

PROPOSAL BISNIS

“SkirtJab Store”



Disusun oleh :

RAHMA LUTHFITA

1716000072

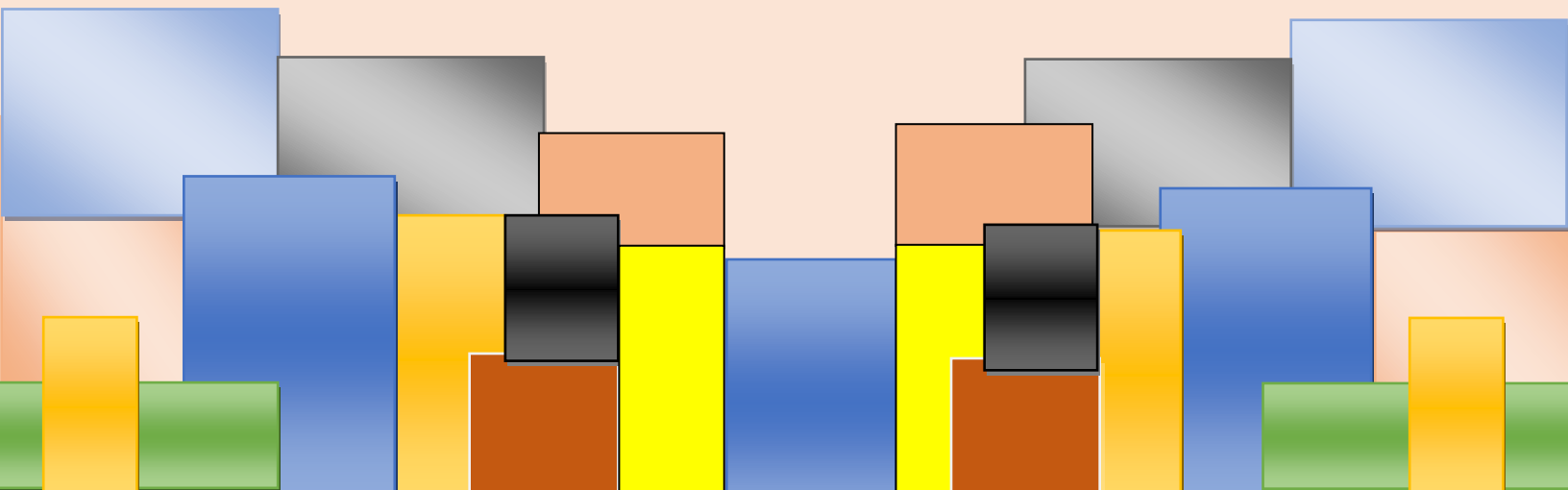
**INSTITUT KEUANGAN PERBANKAN DAN INFORMATIKA ASIA
(ASIAN BANKING FINANCE AND INFORMATICS INSTITUTE)**

PERBANAS

JAKARTA

PROGRAM STUDI S1 EKONOMI SYARIAH

2020



LAPORAN STUDI KELAYAKAN

“SkirtJab Store”



SkirtJab Store

Disusun oleh :

RAHMA LUTHFITA

1716000072

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	i
RINGKASAN EKSEKUTIF	iii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Pendahuluan	1
1.2 Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis Syariah	4
1.3 Kunci Kesuksesan Bentuk Usaha SkirtJab Store	5
BAB II ANALISIS MAKRO EKONOMI	7
2.1 Analisis Ekonomi	7
2.2 Analisis Demografi	9
2.3 Analisis Sosial Budaya	11
2.4 Analisis Hukum dan Politik	12
2.5 Analisis Teknologi	13
BAB III ANALISIS STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITY, THREAT (SWOT)	14
3.1 Strength	14
3.2 Weaknesses	14
3.3 Opportunity	15
3.4 Threat	15
BAB IV SUMBER DAYA MANUSIA	16
4.1 Kemampuan Pemilik	16
4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji	16
4.3 Job Specification	17
4.4 Job Description	18
BAB V PRODUKSI / OPERASIONAL	19
5.1 Lokasi Usaha	19

5.2 Proses Produksi	19
5.3 Kualitas Produk Barang atau Jasa	20
5.4 Penggunaan Teknologi	21
BAB VI PEMASARAN	22
6.1 Segmentasi Pasar	22
6.2 Targeting	23
6.3 Positioning	23
6.4 Potensi Pasar	24
6.5 Proyeksi Penjualan	26
6.6 Bauran Pemasaran	27
BAB VII KEUANGAN	29
7.1 Investasi Awal	29
7.2 Biaya-Biaya	31
7.3 Modal Kerja Awal	32
7.4 Analisis Cashflow	36
7.5 Payback Period	37
7.6 Net Present Value (NPV)	37
7.7 Profitability Index (PI)	38
7.8 Internal Rate of Return	38
7.9 Breakeven Point	39
BAB VIII KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	41
8.1 Kesimpulan	41
8.2 Rekomendasi	42
DAFTAR PUSTAKA	43

RINGKASAN EKSEKUTIF

Pada perkembangan *fashion* busana muslimah di Indonesia yang semakin berkembang pesat membuat konsumen mencari-cari busana muslimah tersebut untuk mengikuti trend *fashion* tersebut. Selain itu, disamping banyaknya konsumen terutama para perempuan yang sibuk dengan pekerjaan sendiri dan tidak sempat untuk melakukan belanja sehingga membuat konsumen tersebut mencari-cari busana muslimah dengan cara yang mudah dan praktis tanpa harus datang langsung ke toko busana muslimah seperti melalui *online shop* dan media sosial. Oleh karena itu, usaha SkirtJab Store didirikan untuk dapat memudahkan konsumen mendapatkan produk busana muslimah terutama rok dan hijab.

Aspek yang dicakup oleh studi adalah menggunakan aspek ekonomi, aspek demografi, aspek sosial dan budaya, aspek hukum dan politik, aspek teknologi, aspek sumber daya manusia, aspek produksi atau operasional, aspek pemasaran, dan aspek keuangan. Dari 9 (sembilan) aspek tersebut dapat membantu dan memudahkan SkirtJab Store dalam membuka dan menjalankan usahanya karena adanya data-data yang valid yang mendukung usaha tersebut.

SkirtJab Store adalah usaha busana muslimah yang menjual produk rok dan hijab dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas dengan bahan yang tebal, tidak mudah lecek, dan nyaman saat dipakai, serta bahan tersebut diperoleh langsung dari pusat toko bahan yang dapat dipercaya kualitasnya. Selain itu dalam pemasarannya, SkirtJab Store menjual produk tersebut menggunakan konsep modern, yaitu melalui *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp).

SkirtJab Store menjual produk rok dan hijab karena produk tersebut mempunyai *core product* (produk inti) seperti rok dapat menghindari terlihatnya bentuk tubuh, menutup aurat seorang perempuan agar tidak terlihat oleh laki-laki, rok dapat melindungi bagian kaki dari sinar matahari secara langsung, dan rok dapat mempercantik tampilan seorang perempuan. Selain rok, terdapatnya hijab yang dapat memberikan manfaatnya yaitu hijab dapat menghindari dan menutup rambut agar tidak terkena udara yang kotor serta menghindari dari sinar matahari secara langsung sehingga rambut dapat selalu terjaga dan tetap bersih, hijab dapat mempercantik seorang perempuan karena hijab merupakan mahkota seorang perempuan muslimah, dan hijab dapat menutup aurat seorang perempuan agar tidak terlihat oleh laki-laki dan dapat melindungi dari godaan laki-laki. Menggunakan hijab bagi seorang perempuan muslimah merupakan kewajiban yang harus dijalankan karena sesuai dengan ajaran Islam. Dalam pemasarannya, SkirtJab Store menjual produk rok dan hijab di *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) untuk memudahkan konsumen dalam melakukan belanja rok dan hijab tanpa harus datang langsung ke toko. Layanan yang diberikan SkirtJab Store yaitu dengan merespon cepat dan ramah konsumen, dan menggunakan bahasa yang sopan supaya konsumen nyaman ketika sedang membeli produk rok dan hijab di SkirtJab Store. Dengan adanya SkirtJab Store di

online shop dan media sosial membuat konsumen merasa praktis dan mudah dalam membeli produk rok dan hijab hanya dengan membuka aplikasi *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) di *handphone*.. Sifat proyek dari SkirtJab Store dalam membuka usahanya dengan menjual rok dan hijab adalah untuk mendapatkan keuntungan finansial.

Prospek bisnis untuk masa depan dari usaha SkirtJab Store adalah banyaknya penduduk perempuan di Indonesia pada tahun 2019 sebesar 133.416.900 jiwa dan penduduk DKI Jakarta yang perempuan sebesar 5.272.500 jiwa serta adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat sehingga dapat memberikan peluang bagi SkirtJab Store dalam membuka usahanya di *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp). Selain itu, busana muslimah yaitu rok dan hijab menjadi trend *fashion* bagi para perempuan di Indonesia sehingga untuk prospek penjualan usaha SkirtJab Store ini cukup tinggi dengan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2021 penjualan setiap produk terjual 3000 unit produk rok dan hijab dan mengalami peningkatan pada tahun 2022 sebesar 15%, pada tahun 2023 meningkat sebesar 17%, pada tahun 2024 meningkat sebesar 19%, dan pada tahun 2025 meningkat sebesar 22% sehingga dapat memberikan keuntungan karena dalam waktu 2 tahun 11 bulan 10 hari, usaha SkirtJab Store sudah dapat balik modal.

Kriteria penilaian investasi usaha SkirtJab Store menunjukkan indikator-indikator yang positif, dengan biaya modal sebesar 10% dapat menghasilkan NPV (Net Present Value) bernilai positif yaitu Rp 1.009.191.307 ($NPV > \text{Investasi}$) yang artinya usaha SkirtJab Store layak untuk dilakukan. Penggunaan metode PI (Profitability Index) menghasilkan nilai positif sebesar 2,0721, artinya nilai $PI > 1$ yaitu 2,0721 maka usaha SkirtJab Store ini layak dilakukan. Pada penggunaan metode IRR diperoleh 38% karena mempunyai nilai yang lebih tinggi dari biaya modal atau bunga sebesar 10% sehingga usaha SkirtJab Store ini layak dilakukan. Pada metode Payback periode pada bisnis ini terjadi pada 2 Tahun 11 Bulan 10 Hari dan BEP per tahun menunjukkan titik balik yang tidak membutuhkan waktu yang lama. Pada kriteria penilaian investasi menunjukkan usaha SkirtJab Store sudah memenuhi persyaratan studi kelayakan investasi dan usaha SkirtJab Store layak untuk dilakukan atau dijalankan.

