasukan dan pengeluaran

2) Produksi

- Cekatan dalam mengerjakan barang
- Teliti dalam menyusun barang
- Bertanggung jawab apabila ada kerusakan barang

3) Pemasaran

- Rajin untuk menawarkan produk
- Disiplin dalam mengerjakan tugas
- Dapat berkomunikasi baik dengan pelanggan

BAB V

PRODUKSI / OPERASIONAL

1. Lokasi Usaha

Lokasi usaha “MYSOCK” bertempat di Jln moh kahfi 1 rt 001/rw 06 no 78, Jagakarsa Jakarta Selatan.

2. Proses Produksi/Operasi

Pertama, kami akan mencari bahan yang nyaman dan harga yang murah. Kedua, kami akan mendesain motif yang unik-unik. Ketiga, kaos kaki akan dijahit dan diprinting sesuai dengan bahan dan motif yang sudah dipilih. Keempat, kaos kaki akan disetrika menggunakan setrika uap bahan bakar gas dan setrika uap listrik agar hasilnya lebih maksimal

3. Kualitas Produk/Jasa

Kualitas produk yang dibelikan oleh “MYSOCK” tentunya dengan kualitas yang terbaik dengan bahan yang nyaman, mudah menyerap keringat serta harga nya yang murah

4. Penggunaan Teknologi

“MYSOCK” menggunakan beberapa teknologi modern dan beberapa teknologi tradisional. Teknologi modern digunakan untuk mempermudah para pegawai untuk bekerja, dan teknologi tradisional seperti setrika uap bahan bakar gas digunakan agar kaos kaki lebih rapih. Selain itu “MYSOCK” menggunakan teknologi social media untuk memasarkan produk tersebut

BAB VI

PEMASARAN

1. Segmentasi Pasar

- Geografis: Selain toko offline “MYSOCK” akan menawarkan produknya melalui social media
- Demografis: Untuk usia 6tahun keatas. Karena selain orang dewasa anak-anak pun bisa membelinya. Dengan range harga Rp. 7.000 sampai Rp. 10.000 saja
- Psikografis: “MYSOCK” akan mengeluarkan produk dengan bahan yang nyaman serta motif yang unik-unik
- Perilaku: Anak-anak dan orang dewasa yang gemar mengoleksi kaos kaki dengan motif yang unik

2. Targeting

Mysock menggunakan target product specialization karena hanya menjual produk kaos kaki saja dan”MYSOCK” bisa digunakan dari anak-anak hingga dewasa kisaran umur 6 tahun keatas

3. Positioning

“MYSOCK” akan memberikan produk dengan bahan yang nyaman dan harga murah agar tidak hanya orang dewasa saja yang dapat membelinya tetapi anak-anak pun bisa membelinya

4. Potensi Pasar

Berada di wilayah kecamatan Jagakarsa

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

$$= 401.730 \times 2 \times 30\%$$

$$= 1.606.928 \text{ jiwa}$$

$$1.606.928 \times \text{Rp. } 15.000$$

$$= 24.103.920.000 \text{ (per tahun) untuk produk dengan harga Rp. } 15.000$$

Dimana:

Q= total permintaan pasar

n = jumlah pembeli di pasar: 401.740

q = jumlah yang dibeli oleh rata-rata pembeli pertahun: 2x pertahun)

p = harga rata-rata pasar: Rp. 15.000

5. Proyeksi Penjualan

“MYSOCK” menargetkan setiap tahunnya akan mengalami peningkatan sebesar 10%.