BAB I

PEMBUKAAN

1.1 Pendahuluan

Pada perkembangan *fashion* busana muslimah di Indonesia, membuat para perempuan di Indonesia sekarang banyak yang berhijrah dengan menggunakan busana muslimah seperti rok dan hijab, yang membuat masyarakat mempunyai suatu peluang dan keinginan untuk membuka usaha busana muslimah. Bisnis yang banyak dilakukan masyarakat Indonesia pada saat ini adalah bisnis di *online shop* dan media sosial karena pada zaman sekarang perkembangan teknologi semakin mudah dan penggunaan media sosial yang sedang berkembang pesat membuat masyarakat mempunyai keinginan membuka usaha di *online shop* dan media sosial. Bisnis *online shop* dan media sosial merupakan bisnis yang memudahkan para penjual dan pembeli. Dengan adanya *online shop* dan media sosial, penjual dapat dengan mudah menjual produknya dengan cara mengupload produknya di *online shop* dan media sosial. Produk yang di upload tersebut dapat dilihat oleh semua masyarakat Indonesia dan dapat memudahkan menarik pembeli. Bisnis di *online shop* dan media sosial mengubah pola perilaku masyarakat, yang awalnya masyarakat dalam membeli suatu produk harus datang ke toko dan sekarang masyarakat dalam membeli produk dapat dilakukan dimana saja dan hanya dengan membuka aplikasi *online shop* dan media sosial masyarakat langsung dapat membeli produk tersebut.

Rencana usaha yang akan didirikan adalah busana muslimah dengan menjual produk rok dan hijab, bisnis tersebut mempunyai brand yaitu “SkirtJab Store”. Usaha SkirtJab Store didirikan karena banyak masyarakat Indonesia terutama para perempuan baik dari kalangan remaja dan orang dewasa sekarang banyak yang menggunakan rok dan hijab untuk menutup auratnya. SkirtJab Store membuka usahanya di *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) karena SkirtJab Store ingin memudahkan masyarakat Indonesia terutama para perempuan dalam membeli rok dan hijab sekarang tidak perlu lagi datang langsung ke toko dan hanya dengan membuka aplikasi *online shop*

(Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) pembeli dapat membelinya dan memiliki rok dan hijab tersebut. SkirtJab Store dalam menjual produk rok dan hijab sesuai dengan ketentuan syariat Islam karena produk yang dijual tersebut merupakan produk yang dapat menutupi aurat seorang perempuan. Harga dari produk SkirtJab Store tidak mahal dan sesuai standar perekonomian di Indonesia sehingga masyarakat terutama para perempuan baik dari kalangan atas sampai dengan kalangan bawah dapat membeli rok dan hijab. Selain itu, kualitas produk rok dan hijab di SkirtJab Store sangat bagus sehingga tidak mengecewakan konsumen karena SkirtJab Store mengutamakan kualitas dan kepuasan konsumen.

Sebelum membuka usaha SkirtJab Store, saya membantu kakak dalam mengurus bisnis pakaian muslimah. Dengan pengalaman yang saya miliki, saya mempunyai ide dan keinginan untuk membuka usaha rok dan hijab ini. Saya membuka usaha SkirtJab Store dengan menjual produk rok dan hijab ini karena saya ingin mempermudah para perempuan untuk mendapatkan rok dan hijab dalam melakukan hijrahnya. Konsep usaha SkirtJab Store yang dijalankan sesuai dengan syariat Islam karena saya menjual produk yang dapat menutup aurat seorang perempuan, harga dari produk yang murah, tidak terdapat unsur riba, dan mengutamakan suatu kejujuran dalam berjualan agar konsumen dapat percaya dan puas dengan produk SkirtJab Store. Selain itu, pelayanan yang saya berikan dapat memberikan kepuasan konsumen dengan cara saya akan menggunakan bahasa yang sopan, ramah, dan Islami dalam membalas pesan konsumen yang ingin membeli produk rok dan hijab sehingga konsumen merasakan nyaman dan puas dalam membeli produknya di SkirtJab Store.

Menurut pertumbuhan bisnis *fashion* muslimah pada tahun 2013 di Indonesia semakin pesat. Beberapa faktor diantaranya, faktor pertama adalah dengan lahirnya sebuah komunitas wanita muslim yang sangat menggemari *fashion* style hijab, dan faktor kedua yang mendorong tumbuhnya usaha di sektor fashion adalah pertumbuhan makro ekonomi Indonesia yang terus membaik sehingga dapat meningkatkan daya beli masyarakat (Handayani, 2016). Dari data pertumbuhan diatas, dapat disimpulkan bahwa dalam membuka usaha SkirtJab Store dengan menjual produk rok dan hijab dapat memberikan peluang yang sangat besar di Indonesia karena banyaknya masyarakat

Indonesia terutama para perempuan yang gemar akan *fashion* busana muslimah yang sedang trend ini dan mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim sehingga dapat mempermudah dalam membuka usaha SkirtJab Store.

SkirtJab Store mendirikan usahanya di *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) karena banyaknya masyarakat terutama para perempuan yang sibuk dengan pekerjaannya dan sulit untuk pergi keluar untuk membeli busana muslimah sehingga SkirtJab Store membuka usaha di *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp). Selain itu, salah satu pendukung SkirtJab Store membuka usahanya di *online shop* dan media sosial karena adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat di Indonesia sehingga dapat mempermudah para perempuan di Indonesia dalam membeli rok dan hijab hanya dengan membuka aplikasi *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) konsumen dapat langsung memesan dan membeli produk rok dan hijab di SkirtJab Store. Selain di *online shop* dan media sosial, SkirtJab Store juga membuka usahanya di wilayah DKI Jakarta yaitu di daerah Jakarta Selatan yang merupakan tempat produksi dari produk rok dan hijab SkirtJab Store. Bagi konsumen yang bertempat tinggal di daerah Jakarta Selatan dan ingin melihat dan membeli produk rok dan hijab dapat datang langsung.

Usaha busana muslimah di Indonesia melalui *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) dapat dikatakan cukup banyak dan pesat sehingga dalam menjalankan usahanya, SkirtJab Store harus mengutamakan kualitas produk rok dan hijab yang bagus agar konsumen tidak merasa kecewa, memberikan harga yang murah, dan memberikan respon yang cepat dan ramah kepada kosumen sehingga dapat bersaing dengan usaha busana muslimah yang lainnya dan dapat menarik minat kosumen untuk membeli produk rok dan hijab di SkirtJab Store.

1.2 Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis Syariah

Tujuan utama membuat laporan studi kelayakan bisnis SkirtJab Store adalah dengan membuat keputusan dengan cara menerima atau menolak usaha bisnis yang akan didirikan. Namun demikian, tujuan secara khusus adalah :

a

Ikhtiar untuk Kesuksesan Usaha

Studi kelayakan bisnis mempunyai tujuan utama sebagai bukti ikhtiar kepada Allah Ta'ala supaya usaha yang saya buat nanti mendapatkan kesuksesan dan Ridha dari Allah Ta'ala.

b

Meminimalisir Risiko

Laporan Studi Kelayakan Bisnis hanya dapat menganalisis atau memperkirakan risiko yang dapat dikendalikan.

c

Memudahkan Perencanaan

Beberapa hal yang memudahkan dalam perencanaan yaitu penentuan jumlah dana yang dibutuhkan, lokasi akan dibangun, siapa yang akan melaksanakan, cara menjalankan, besar keuntungan yang diperoleh serta mudah mengawasi jika terjadi penyimpangan.

d

Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Pelaksana yang menjalankan memiliki pedoman standar yang harus diikuti.

Memudahkan Pengendalian dan Pengawasan

e

Pengendalian ini dapat mendekati pada kesuksesan, karena pekerjaan yang akan dilakukan dapat diawasi sesuai dengan rencana Studi Kelayakan Bisnis Syariah yang telah ditetapkan. Pengawasan ini sangat penting supaya usaha yang akan dilakukan dapat berjalan sesuai dengan *job description* dan Standar Operasi Pekerjaan (SOP) yang telah ditetapkan.

1.3 Kunci Kesuksesan Bentuk Usaha SkirtJab Store

a. Harga

Dalam menjual produk rok dan hijab, SkirtJab Store menjual produk tersebut dengan harga murah yang sesuai dengan pasaran dan dengan melihat perkembangan perekonomian di Indonesia supaya konsumen baik dari kalangan atas maupun kalangan bawah dapat membeli dan memiliki produk rok dan hijab.

b. Produk sesuai syariat Islam dan kualitas yang bagus

Produk rok dan hijab yang akan dijual ke konsumen adalah produk yang sesuai dengan syariat Islam karena rok dan hijab tersebut dapat menutupi aurat perempuan. Selain itu, produk rok dan hijab tersebut mempunyai kualitas yang bagus seperti bahan tidak mudah lecek dan tebal sehingga dapat membuat konsumen merasa nyaman ketika menggunakan produk SkirtJab Store. Dengan kualitas produk yang bagus, dapat membuat konsumen puas dalam membeli produk rok dan hijab di SkirtJab Store sehingga dengan kepuasan konsumen dapat membuat konsumen tidak mencari tempat lain dalam membeli produk rok dan hijab.

c. Pelayanan yang baik

SkirtJab Store dalam menjual produk rok dan hijab ke konsumen selain memberikan kualitas yang bagus, SkirtJab Store memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen dengan cara merespon pesan konsumen dengan cepat, ramah, dan menggunakan bahasa yang sopan supaya konsumen merasa puas dengan pelayanan dari SkirtJab Store dan dapat membuat konsumen ingin membeli kembali produk rok dan hijab di SkirtJab Store.

d. Tempat yang strategis

SkirtJab Store dalam membuka usahanya memilih wilayah DKI Jakarta sebagai tempat produksi rok dan hijab dan dalam menjual produk rok dan hijab, dan SkirtJab Store memilih *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) sebagai tempat pemasaran produknya supaya dapat memudahkan konsumen dalam membeli rok dan hijab kapan saja dan dimana saja, hanya dengan membuka aplikasi *online shop* dan media sosial konsumen dapat membeli rok dan hijab.

BAB II

ANALISIS MAKRO EKONOMI

2.1

Analisis Ekonomi

Tabel Laju Pertumbuhan Indonesia Tahun 2015 - 2019

Tahun	Pertumbuhan Ekonomi (%)
2015	4,79
2016	5,03
2017	5,07
2018	5,17
2019	5,02

Sumber : Badan Pusat Statistik Indonesia

Pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2015 sebesar 4,79% merupakan pertumbuhan yang paling rendah karena disebabkan oleh anjloknya konsumsi rumah tangga di Indonesia. Pada tahun 2016, pertumbuhan ekonomi Indonesia meningkat menjadi 5,03%. Pada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi Indonesia meningkat menjadi 5,17% dari 5,07% pada tahun 2017. Pada tahun 2016 sampai dengan 2018, meningkatnya laju pertumbuhan ekonomi disebabkan karena PDB per kapita di Indonesia mengalami peningkatan. Pada tahun 2019, pertumbuhan ekonomi Indonesia mengalami penurunan sebesar 0,15% sehingga pertumbuhan ekonomi menjadi 5,02% yang sebelumnya pada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi sebesar 5,17%.

Tabel Laju Pertumbuhan Ekonomi DKI Jakarta Tahun 2015 – 2019

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

Sumber : Badan Pusat Statistik DKI Jakarta

Pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta pada tahun 2015 dan 2016 mengalami kestabilan pada pertumbuhan ekonomi dengan total pertumbuhan 5,88%. Pada tahun 2017, pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta mengalami peningkatan sebesar 0,34% dari total pertumbuhan ekonomi 5,88% menjadi 6,22%. Pada tahun 2018, pertumbuhan ekonomi mengalami penurunan sebesar 0,05% sehingga total pertumbuhan ekonomi menjadi 6,17%. Pada tahun 2019, pertumbuhan ekonomi mengalami peningkatan sebesar 0,06% dengan total pertumbuhan ekonomi sebesar 6,23%.

Berdasarkan tabel laju pertumbuhan ekonomi di DKI Jakarta dan Indonesia pada tahun 2015-2019 menunjukkan setiap tahun DKI Jakarta dan Indonesia mengalami peningkatan pertumbuhan ekonomi sehingga memiliki potensi untuk membuka usaha SkirtJab Store di DKI Jakarta maupun seluruh Indonesia dengan datang langsung ke tempat produksinya bagi konsumen yang bertempat ditinggal di wilayah DKI Jakarta dan bagi konsumen yang bertempat tinggal diluar wilayah DKI Jakarta bisa melalui *online shop* dan media sosial.

**Tabel Jumlah Penduduk dan Tingkat Pertumbuhan
Laki-Laki dan Perempuan di Indonesia Tahun 2015 – 2019
(X 1000)**

Tahun	Jumlah Penduduk	Pertumbuhan (%)
2015	255.461,7	-
2016	258.705,0	1,27
2017	261.890,9	1,23
2018	265.015,3	1,19
2019	268.074,6	1,15

Sumber : Badan Perencanaan Pembangunan dan Badan Pusat Statistik

Pada tabel diatas menunjukkan nilai atau pertumbuhan penduduk di Indonesia laki-laki maupun perempuan setiap tahun mengalami kenaikan. Pada tahun 2015 jumlah penduduk Indonesia 255.461.700 jiwa mengalami kenaikan sebesar 1,27% pada tahun 2016 total jumlah penduduk menjadi 258.705.000 jiwa. Pada tahun 2017, nilai atau pertumbuhan penduduk di Indonesia mengalami kenaikan 1,23% dengan total jumlah penduduk menjadi 261.890.900 jiwa kemudian pada tahun 2018 mengalami kenaikan 1,19% dengan total jumlah penduduk menjadi 265.015.300 jiwa dan pada tahun 2019 nilai atau pertumbuhan penduduk mengalami kenaikan sebesar 1,15% dengan total jumlah penduduk menjadi 268.074.600 jiwa.

**Tabel Jumlah Penduduk dan Tingkat Pertumbuhan
Perempuan di Indonesia Tahun 2015 – 2019
(X 1000)**

Tahun	Jumlah Penduduk	Pertumbuhan (%)
2015	127.095,0	-
2016	128.716,3	1,28
2017	130.311,7	1,24
2018	131.879,2	1,20
2019	133.416,9	1,15

Sumber : Badan Perencanaan Pembangunan dan Badan Pusat Statistik

Pada tabel diatas menunjukkan nilai atau pertumbuhan penduduk di Indonesia perempuan setiap tahun mengalami kenaikan. Pada tahun 2015, jumlah penduduk 127.095.000 jiwa mengalami kenaikan pada tahun 2016 sebesar 1,28% dengan total jumlah penduduk menjadi 128.716.300 jiwa. Pada tahun 2017, nilai atau pertumbuhan penduduk mengalami kenaikan sebesar 1,24% dengan total jumlah penduduk menjadi 130.311.700 jiwa kemudian pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 1,20% dengan total jumlah penduduk menjadi 131.879.200 jiwa dan pada tahun 2019 nilai atau pertumbuhan penduduk mengalami kenaikan sebesar 1,15% dengan total jumlah penduduk menjadi 133.416.900 jiwa.

**Tabel Jumlah Penduduk dan Tingkat Pertumbuhan
Laki-Laki dan Perempuan di DKI Jakarta Tahun 2015 – 2019
(X 1000)**

Tahun	Jumlah Penduduk	Pertumbuhan (%)
2015	10.177,9	-
2016	10.277,6	0,98
2017	10.374,2	0,94
2018	10.467,6	0,90
2019	10.557,8	0,86

Sumber : Badan Perencanaan Pembangunan dan Badan Pusat Statistik

Pada tabel diatas menunjukkan nilai atau pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta laki-laki dan perempuan setiap tahun mengalami kenaikan. Pada tahun 2015, jumlah penduduk 10.177.900 jiwa mengalami kenaikan pada tahun 2016 sebesar 0,98% dengan total jumlah penduduk menjadi 10.277.600 jiwa. Pada tahun 2017, nilai atau pertumbuhan penduduk mengalami kenaikan sebesar 0,94% dengan total jumlah penduduk menjadi 10.374.200 jiwa kemudian pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 0,90% dengan total jumlah penduduk menjadi 10.467.600 jiwa dan pada tahun 2019 nilai atau pertumbuhan penduduk mengalami kenaikan sebesar 0,86% dengan total jumlah penduduk menjadi 10.557.800 jiwa.

**Tabel Jumlah Penduduk dan Tingkat Pertumbuhan
Perempuan di DKI Jakarta Tahun 2015 – 2019
(X 1000)**

Tahun	Jumlah Penduduk	Pertumbuhan (%)
2015	5.062,6	-
2016	5.117,9	1,09
2017	5.171,4	1,04
2018	5.222,9	1
2019	5.272,5	0,95

Sumber : Badan Perencanaan Pembangunan dan Badan Pusat Statistik

Pada tabel diatas menunjukkan nilai atau pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta perempuan setiap tahun mengalami kenaikan. Pada tahun 2015, jumlah penduduk 5.062.600 jiwa mengalami kenaikan pada tahun 2016 sebesar 1,09% dengan total jumlah penduduk menjadi 5.117.900 jiwa. Pada tahun 2017, nilai atau pertumbuhan penduduk mengalami kenaikan sebesar 1,04% dengan total jumlah penduduk menjadi 5.171.400 jiwa kemudian pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 1% dengan total jumlah penduduk menjadi 5.222.900 jiwa dan pada tahun 2019 nilai atau pertumbuhan penduduk mengalami kenaikan sebesar 0,95% dengan total jumlah penduduk menjadi 5.272.500 jiwa.

Berdasarkan dari tabel jumlah penduduk dan pertumbuhan penduduk baik di Indonesia maupun di DKI Jakarta menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan jumlah penduduk terutama yang perempuan mengalami kenaikan yang dapat menjadi suatu prospek yang baik bagi SkirtJab Store dalam membuka usahanya rok dan hijab karena adanya konsumen sebagai target market yang cukup besar.

2.3

Analisis Sosial Budaya

Dengan adanya perkembangan zaman membuat pola perilaku masyarakat terutama para perempuan berubah, yang awalnya dalam membeli produk busana muslimah yaitu rok dan hijab dengan datang langsung ke toko, sekarang dalam membeli

rok dan hijab lebih praktis dan cepat dengan melalui *online shop* dan media sosial untuk memenuhi kebutuhannya dan dengan *online shop* dan media sosial harga produk lebih murah sehingga membuat para perempuan lebih memilih berbelanja di *online shop* dan media sosial. Selain itu, perkembangan *fashion* busana muslimah di Indonesia yang sedang trend dikalangan para perempuan membuat para perempuan yang sebelumnya belum menggunakan rok dan hijab, sekarang menggunakan rok dan hijab. Rok dan hijab merupakan busana muslimah yang dapat menutup aurat kita dari seorang laki-laki. Selain itu, rok dan hijab merupakan busana budaya muslim yang harus dipakai oleh perempuan muslimah

SkirtJab Store merupakan brand yang menjual produk trend *fashion* busana muslimah rok dan hijab yang sesuai dengan syariat Islam yang menjual produknya melalui *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) dengan harga murah, kualitas yang bagus sehingga membuat konsumen dalam membeli produk rok dan hijab hanya SkirtJab Store dan membuat SkirtJab Store menjadi tempat yang paling tepat bagi konsumen dalam berbelanja rok dan hijab untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dalam menggunakan busana muslimah.

2.4

Analisis Hukum dan Politik

Pemilik usaha SkirtJab Store adalah seorang perempuan muslimah yang sudah berpengalaman pada usaha busana muslimah dan mempunyai pengetahuan dalam membuka usaha busana muslimah sehingga nanti dapat dipraktikan pada usaha SkirtJab Store.

Perizinan yang harus dipenuhi untuk membuka tempat produksi rok dan hijab SkirtJab Store adalah :

- a. Surat Izin Tempat Usaha Perorangan (SITU)
- b. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
- c. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

- d. Surat Keterangan Domisili
- e. Izin gangguan

Perizinan yang harus dipenuhi untuk membuka usaha rok dan hijab SkirtJab Store di *online shop* (Shopee) dengan cara siapkan berkas-berkas seperti cantumkan nama toko yang akan dibuka, KTP, alamat rumah, nomor telepon dan nomor rekening. Setelah semua berkas sudah dipenuhi dan sudah mendapatkan sehingga SkirtJab Store dapat dibuka dan beroperasi.