Tahun 2021 “MYSOCK” memprediksi penjualan 50.000 pcs kaos kaki dengan harga jual Rp 15.000. Pada tahun 2022 “MYSOCK” menjual 55.000 pcs kaos kaki, 66.000 pada tahun 2023 dan 58.500 pada tahun 2024, lalu di tahun 2025 mencapai 120.120. Sehingga jumlah penerimaan usaha ini menjadi Rp 750.000.000 pada tahun 2021, pada tahun 2020 meningkat menjadi Rp990.000.00 dan Rp 1.485.000.000 pada tahun 2023, di tahun 2024 mengalami peningkatan menjadi Rp 2.509.650 dan Rp 4.743238.500 pada tahun 2025

6. Bauran Pemasaran

- Product

“MYSOCK” menjual kaos kaki dengan bahan yang nyaman untuk digunakan

- Price

Produk kaos kaki dari “MYSOCK” dijual dengan harga Rp. 15.000

- Place

“MYSOCK” bertempat di Jln moh kahfi 1 rt 001/rw 06 no 78, Jagakarsa Jakarta Selatan. Selain itu “MYSOCK” juga menjual produlnya secara online

- Promotion

Selain dengan cara buka toko offline “MYSOCK” juga mempromosikan dengan cara lewat sosial media seperti instagram facebook dan whatsapp. Dengan cara membeli 3 produk dari “MYSOCK” akan mendapatkan gratis 1 produk

BAB VII

KEUANGAN

1. Investasi Awal

Berikut ini adalah investasi awal dari “MYSOCK”

No	Nama asset	Harga
1	Mesin jahit high speed	Rp. 2.5000.000 x 5 = Rp. 12.500.000
2	Mesin potong listrik	Rp. 1.500.000 x 5 = Rp. 7.500.000
3	Mesin jahit obras benang 5	Rp. 3.000.000 x 3 = Rp. 9.000.000
4	Setrika uap bahan bakar gas	Rp. 300.000 x 3 = Rp. 900.000
5	Setrika uap listrik	Rp. 350.000 x 3 = Rp. 1.050.000
6	Rak untuk menyimpan kaus kaki	Rp. 500.000 x 2 = Rp. 1.000.000
7	Bangunan Rumah	Rp 500.000.000
8	Cctv dan komputernya	Rp. 15.000.000
9	Ac	Rp. 3.500.000 x 5 = 17.500.000
10	Aksesoris	Rp. 20.000.000
11	1 set computer	Rp. 5.000.000
12	1 set alat kasir	Rp. 3.000.000
Jumlah		Rp. 582.450.000

➤ Penyusutan Aktiva Tetap Per Tahun

Berikut ini adalah penyusutan aktiva tetap per tahun “MYSOCK”

No	Nama Barang	Nilai Aktiva	Nilai Sisa	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan Per Tahun
1	Mesin jahit high speed	Rp 12.500.000	Rp 6.500.000	5	Rp 1.200.000
2	Mesin potong listrik	Rp 7.500.000	Rp 3.200.000	5	Rp 860.000
3	Mesin jahit obras benang 5	Rp 9.000.000	Rp 5.000.000	5	Rp 800.000
4	Setrika uap bahan bakar	Rp 9000.000	Rp 4000.000	5	Rp 100.000
5	Setrika uap listrik	Rp 1.050.000	Rp 500.000	5	Rp 110.000
6	Bangunan Rumah	Rp 500.000.000	Rp 300.000.000	5	Rp 40.000.000
7	Rak untuk menyimpan kaus kaki	Rp 1.000.000	Rp 500.000	5	Rp 100.000

8	Cctv dan komputernya	Rp 15.000.000	Rp 12.000.000	5	Rp 600.000
9	Ac	Rp 17.500.000	Rp 10.000.000	5	Rp 1.500.000
10	Aksesoris	Rp 20.000.000	Rp 15.000.000	5	Rp 1.000.000
11	1 Set Komputer	Rp 5.000.000	Rp 3.000.000	5	Rp 400.000
12	1 Set Alat Kasir	Rp 3.000.000	Rp 1.000.000	5	Rp 400.000
Jumlah Penyusutan					Rp 47.070.000

2. Biaya-Biaya

Berikut ini adalah biaya-biaya jumlah pengeluaran “MYSOCK”