2.5

Analisis Teknologi

Usaha SkirtJab Store adalah usaha yang menggunakan teknologi dalam menjual produk rok dan hijab yang melalui suatu aplikasi *online shop* (Shopee) dan media sosial, yang aplikasi tersebut tersedia di *handphone* konsumen. Jadi konsumen dalam membeli rok dan hijab SkirtJab Store hanya dengan membuka aplikasi *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) di *handphone*, konsumen bisa langsung membeli produk rok dan hijab SkirtJab Store.

BAB III

ANALISIS STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITY, THREAT

(SWOT)

3.1 Strength

- a. SkirtJab Store menjual produk rok dan hijab dengan bahan yang tebal, tidak mudah lecek, dan nyaman saat dipakai oleh konsumen.
- b. Dalam menjual produk rok dan hijab, SkirtJab Store mendesain dan memproduksi sendiri sehingga produk rok dan hijab yang dijual mempunyai kualitas yang bagus seperti jahitan pada rok dan hijab yang rapih.
- c. Warna produk rok dan hijab yang dijual bervariasi dan harga dari produk rok dan hijab yang murah sehingga dapat menarik minat konsumen untuk membelinya.
- d. SkirtJab Store dalam menjual produknya melalui *online shop* dan media sosial sehingga dapat dijangkau oleh konsumen dan memudahkan konsumen dalam membeli produk rok dan hijab.

3.2 Weaknesses

- a. Dalam menjual produk rok dan hijab, SkirtJab Store masih kurang dalam melakukan promosi kepada konsumen.
- b. Kurangnya kreatifitas dalam mendesain dan tenaga pekerja yang masih sedikit dalam memproduksi produk rok dan hijab.

3.3 Opportunity

- a. Penduduk Indonesia yang memiliki penduduk mayoritas muslim dan lebih banyak penduduk perempuan dari pada laki-laki sehingga menjadi peluang dalam membuka usaha SkirtJab Store dengan menjual produk rok dan hijab.
- b. Trend dalam menggunakan busana muslimah pada zaman sekarang yang semakin meningkat sehingga banyaknya konsumen yang mencari busana muslimah seperti rok dan hijab.
- c. Perkembangan teknologi yang semakin meningkat dan pesat sehingga dalam menjual produknya, SkirtJab Store menjual produk rok dan hijab melalui *online shop* dan media sosial untuk memudahkan konsumen dalam membeli produk busana muslimah terutama produk rok dan hijab di SkirtJab Store.

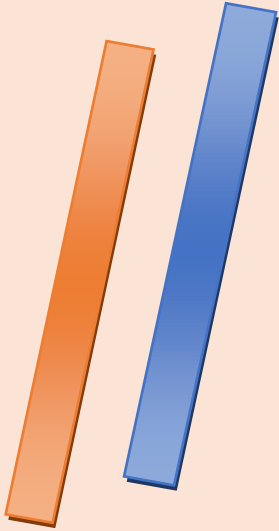
3.4 Threat

- a. Banyaknya pengusaha yang membuka usaha busana muslimah di *online shop* dan media sosial sehingga menjadi pesaing dalam membuka usaha busana muslimah.
- b. Dalam menjual produk busana muslimah seperti rok dan hijab, banyaknya para pesaing dalam menjual produk busana muslimah memberikan diskon yang besar-besaran kepada konsumen yang dapat menarik minat konsumen sehingga menjadi tantangan bagi SkirtJab Store dalam menjual produk rok dan hijab.
- c. Perekonomian Indonesia yang kurang stabil sehingga dalam membeli bahan untuk pembuatan rok dan hijab terjadi adanya perubahan harga yang menjadi tantangan bagi SkirtJab Store harus dapat mengatur keuangan dengan baik supaya dapat terus memproduksi rok dan hijab dengan kualitas yang bagus.

BAB IV

SUMBER DAYA MANUSIA

4.1 Kemampuan Pemilik



Sebelum saya membuka usaha SkirtJab Store, saya membantu kakak saya dalam mengurus usahanya yaitu usaha pakaian muslimah. Saya membantu kakak saya menjalankan usahanya dengan cara menjual dan mempromosikan produknya tersebut. Ketika saya sudah mempunyai modal, pengalaman, dan saya merasa sudah mampu dalam membuka usaha, akhirnya saya membuka usaha SkirtJab Store dengan menjual produk rok dan hijab. Dengan pengalaman yang saya miliki, semoga saya bisa menjalankan usaha SkirtJab Store dengan lancar.

4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji

Dalam membuka usaha SkirtJab Store, saya membutuhkan 2 (dua) karyawan yaitu :

- I. Karyawan bagian menerima dan mengirim pesanan.
- II. Karyawan bagian packing.

Rincian gaji per bulan setiap karyawan sebagai berikut :

1 Karyawan bagian menerima dan mengirim pesanan = 1 x Rp 600.000 = Rp 600.000

1 Karyawan bagian packing = 1 x Rp 600.000 = Rp 600.000

Uang makan sehari @ Rp 10.000 / karyawan = 20 x Rp 10.000 = Rp 200.000

(Dalam sebulan karyawan kerja selama 20 hari)

Gaji Pokok Karyawan selama sebulan :

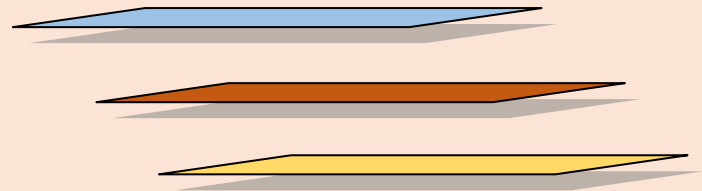
1 Karyawan bagian menerima dan mengirim pesanan = Rp 600.000 + Rp 200.000
= Rp 800.000

1 Karyawan bagian packing = Rp 600.000 + Rp 200.000 = Rp 800.000

4.3 Job Specification

Karyawan Bagian Menerima dan Mengirim Pesanan :

- ✓ Displin
- ✓ Jujur
- ✓ Tekun
- ✓ Teliti
- ✓ Bertanggung Jawab dengan tugasnya
- ✓ Memahami cara menggunakan aplikasi



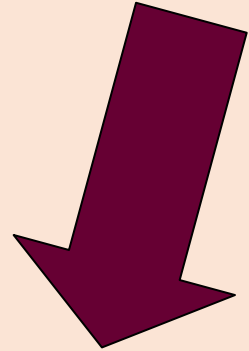
Karyawan Bagian Packing :

- ✓ Disiplin
- ✓ Jujur
- ✓ Tekun
- ✓ Teliti
- ✓ Gesit dalam bekerja
- ✓ Rapi dalam pekerjaan

4.4 Job Description

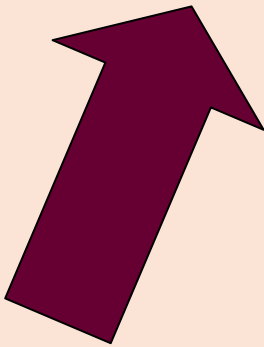
Karyawan Bagian Menerima dan Mengirim Pesanan :

1. Memantau aplikasi *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) dengan memeriksa ketersediaan produk baik di aplikasi dan di tempat produksi, serta harus selalu mengupdate jumlah barang yang tersedia di aplikasi.
2. Mencatat jumlah pesanan konsumen baik dari aplikasi *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp).
3. Mengirim pesanan konsumen ke tempat pengiriman barang yaitu JNE, J&T, dan Si Cepat.



Karyawan Bagian Packing :

1. Merapikan atau menyusun produk pesanan konsumen di tempat produksi supaya barang tersebut tidak berantakan.
2. Mengepak atau membungkus pesanan konsumen dengan rapi supaya jika terjadi hujan, barang tersebut aman dan tidak rusak.



BAB V

PRODUKSI / OPERASIONAL

5.1 Lokasi Usaha

Lokasi membuka usaha SkirtJab Store yaitu di wilayah DKI Jakarta daerah Jakarta Selatan sebagai tempat produksi rok dan hijab dan dalam melakukan pemasarannya SkirtJab Store melalui *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) karena adanya perkembangan teknologi dan masyarakat Indonesia terutama para perempuan sekarang lebih sering menggunakan *handphone* dalam aktivitas sehari-hari sehingga akan lebih mudah untuk mendapatkan produk rok dan hijab melalui suatu aplikasi *online shop* dan aplikasi media sosial dengan cara mengklik barang yang mau dibeli, klik pesanan, transfer pembayaran dan tunggu sehari sampai dengan beberapa hari kemudian barang tersebut akan sampai pada konsumen. Dengan menggunakan aplikasi tersebut konsumen tidak perlu datang langsung ke toko untuk membeli produk rok dan hijab.

5.2 Proses Produksi

- a. Proses produksi rok, SkirtJab Store mendesain rok sendiri dan dalam hal penjahitan bahan rok, SkirtJab Store bekerja sama dengan salah satu tempat konveksi produksi rok. Bahan yang digunakan dalam membuat rok terbuat dari bahan hyget. Sebelum melakukan kerja sama dalam melakukan proses penjahitan, SkirtJab Store sudah melakukan survei ke tempat konveksi produksi rok dengan melihat cara kerja dalam proses penjahitan dari rok tersebut sehingga dengan cara kerja dari konveksi yang bagus dan menghasilkan produk rok dengan kualitas yang baik, SkirtJab Store melakukan kerja sama tersebut untuk dapat memproduksi produk rok sesuai dengan permintaan kebutuhan pelanggan.

- b. Proses produksi hijab, SkirtJab Store dalam memproduksi hijab dengan cara membuat sendiri hijab yang diawali dengan membeli bahan wolfis meteran di tempat produksi bahan, kemudian bahan wolfis dipotong sesuai dengan ukuran 130 x 130 cm. Setelah dipotong, bahan tersebut dijahit dibagian tepinya, diberi merek SkirtJab Store dibagian ujung hijab, dan jadilah hijab SkirtJab Store. Dalam pembuatan produk hijab, SkirtJab Store membuat hijab sesuai dengan permintaan kebutuhan konsumen di Indonesia.