No	Jenis pengeluaran	Jumlah biaya
1	Gaji karyawan terdiri dari:	
	Produksi 6 orang	Rp 31.500.000
	Keuangan 1 orang	Rp 4.500.000
	Pemasaran 1 orang	Rp 11.250.000
2	Biaya listrik dan wifi	Rp 5.000.000
3	Benang	Rp 500.000
4	Bahan untuk kaus kaki	Rp 1.000.000
5	Label	Rp 350.000
6	Plastik	Rp 600.000
7	Tinta printer dan kertas untuk label	Rp1.000.000
Total		Rp 55.700.000

3. Modal Kerja Awal

Berikut ini adalah modal kerja “MYSOCK”

➤ Biaya Bahan Baku Per Tahun					
No	Nama Bahan Baku	Harga Satuan	Unit	Satuan	Total Harga
1	Bahan Katun	Rp 25.000	50	Meter	Rp 1.250.000
2	Benang	Rp 10.000	50	Pieces	Rp 500.00
Total Biaya Bahan Baku					Rp 1.750.000
➤ Biaya Kemasan					
1	Label	Rp 500	500	Gram	Rp 250.000
2	Plastic	Rp 500	500	Pieces	Rp 250.000
3	Paper Bag	Rp 500	500	Pieces	Rp 250.000
Total Biaya Kemasan					Rp 750.000
➤ Biaya Administrasi Umum					
1	Biaya Listrik	Rp 5.000.000	1	12 Bulan	Rp. 5.000.000
2	Gaji Karyawan				

A	6 Produksi	Rp 5.250.000	6	12 Bulan	Rp 31.500.000
B	1 Keuangan	Rp 4.500.000	1	12 Bulan	Rp 4.500.000
C	1 Pemasaran	Rp 6.000.000	1	12 Bulan	Rp 6.000.000
3	Biaya Penyusutan	Rp 47.070.000	5%	12 Bulan	Rp 2.353.000
4	Biaya Pemeliharaan Aktiva	Rp 2.000.000		12 Bulan	Rp 2.000.000
Total Biaya Administrasi Umum					Rp 49.983.450
No	Biaya Pemasaran	Biaya	Unit	Periode	Total Harga
1	Biaya Pemasaran	Rp 500.000		12 Bulan	Rp 6.000.000
Jumlah					Rp 6.000.000
No	Kas Minimal	Biaya	Unit	Periode	Total Harga
1	Kas Minimal	Rp 100.000.000		12 Bulan	Rp 100.000.000
Jumlah					Rp 100.000.000
Jumlah Keseluruhan					Rp 158.393.450

4. Analisis cashflow

Berikut ini adalah analisis cashflow "MYSOCK"

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
PENERIMAAN					
Jumlah Penjualan	50,000	55,000	66,000	85,800	120,120
Harga Jual	Rp 15,000	Rp 18,000	Rp 22,500	Rp 29,250	Rp 39,488
Jumlah Penerimaan	Rp 750,000,000	Rp 990,000,000	Rp 1,485,000,000	Rp 2,509,650,000	Rp 4,743,238,500
PENGELUARAN					
Biaya Produksi	Rp 10,000,000	Rp 11,000,000	Rp 13,200,000	Rp 15,840,000	Rp 19,008,000
Biaya Listik dan Wifi	Rp 5,500,000	Rp 6,050,000	Rp 6,655,000	Rp 7,653,250	Rp 8,801,238
Gaji Karyawan Produksi	Rp 31,500,000	Rp 34,650,000	Rp 39,847,500	Rp 45,824,625	Rp 52,698,319
Gaji Karyawan Keuangan	Rp 4,500,000	Rp 4,950,000	Rp 5,692,500	Rp 6,546,375	Rp 7,528,331
Biaya Marketing	Rp 11,250,000	Rp 12,375,000	Rp 14,231,250	Rp 16,365,938	Rp 18,820,828