5.3 Kualitas Produk Barang atau Jasa

- a. Dalam membuat rok, SkirtJab Store memilih bahan yang mempunyai kualitas yang bagus seperti bahan hyget. Bahan hyget yaitu bahannya tebal sehingga tidak menerawang, bahannya tidak mudah lecek dan nyaman saat dipakai oleh konsumen. Dengan menggunakan bahan hyget, dapat menghasilkan produk rok dengan kualitas yang baik dan tidak membuat konsumen merasa kecewa serta menyesal membeli produk rok di SkirtJab Store.
- b. Dalam membuat hijab, SkirtJab Store memilih bahan wolfis karena kualitas bahan wolfis yaitu bahannya tebal sehingga jika konsumen ingin memakai hijab syar'i (memperpanjang hijabnya) maka hijab tersebut tidak tipis dan tidak menerawang, bahannya tidak licin, tidak mudah lecek, dan mudah dibentuk saat dipakai.

5.4 Penggunaan Teknologi

Dalam membuka usaha SkirtJab Store menggunakan teknologi karena perkembangan teknologi yang semakin pesat dan banyaknya masyarakat Indonesia terutama para perempuan lebih sering menggunakan *handphone* daripada pergi ke toko untuk membeli suatu produk. Dengan menggunakan *handphone*, konsumen akan lebih mudah mendapatkan produk rok dan hijab hanya dengan melalui sebuah aplikasi *online shop* (Shopee) dan aplikasi media sosial (Instagram dan WhatsApp), konsumen dapat membeli dan memiliki produk rok dan hijab dengan mudah dan cepat. Dengan menggunakan aplikasi, konsumen yang ingin membeli produk rok dan hijab hanya dengan mengklik barang yang mau dibeli, klik pesanan, transfer pembayaran, tunggu sehari sampai dengan beberapa hari kemudian barang tersebut akan sampai pada konsumen dan barang tersebut menjadi milik konsumen.

BAB VI

PEMASARAN

6.1 Segmentasi Pasar

Geografis



SkirtJab Store menjual rok dan hijab hanya di Indonesia. SkirtJab Store menjual produk tersebut melalui *online shop* (Shopee), media sosial (Instagram dan WhatsApp) sehingga bisa dijangkau lebih mudah oleh konsumen yang ada di Indonesia. Selain di *online shop* dan media sosial, SkirtJab Store juga menjual produk rok dan hijab secara langsung jika ada konsumen yang ingin melihat langsung dan membelinya, bisa datang langsung ke tempat produksinya di wilayah DKI Jakarta daerah Jakarta Selatan.

Demografis



SkirtJab Store target konsumennya hanya untuk para perempuan dari kalangan remaja berumur 17-25 tahun, orang dewasa berumur 26-34 tahun, dan Ibu-Ibu berumur 35-50 tahun baik dari kelas sosial atas sampai dengan kelas sosial bawah.

Segmentasi Pasar

Psikografis



SkirtJab Store ditujukan untuk kalangan kelas sosial atas sampai dengan kalangan kelas sosial bawah. SkirtJab Store diperuntukkan bagi orang-orang sibuk dan tidak sempat untuk belanja rok dan hijab ke toko langsung sehingga dengan adanya SkirtJab Store di *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) dapat mempermudah orang-orang terutama para perempuan untuk belanja rok dan hijab.

Perilaku



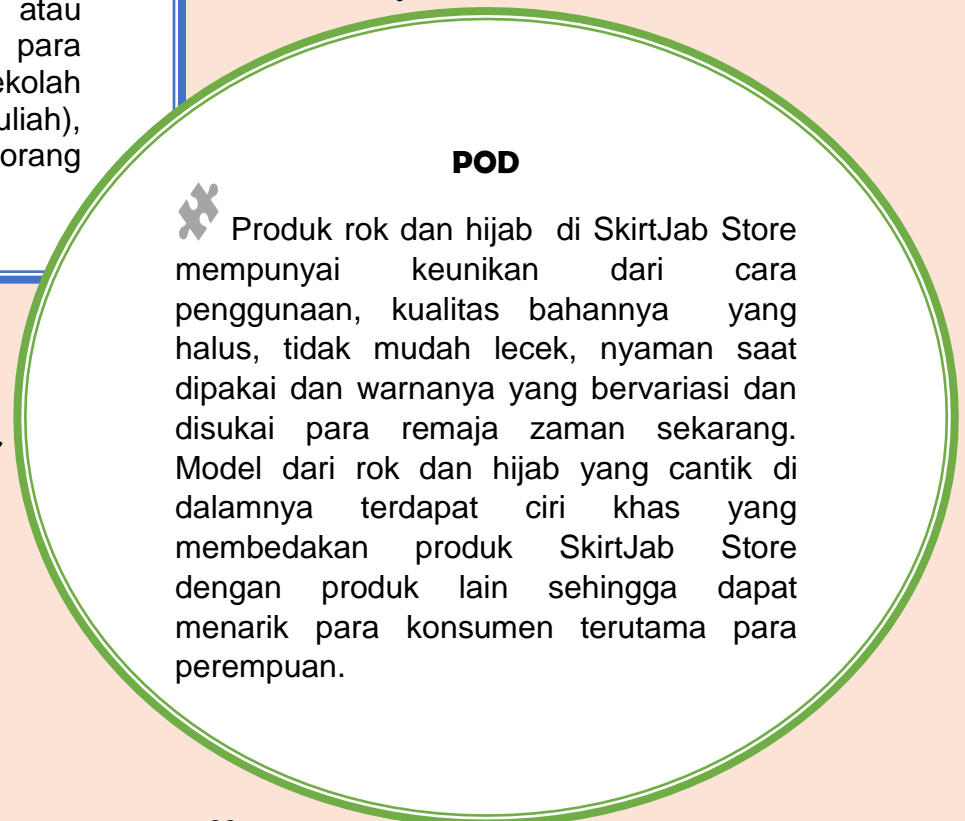
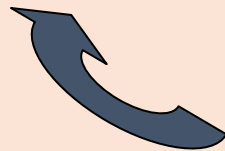
Konsumen terutama bagi para perempuan yang membeli rok dan hijab di SkirtJab Store karena mereka sudah terbiasa menggunakan rok dan hijab di kehidupan sehari-hari sehingga sudah menjadi sikap perilaku baik di kehidupannya dan budaya muslim.

6.2 Targeting



Target konsumen di SkirtJab Store yaitu untuk para perempuan dari kalangan remaja berumur 17-25 tahun, orang dewasa berumur 26-34 tahun, dan Ibu-Ibu berumur 35-50 tahun baik yang sudah menggunakan rok dan hijab maupun yang belum menggunakan rok dan hijab dapat memudahkan konsumen tersebut untuk mendapatkan rok dan hijab dengan tidak datang ke tokonya langsung untuk membeli rok dan hijab dengan cara melalui *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp).

6.3 Positioning



6.4 Potensi Pasar

Potensi pasar SkirtJab Store adalah seluruh penduduk Indonesia karena SkirtJab Store menjual produknya melalui online shop (Shopee), media sosial (Instagram dan WhatsApp) dan wilayah DKI Jakarta di daerah Jakarta Selatan.

Data statistik yang saya peroleh pada tahun 2019, penduduk Indonesia berjumlah 268.074.600 jiwa dan penduduk Indonesia yang perempuan berjumlah 133.416.900 jiwa.

Data statistik wilayah DKI Jakarta yang saya peroleh pada tahun 2019, penduduk DKI Jakarta berjumlah 10.557.800 jiwa dan penduduk DKI Jakarta yang perempuan berjumlah 5.272.500 jiwa.

Diketahui :

.....

n : penduduk Indonesia yang perempuan berjumlah 133.416.900 jiwa

penduduk DKI Jakarta yang perempuan berjumlah 5.272.500 jiwa

.....

q : pembeli rok dan hijab di SkirtJab Store

Jumlah pembeli rok plisket per tahun : 3000 orang

Jumlah pembeli rok wolfis per tahun : 3000 orang

Jumlah pembeli hijab per tahun : 3000 orang

.....

p : harga produk rok dan hijab

Harga rok plisket : Rp 75.000

Harga rok wolfis : Rp 60.000

Harga hijab : Rp 40.000

**Total permintaan pasar (Q) di Indonesia dalam setahun
 (khusus penduduk perempuan) :**

Rok Plisket

$$\begin{aligned}
 Q &= n \times q \times p \\
 &= 133.416.900 \times 3000 \times 10\% \\
 &= 40.025.070.000 \times \text{Rp } 75.000 \\
 &= 3.001.880.250.000.000
 \end{aligned}$$

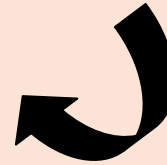


Rok Wolfis

$$\begin{aligned}
 Q &= n \times q \times p \\
 &= 133.416.900 \times 3000 \times 10\% \\
 &= 40.025.070.000 \times \text{Rp } 60.000 \\
 &= 2.401.504.200.000.000
 \end{aligned}$$

Hijab

$$\begin{aligned}
 Q &= n \times q \times p \\
 &= 133.416.900 \times 3000 \times 10\% \\
 &= 40.025.070.000 \times \text{Rp } 40.000 \\
 &= 1.601.002.800.000.000
 \end{aligned}$$



**Total permintaan pasar (Q) di DKI Jakarta dalam setahun
 (khusus penduduk perempuan) :**

Rok Plisket

$$\begin{aligned}
 Q &= n \times q \times p \\
 &= 5.272.500 \times 3000 \times 5\% \\
 &= 790.875.000 \times \text{Rp } 75.000 \\
 &= 59.315.625.000.000
 \end{aligned}$$

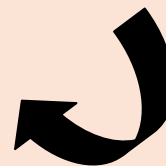


Rok Wolfis

$$\begin{aligned}
 Q &= n \times q \times p \\
 &= 5.272.500 \times 3000 \times 5\% \\
 &= 790.875.000 \times \text{Rp } 60.000 \\
 &= 47.452.500.000.000
 \end{aligned}$$

Hijab

$$\begin{aligned}
 Q &= n \times q \times p \\
 &= 5.272.500 \times 3000 \times 5\% \\
 &= 790.875.000 \times \text{Rp } 40.000 \\
 &= 31.635.000.000.000
 \end{aligned}$$