Biaya Penyusutan	Rp 47,070,000	Rp 51,777,000	Rp 56,954,700	Rp 62,650,170	Rp 68,915,187
Biaya Investasi	Rp 593,450,000	Rp 652,795,000	Rp 718,074,500	Rp 789,881,950	Rp 868,870,145
Jumlah Pengeluaran	Rp 703,270,000	Rp 773,597,000	Rp 854,655,450	Rp 944,762,308	Rp 1,044,642,048
Laba Sebelum Pajak	Rp 46,730,000	Rp 216,403,000	Rp 630,344,550	Rp 1,564,887,693	Rp 3,698,596,452
Pajak 15%	Rp 7,009,500	Rp 32,460,450	Rp 94,551,683	Rp 234,733,154	Rp 554,789,468
Laba Setelah Pajak	Rp 39,720,500	Rp 183,942,550	Rp 535,792,868	Rp 1,330,154,539	Rp 3,143,806,985
Cash Flow	Rp 86,790,500	Rp 235,719,550	Rp 592,747,568	Rp 1,392,804,709	Rp 3,212,722,172

5. Payback Period

INVESTASI AWAL	Rp	582,450,000
CASHFLOW TAHUN PERTAMA	Rp	212,560,000
	Rp	369,890,000
CASHFLOW TAHUN KEDUA	Rp	317,966,000
		1.16
		13.96
BULAN		2
		0.96
HARI		29
PAYBACK PERIOD		1 TAHUN 2 BULAN 29 HARI

6. Net Present Value

RATE		50%	
PERIODE - N	PROCEEDS	DF	PV
1	Rp 86,790,500	0.666666667	Rp 57,860,333
2	Rp 235,719,550	0.444444444	Rp 104,764,244
3	Rp 592,747,568	0.296296296	Rp 175,628,909
4	Rp 1,392,804,709	0.197530864	Rp 275,121,918
5	Rp 3,212,722,172	0.131687243	Rp 423,074,525
Jumlah Kas Bersih			Rp 1,036,449,929
Investasi Awal			Rp 535,000,000
NPV			Rp 501,449,929

Dari perhitungan NPV diatas, diperoleh nilai positif Rp 501,449,929 dan hal tersebut menunjukkan bahwa investasi layak untuk dilaksanakan

RATE		80%	
PERIODE - N	PROCEEDS	DF	PV
1	Rp 86,790,500	0.555555556	Rp 48,216,944
2	Rp 235,719,550	0.308641975	Rp 72,752,948
3	Rp 592,747,568	0.171467764	Rp 101,637,100
4	Rp 1,392,804,709	0.095259869	Rp 132,678,394
5	Rp 3,212,722,172	0.052922149	Rp 170,024,163
Jumlah Kas Bersih			Rp 525,309,549
Investasi Awal			Rp 535,000,000
NPV			Rp -9,690,451

7. Profitability Index

RATE	10%		
PERIODE - N	KAS BERSIH	DF	PV KAS BERSIH
1	Rp 86,790,500	0.909090909	Rp 78,900,455
2	Rp 235,719,550	0.826446281	Rp 194,809,545
3	Rp 592,747,568	0.751314801	Rp 445,340,021
4	Rp 1,392,804,709	0.683013455	Rp 951,304,357
5	Rp 3,212,722,172	0.620921323	Rp 1,994,847,702
TOTAL PV KAS BERSIH			Rp 3,665,202,080
TOTAL PV INVESTASI			Rp 147,450,000
PI			24.86

Jadi *Profitabilit Index* adalah 24.86%, hal tersebut artinya bisnis yang akan dijalankan adalah layak (PI>1 artinya layak)

8. Internal Rate of Return

DISKON RATE	45%		DISKON FACTOR		
PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV	65%	PV
1	Rp 86,790,500	0.588235294	Rp 51,053,235	0.606060606	Rp 30,941,355
2	Rp 235,719,550	0.346020761	Rp 81,563,858	0.622641509	Rp 50,785,044
3	Rp 592,747,568	0.203541624	Rp 120,648,803	0.61627907	Rp 74,353,332
4	Rp 1,392,804,709	0.119730367	Rp 166,761,019	1.622641509	Rp 270,593,352
5	Rp 3,212,722,172	0.070429628	Rp 226,270,827	0.381294964	Rp 86,275,927