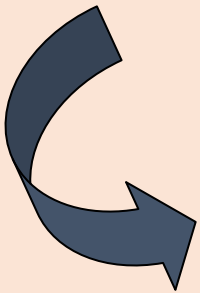


6.5 Proyeksi Penjualan

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025	KETERANGAN
PENERIMAAN						
JUMLAH PENJUALAN		Meningkat 15%	Meningkat 17%	Meningkat 19%	Meningkat 22%	*Hasilnya perhitungan dibulatkan
Rok Plisket	3000	3450	4037	4803	5860	
Rok Wolfis	3000	3450	4037	4803	5860	
Hijab	3000	3450	4037	4803	5860	
TOTAL PENJUALAN	9000	10350	12110	14410	17581	

HARGA JUAL						
Rok Plisket	Rp 75.000	Rp 85.000	Rp 95.000	Rp 105.000	Rp 115.000	
Rok Wolfis	Rp 60.000	Rp 70.000	Rp 80.000	Rp 90.000	Rp 100.000	
Hijab	Rp 40.000	Rp 50.000	Rp 60.000	Rp 70.000	Rp 80.000	

JUMLAH PENERIMAAN						
Rok Plisket	Rp225.000.000	Rp293.250.000	Rp383.467.500	Rp504.360.675	Rp673.921.931	
Rok Wolfis	Rp180.000.000	Rp241.500.000	Rp322.920.000	Rp432.309.150	Rp586.019.070	
Hijab	Rp120.000.000	Rp172.500.000	Rp242.190.000	Rp336.240.450	Rp468.815.256	
TOTAL PENERIMAAN	Rp525.000.000	Rp707.250.000	Rp948.577.500	Rp1.272.910.275	Rp1.728.756.257	



Pada tabel proyeksi penjualan diatas, pada tahun 2021 – 2025 proyeksi penjualan SkirtJob Store mengalami kenaikan setiap tahunnya. Pada tahun 2021, ditargetkan penjualan sebesar 3.000 unit produk dengan total penerimaan sebesar Rp 525.000.000. Pada tahun 2022, proyeksi penjualan unit nya meningkat 15% dengan total unit produk sebesar 3.450 dan total penerimaan menjadi sebesar Rp 707.205.000. pada tahun 2023, proyeksi penjualan unit meningkat 17% dengan total unit produk sebesar 4.037 dan total penerimaan menjadi sebesar 948.577.500. pada tahun 2024, proyeksi penjualan unit meningkat 19% dengan total unit produk sebesar 4.803 dan total penerimaan menjadi sebesar Rp 1.272.910.275. Pada tahun 2025, proyeksi penjualan meningkat 22% dengan total unit produk sebesar 5.860 dan total penerimaan menjadi sebesar Rp 1.728.756.257.

6.6 Bauran Pemasaran

01 Pedoman pada Syariah Islam

SkirtJab Store akan menjalankan usahanya sesuai dengan syariah Islam seperti permodalan tidak berasal dari pinjaman karena dapat menimbulkan riba, produk yang dijual sesuai ketentuan syariat Islam (syar'i), jujur dalam berjualan dan tidak mengambil keuntungan yang tinggi, memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen dengan cara merespon pesan konsumen dengan cepat, ramah, dan menggunakan bahasa yang sopan, melakukan ibadah sholat tepat waktu, membayar zakat dan sedekah.

02 Produk Barang / Jasa

SkirtJab Store menjual rok dan hijab yang merupakan kebutuhan pakaian untuk para perempuan muslimah. Produk rok dan hijab yang dijual sesuai dengan ketentuan syariat Islam.

03 Nilai

1. Manfaat Produk Barang / Jasa untuk Masyarakat

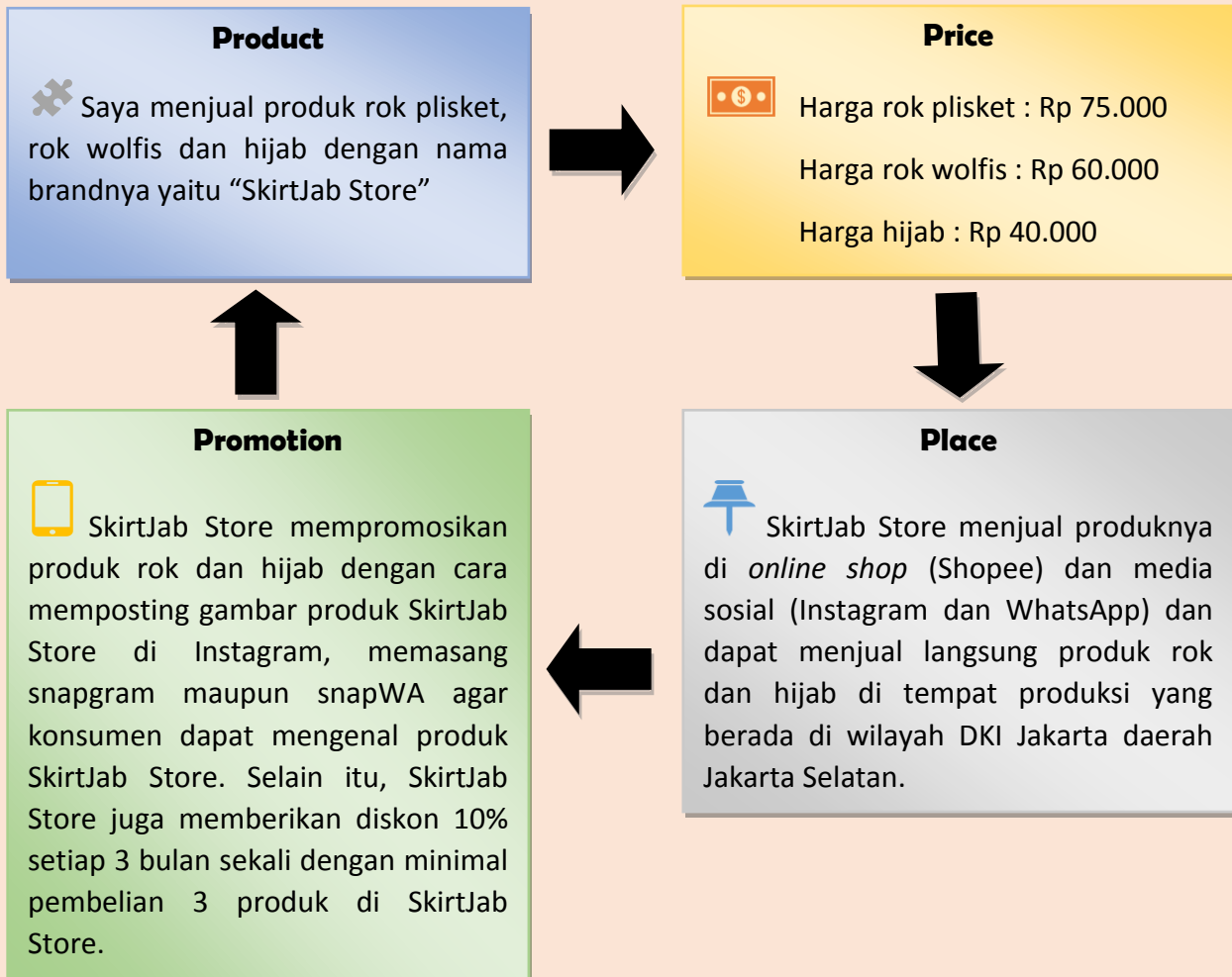
Keuntungannya bagi masyarakat, menyediakan kebutuhan pakaian muslimah terutama buat para perempuan dengan praktis dan mudah dengan menjual produknya melalui *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp). Selain itu, produk yang dijual sesuai ketentuan syariat Islam dan mempunyai kualitas yang bagus seperti bahan dari produk tersebut tebal dan tidak mudah lecek saat dipakai sehingga konsumen yang membeli produk rok dan hijab di SkirtJab tidak perlu khawatir.



2. Harga Jual

Harga produk yang dijual relatif murah dan sama dengan harga produk di pasaran. Selain itu, disediakan harga promo atau memberikan diskon untuk menarik minat konsumen belanja.

Dalam memasarkan produk rok dan hijab, SkirtJab Store memerlukan pendekatan yang mudah dan fleksibel yang disebut sebagai bauran pemasaran (*Marketing Mix*). *Marketing Mix* dari usaha SkirtJab Store sebagai berikut :



BAB VII

KEUANGAN

7.1 Investasi Awal

No.	Nama Aset	Harga Satuan (Rp)	Unit Barang	Total Harga (Rp)
1.	Rak Barang Besi	Rp 625.000	2	Rp 1.250.000
2.	Stand Hanger	Rp 105.000	2	Rp 210.000
3.	Hanger Hijab	Rp 28.000	3	Rp 84.000
4.	Hanger Rok	Rp 3.600	30	Rp 108.000
5.	Meja Komputer	Rp 650.000	2	Rp 1.300.000
6.	Laptop	Rp 3.909.000	2	Rp 7.818.000
7.	Genset	Rp 2.000.000	1	Rp 2.000.000
8.	AC	Rp 3.565.000	1	Rp 3.565.000
9.	Wireless	Rp 120.000	1	Rp 120.000
10.	Bagunan Rumah	Rp 900.000.000	1	Rp 900.000.000
11.	CCTV	Rp 195.000	2	Rp 390.000
12.	Kalkulator	Rp 40.000	1	Rp 40.000
13.	Printer	Rp 515.000	1	Rp 515.000
14.	Kulkas	Rp 1.620.000	1	Rp 1.620.000
15.	Komputer+CPU+ Keyboard + Mouse	Rp 3.125.000	1	Rp 3.125.000
16.	Dispenser	Rp 105.000	1	Rp 105.000
17.	Galon + isi	Rp 55.000	2	Rp 110.000
18.	Motor	Rp 17.000.000	1	Rp 17.000.000
19.	Kursi Kerja	Rp 450.000	2	Rp 900.000
20.	Karpet Lantai	Rp 210.000	1	Rp 210.000
21.	Staples	Rp 10.000	2	Rp 20.000
22.	Gorden/Horden	Rp 400.000	2	Rp 800.000
23.	Tiang Horden	Rp 50.000	1	Rp 50.000
Total				Rp 941.340.000