JUMLAH ARUS KAS BERSIH	Rp 646,297,742		Rp 512,949,009
INVESTASI AWAL	Rp 582,450,000		Rp 582,450,000
NPV	Rp 63,847,742		- Rp 69,500,991

$$IRR = 30\% (Rp 582,450,000 / (Rp 646,297,742 - Rp 512,949,009) * (40\% - 30\%)) = 153\%$$

9. Break Even Point

“MYSOCK” (30 hari) Perputaran 360/30 = 12x Informasi Biaya dan Harga

No	Uraian	Harga Per Unit
1	Kaus Kaki	Rp 15.000
2	Gaji Karyawan	Rp 36.000.000
3	Biaya Marketing	Rp 11.250.000.000

FC 30 HARI

No	Uraian	Harga Per Unit
1	Kaus Kaki	
2	Gaji Karyawan	Rp 3,000,000
3	Biaya Marketing	Rp 937,500,000
FC 30 HARI		Rp 940,500,000

VC PER UNIT

No	Uraian	Harga Per Unit
1	Kaus Kaki	10,000
2	Gaji Karyawan	
3	Biaya Marketing	
VC Per Unit		10,000

Harga jual	2021	2022	2023	2024	2025
Kaus Kaki	Rp 15.000	Rp 18.000	Rp 22.500	Rp 29.250	Rp 39.488

BEP TAHUN 2021

PRODUK	BEP	BEP (Rp)
Kaus Kaki	188100	Rp 2,821,500,000

BEP TAHUN 2022

PRODUK	BEP	BEP (Rp)
Kaus Kaki	117562.5	Rp 2,116,125,000

BEP TAHUN 2023

PRODUK	BEP	BEP (Rp)
--------	-----	----------

Kaus Kaki	75240	Rp 1,692,900,000
BEP TAHUN 2024		
PRODUK	BEP	BEP (Rp)
Kaus Kaki	48857.14286	Rp 1,429,071,429
BEP TAHUN 2025		
PRODUK	BEP	BEP (Rp)
Kaus Kaki	31894.87071	Rp 1,259,448,707

BAB VIII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan keterangan serta perhitungan analisis perhitungan investasi yang dilakukan yang sudah dilakukan dalam persepektif konvensional dengan tingkat biaya modal kerja sebesar...% yang dapat menghasilkan *Net Present Value (NPV)* bernilai positif yaitu sebesar + Rp 1.293.978.699. Hal tersebut dapat diartikan pengembangan usaha dari "MYSOCK" layak untuk dilakukan. Dengan menggunakan metode *Profitability Index (PI)* mendapatkan nilai yang positif yaitu 24,86% yang dimana mempunyai arti nilai tersebut melebihi angka 1, hal ini berarti pengembangan usaha bisnis "MYSOCK" layak untuk dilakukan. Dengan menggunakan analisis *Internal Rate Return (IRR)* diketahui sebesar 44% nilai tersebut memenuhi syarat kelayakan bisnis karena sudah melebihi modal 40%. Oleh karena itu, berdasarkan penilaian investasi dalam persepektif konvensional diatas dapat diberikan rekomendasi bahwa pengembangan usaha "MYSOCK" adalah layak untuk dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.kaskus.co.id/thread/51f1525f6312433e23000002/asal-usul-sejarah-kaos-kaki/>

<https://mawiesukmawi.blogspot.com/2019/01/ccontoh-proposal-proposal-usaha-kaos-kaki.html>

<https://karinov.co.id/studi-kelayakan-bisnis-tujuan-manfaat/>

Badan Pusat Statistik DKI Jakarta. 2019. <https://jakarta.bps.go.id/>