Penyusutan Aktiva Tetap Per Tahun

No.	Nama Barang	Nilai Aktiva	Nilai Sisa	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan Per Tahun
1.	Rak Barang Besi	Rp1.250.000	Rp 900.000	5	Rp 70.000
2.	Stand Hanger	Rp 210.000	Rp 150.000	5	Rp 12.000
3.	Hanger Hijab	Rp 84.000	Rp 30.000	5	Rp 10.800
4.	Hanger Rok	Rp 108.000	Rp 50.000	5	Rp 11.600
5.	Meja Komputer	Rp1.300.000	Rp 900.000	5	Rp 80.000
6.	Laptop	Rp 7.818.000	Rp 5.000.000	5	Rp 563.600
7.	Genset	Rp 2.000.000	Rp 1.000.000	5	Rp 200.000
8.	AC	Rp 3.565.000	Rp 2.500.000	5	Rp 213.000
9.	Wireless	Rp 120.000	Rp 80.000	5	Rp 8.000
10.	Bangunan Rumah	Rp 900.000.000	Rp 800.000.000	5	Rp 20.000.000
11.	CCTV	Rp 390.000	Rp 240.000	5	Rp 30.000
12.	Kalkulator	Rp 40.000	Rp 20.000	5	Rp 4.000
13.	Printer	Rp 515.000	Rp 350.000	5	Rp 33.000
14.	Kulkas	Rp 1.620.000	Rp 1.000.000	5	Rp 124.000
15.	Komputer+CPU+Keyboard+Mouse	Rp 3.125.000	Rp 2.500.000	5	Rp 125.000
16.	Dispenser	Rp 105.000	Rp 50.000	5	Rp 11.000
17.	Galon + Isi	Rp 110.000	Rp 30.000	5	Rp 16.000
18.	Motor	Rp 17.000.000	Rp 13.000.000	5	Rp 800.000
19.	Kursi Kerja	Rp 900.000	Rp 400.000	5	Rp 100.000
20.	Karpet Lantai	Rp 210.000	Rp 100.000	5	Rp 22.000
21.	Staples	Rp 20.000	Rp 10.000	5	Rp 2.000
22.	Gorden/Horden	Rp 800.000	Rp 500.000	5	Rp 60.000
23.	Tiang Horden	Rp 50.000	Rp 35.000	5	Rp 3.000
TOTAL		Rp 941.340.000	Rp 828.845.000		Rp 22.499.000

7.2 Biaya-Biaya

Jumlah Pengeluaran Per Tahun

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025	KETERANGAN
Biaya Bahan Baku	Rp266.815.000	Rp293.496.500	Rp322.846.150	Rp355.130.765	Rp390.643.842	
Biaya Kemasan	Rp552.000	Rp607.200	Rp667.920	Rp734.712	Rp808.183	
Biaya Administrasi Umum	Rp47.558.000	Rp49.935.900	Rp52.432.695	Rp55.054.330	Rp57.807.046	
Biaya Pemasaran	Rp6.000.000	Rp6.300.000	Rp6.615.000	Rp6.945.750	Rp7.293.038	
Biaya Penyusutan	Rp22.499.000	Rp22.499.000	Rp22.499.000	Rp22.499.000	Rp22.499.000	<i>Straight Line Method</i>
JUMLAH PENGELUARAN	Rp343.424.000	Rp372.838.600	Rp405.060.765	Rp440.364.557	Rp479.051.108	

7.3 Modal Kerja Awal

Biaya Bahan Baku

NO.	NAMA BAHAN BAKU	HARGA SATUAN (Rp)	UNIT	SATUAN	TOTAL HARGA (Rp)
1	Kain Wolfis Warna Biru Dongker	Rp20.000	1.134	Meter	Rp22.680.000
2	Kain Wolfis Warna Merah	Rp20.000	1.134	Meter	Rp22.680.000
3	Kain Wolfis Warna Hitam	Rp20.000	1.134	Meter	Rp22.680.000
4	Kain Wolfis Warna Abu-Abu	Rp20.000	1.134	Meter	Rp22.680.000
5	Kain Wolfis Warna Hijau Army	Rp20.000	1.134	Meter	Rp22.680.000
6	Kain Wolfis Warna Cokelat Milo	Rp20.000	1.134	Meter	Rp22.680.000
7	Kain Hyget Warna Hitam	Rp17.000	1.080	Meter	Rp18.360.000
8	Kain Hyget Warna Biru Dongker	Rp17.000	1.080	Meter	Rp18.360.000
9	Kain Hyget Warna Abu-Abu	Rp17.000	1.080	Meter	Rp18.360.000
10	Kain Hyget Warna Cokelat Milo	Rp17.000	1.080	Meter	Rp18.360.000
11	Kain Hgyet Warna Hijau Army	Rp17.000	1.080	Meter	Rp18.360.000
12	Kain Hyget Warna Pink Peach	Rp17.000	1.080	Meter	Rp18.360.000
13	Kain Hyget Warna Merah	Rp17.000	1.080	Meter	Rp18.360.000
14	Benang Jahit Yamalon Besar Warna Biru Dongker	Rp15.000	15	Pcs	Rp225.000
15	Benang Jahit Yamalon Besar Warna Merah	Rp15.000	15	Pcs	Rp225.000
16	Benang Jahit Yamalon Besar Warna Hitam	Rp15.000	15	Pcs	Rp225.000
17	Benang Jahit Yamalon Besar Warna Abu-Abu	Rp15.000	15	Pcs	Rp225.000
18	Benang Jahit Yamalon Besar Warna Hijau Army	Rp15.000	15	Pcs	Rp225.000
19	Benang Jahit Yamalon Besar Warna Cokelat	Rp15.000	15	Pcs	Rp225.000
20	Benang Jahit Yamalon Besar Warna Pink	Rp15.000	15	Pcs	Rp225.000
21	Obat Plisklet	Rp8.000	80	Botol	Rp640.000
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU					Rp266.815.000

Biaya Kemasan

NO.	NAMA ITEM	HARGA SATUAN (Rp)	UNIT	SATUAN	TOTAL HARGA (Rp)
1	Plastik Packing Online	Rp 26.000	12	Pack	Rp 312.000
2	Bubble Wrap ukuran 700 cm x 40 cm	Rp 10.000	24	Rol	Rp 240.000
TOTAL BIAYA KEMASAN					Rp 552.000

Biaya Administrasi Umum

NO.	NAMA BIAYA	BIAYA (Rp)	UNIT	PERIODE	TOTAL HARGA (Rp)
1	Gaji Karyawan Bagian Menerima dan Mengirim Pesanan 1 Orang	Rp800.000	12	1 Tahun	Rp9.600.000
2	Gaji Karyawan Bagian Packing 1 Orang	Rp800.000	12	1 Tahun	Rp9.600.000
3	Biaya Listrik	Rp500.000	12	1 Tahun	Rp6.000.000
4	Biaya Air	Rp150.000	12	1 Tahun	Rp1.800.000
5	Biaya Pulsa WIFI	Rp300.000	12	1 Tahun	Rp3.600.000
6	Alat Tulis Kantor				
	Pulpen	Rp3.000	120	1 Tahun	Rp360.000
	Spidol	Rp5.000	24	1 Tahun	Rp120.000
	Tipex	Rp4.000	24	1 Tahun	Rp96.000
	Isi Taples	Rp2.000	24	1 Tahun	Rp48.000
	Lakban	Rp10.000	24	1 Tahun	Rp240.000
7	Biaya Isi Ulang Galon	Rp6.000	24	1 Tahun	Rp144.000
8	Biaya Retribusi				
	Biaya Kebersihan	Rp60.000	12	1 Tahun	Rp720.000
	Biaya Keamanan	Rp100.000	12	1 Tahun	Rp1.200.000
	Biaya Pembuatan Kartu Masuk	Rp60.000	4	1 Tahun	Rp240.000
	Biaya Pelayanan Parkir di Tempat Umum	Rp120.000	12	1 Tahun	Rp1.440.000
9	Biaya Bensin Motor	Rp120.000	12	1 Tahun	Rp1.440.000
10	Tinta Printer	Rp85.500	36	1 Tahun	Rp3.078.000
11	Kertas A4	Rp36.000	12	1 Tahun	Rp432.000
12	Biaya Administrasi Lainnya	Rp200.000	12	1 Tahun	Rp2.400.000
13	Biaya Perawatan Aktiva	Rp5.000.000		1 Tahun	Rp5.000.000
	TOTAL BIAYA ADMINISTRASI UMUM				Rp47.558.000

Biaya Pemasaran

NO.	NAMA BIAYA	BIAYA (Rp)	UNIT	PERIODE	TOTAL HARGA (Rp)
1	BIAYA PEMASARAN	Rp 500.000	12	1 Tahun	Rp 6.000.000
	TOTAL BIAYA PEMASARAN				Rp 6.000.000

Kas Minimal

NO.	NAMA BIAYA	BIAYA (Rp)	UNIT	PERIODE	TOTAL HARGA (Rp)
1	Kas Minimal	Rp 30.000.000	12	1 Tahun	Rp 360.000.000
	TOTAL KAS MINIMAL				Rp 360.000.000

Rekapitulasi Kebutuhan Dana Biaya Operasi Komersial

NO.	JENIS BIAYA	JUMLAH (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	Rp 266.815.000
2	Biaya Kemasan	Rp 552.000
3	Biaya Administrasi Umum	Rp 47.558.000
4	Biaya Pemasaran	Rp 6.000.000
5	Kas Minimal	Rp 360.000.000
	JUMLAH KEBUTUHAN DANA PER TAHUN	Rp 680.925.000

PERPUTARAN MODAL KERJA		6
KEBUTUHAN MODAL KERJA PER TAHUN	Rp	113.487.500
TOTAL INVESTASI AWAL	Rp	941.340.000
JUMLAH KEBUTUHAN DANA	Rp	1.054.827.500



PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA	BULAN
JUMLAH BULAN DALAM SETAHUN	12 BULAN
PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA DALAM PER TAHUN (ASUMSI BULAN)	2 BULAN

Keterangan Perputaran Modal Kerja

NO.	URAIAN	HARI	KETERANGAN
1	Proses Beli Bahan Kain Rok dan Hijab	4	
2	Proses Penjahitan Bahan Rok dan Hijab	14	
3	Proses Pengecekan Bahan Rok dan Hijab	7	
4	Proses Penggosokan Bahan Rok dan Hijab	14	
5	Proses Pengemasan Rok dan Hijab	7	
6	Pemasaran Rok dan Hijab, Produk Terjual Semua	14	
	TOTAL HARI YANG DIBUTUHKAN	60	

TOTAL PRODUK ROK PLISKET YANG TERJUAL	2 BULAN	500
TOTAL PRODUK ROK WOLFIS YANG TERJUAL	2 BULAN	500
TOTAL PRODUK HIJAB YANG TERJUAL	2 BULAN	500
TOTAL PRODUK YANG TERJUAL SELAMA 2 BULAN		1500
TOTAL PRODUK YANG TERJUAL PER HARI		107

HARGA JUAL ROK PLISKET		Rp 75.000
HARGA JUAL ROK WOLFIS		Rp 60.000
HARGA JUAL HIJAB		Rp 40.000
PERPUTARAN MODAL KERJA		6
PERIODE PERPUTARAN MODAL KERJA		2 BULAN
PENJUALAN ROK PLISKET (RP)	2 BULAN	Rp 37.500.000
PENJUALAN ROK WOLFIS (RP)	2 BULAN	Rp 30.000.000
PENJUALAN HIJAB (RP)	2 BULAN	Rp 20.000.000
TOTAL PENDAPATAN PENJUALAN SELAMA 2 BULAN (RP)		Rp 87.500.000

7.4 Analisis Cashflow

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025	KETERANGAN
PENERIMAAN						
JUMLAH PENJUALAN		Meningkat 15%	Meningkat 17%	Meningkat 19%	Meningkat 22%	*Hasilnya perhitungan dibulatkan
Rok Plisket	3000	3450	4037	4803	5860	
Rok Wolfis	3000	3450	4037	4803	5860	
Hijab	3000	3450	4037	4803	5860	
TOTAL PENJUALAN	9000	10350	12110	14410	17581	

HARGA JUAL						
Rok Plisket	Rp 75.000	Rp 85.000	Rp 95.000	Rp 105.000	Rp 115.000	
Rok Wolfis	Rp 60.000	Rp 70.000	Rp 80.000	Rp 90.000	Rp 100.000	
Hijab	Rp 40.000	Rp 50.000	Rp 60.000	Rp 70.000	Rp 80.000	

JUMLAH PENERIMAAN						
Rok Plisket	Rp225.000.000	Rp293.250.000	Rp383.467.500	Rp504.360.675	Rp673.921.931	
Rok Wolfis	Rp180.000.000	Rp241.500.000	Rp322.920.000	Rp432.309.150	Rp586.019.070	
Hijab	Rp120.000.000	Rp172.500.000	Rp242.190.000	Rp336.240.450	Rp468.815.256	
TOTAL PENERIMAAN	Rp525.000.000	Rp707.250.000	Rp948.577.500	Rp1.272.910.275	Rp1.728.756.257	

PENGELUARAN						
Biaya Bahan Baku	Rp266.815.000	Rp293.496.500	Rp322.846.150	Rp355.130.765	Rp390.643.842	
Biaya Kemasan	Rp552.000	Rp607.200	Rp667.920	Rp734.712	Rp808.183	
Biaya Administrasi Umum	Rp47.558.000	Rp49.935.900	Rp52.432.695	Rp55.054.330	Rp57.807.046	
Biaya Pemasaran	Rp6.000.000	Rp6.300.000	Rp6.615.000	Rp6.945.750	Rp7.293.038	
Biaya Penyusutan	Rp22.499.000	Rp22.499.000	Rp22.499.000	Rp22.499.000	Rp22.499.000	<i>Straight Line Method</i>
JUMLAH PENGELUARAN	Rp343.424.000	Rp372.838.600	Rp405.060.765	Rp440.364.557	Rp479.051.108	

LABA SEBELUM PAJAK	Rp181.576.000	Rp334.411.400	Rp543.516.735	Rp832.545.718	Rp1.249.705.148	
PAJAK 15%	Rp27.236.400	Rp50.161.710	Rp81.527.510	Rp124.881.858	Rp187.455.772	
LABA SETELAH PAJAK	Rp154.339.600	Rp284.249.690	Rp461.989.225	Rp707.663.861	Rp1.062.249.376	
CASH FLOW	Rp176.838.600	Rp306.748.690	Rp484.488.225	Rp730.162.861	Rp1.084.748.376	

7.5 Payback Period

KETERANGAN	2021	2022	2023	2024	2025
INVESTASI AWAL	Rp941.340.000	Rp941.340.000	Rp941.340.000	Rp941.340.000	Rp941.340.000
CASH FLOW	Rp176.838.600	Rp306.748.690	Rp484.488.225	Rp730.162.861	Rp1.084.748.376
TOTAL	Rp764.501.400	Rp457.752.710	-Rp26.735.515		
PAYBACK PERIOD (PP)	2 TAHUN 11 BULAN 10 HARI				
BULAN	11,33780397				
HARI	10				

7.6 Net Present Value (NPV)

PENDEKATAN TABEL MANUAL			
DISCOUNT RATE		10%	
INVESTASI AWAL		Rp 941.340.000	
PERIODE - N	ARUS KAS	DF (10%)	PRESENT VALUE (PV)
1	Rp 176.838.600	0,909090909	Rp 160.762.364
2	Rp 306.748.690	0,826446281	Rp 253.511.314
3	Rp 484.488.225	0,751314801	Rp 364.003.174
4	Rp 730.162.861	0,683013455	Rp 498.711.059
5	Rp 1.084.748.376	0,620921323	Rp 673.543.397
TOTAL	Rp 2.782.986.752		
JUMLAH PV ARUS KAS			Rp 1.950.531.307
INVESTASI AWAL			Rp 941.340.000
NPV			Rp 1.009.191.307
LAYAK			

PENGAMBILAN KEPUTUSAN	
JIKA NPV > INVESTASI	LAYAK
JIKA NPV < INVESTASI	TIDAK LAYAK

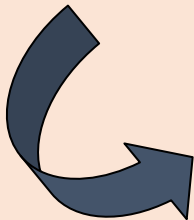
7.7 Profitability Index (PI)

PERIODE -N	ARUS KAS	DF (10%)	PRESENT VALUE (PV)
1	Rp 176.838.600	0,909090909	Rp 160.762.364
2	Rp 306.748.690	0,826446281	Rp 253.511.314
3	Rp 484.488.225	0,751314801	Rp 364.003.174
4	Rp 730.162.861	0,683013455	Rp 498.711.059
5	Rp 1.084.748.376	0,620921323	Rp 673.543.397
JUMLAH PV ARUS KAS			Rp 1.950.531.307
JUMLAH INVESTASI			Rp 941.340.000
PI			2,07207949
			LAYAK DILAKUKAN

*NILAI PI DI ATAS 1 YAITU 2,0721 MAKA INVESTASI INI LAYAK DILAKUKAN

7.8 Internal Rate of Return

PERIODE - N	ARUS KAS	DF (10%)	PRESENT VALUE (PV)	DF (40%)	PRESENT VALUE (PV)
1	Rp176.838.600	0,909090909	Rp160.762.364	0,714285714	Rp126.313.286
2	Rp306.748.690	0,826446281	Rp253.511.314	0,510204082	Rp156.504.434
3	Rp484.488.225	0,751314801	Rp364.003.174	0,364431487	Rp176.562.764
4	Rp730.162.861	0,683013455	Rp498.711.059	0,260308205	Rp190.067.384
5	Rp1.084.748.376	0,620921323	Rp673.543.397	0,185934432	Rp201.692.073
JUMLAH PV ARUS KAS			Rp1.950.531.307		Rp851.139.940
JUMLAH INVESTASI			Rp941.340.000		Rp941.340.000
NPV			Rp1.009.191.307		-Rp90.200.060
IRR			38%		



Artinya modal yang diinvestasikan sebesar Rp 941.340.000,- apabila dibandingkan dengan biaya modal atau bunga yang disyaratkan sebesar 10% diperoleh IRR lebih tinggi yaitu 38%, maka investasi ini layak untuk dilakukan atau dilanjutkan.

7.9 Breakeven Point

SKIRTJAB STORE (60 HARI), PERPUTARAN 360/60 = 6X INFORMASI BIAYA-BIAYA DAN HARGA 2021

NO.	URAIAN	HARGA PER UNIT
1	ROK PLISKET	Rp40.000
2	ROK WOLFIS	Rp40.000
3	HIJAB	Rp25.000
4	GAJI KARYAWAN	Rp19.200.000
5	BIAYA PEMASARAN	Rp6.000.000

FC 60 HARI

NO.	URAIAN	HARGA
1	ROK PLISKET	
2	ROK WOLFIS	
3	HIJAB	
4	GAJI KARYAWAN	Rp3.200.000
5	BIAYA PEMASARAN	Rp1.000.000
FC 60 HARI		Rp4.200.000

VC PER UNIT

NO.	URAIAN	HARGA
1	ROK PLISKET	Rp40.000
2	ROK WOLFIS	Rp40.000
3	HIJAB	Rp25.000
4	GAJI KARYAWAN	
5	BIAYA PEMASARAN	
VC PER UNIT		Rp35.000

HARGA JUAL SKIRTJAB STORE

NO.	PRODUK	2021	2022	2023	2024	2025
1	ROK PLISKET	Rp75.000	Rp85.000	Rp95.000	Rp105.000	Rp115.000
2	ROK WOLFIS	Rp60.000	Rp70.000	Rp80.000	Rp90.000	Rp100.000
3	HIJAB	Rp40.000	Rp50.000	Rp60.000	Rp70.000	Rp80.000

2021

BEP TAHUN 2021			
NO.	PRODUK	BEP	BEP (RP)
1	ROK PLISKET	105	Rp7.875.000
2	ROK WOLFIS	168	Rp10.080.000
3	HIJAB	840	Rp33.600.000

2022

BEP TAHUN 2022			
NO.	PRODUK	BEP	BEP (RP)
1	ROK PLISKET	84	Rp7.140.000
2	ROK WOLFIS	120	Rp8.400.000
3	HIJAB	280	Rp14.000.000

2023

BEP TAHUN 2023			
NO.	PRODUK	BEP	BEP (RP)
1	ROK PLISKET	70	Rp6.650.000
2	ROK WOLFIS	93	Rp7.466.667
3	HIJAB	168	Rp10.080.000

2024

BEP TAHUN 2024			
NO.	PRODUK	BEP	BEP (RP)
1	ROK PLISKET	60	Rp6.300.000
2	ROK WOLFIS	76	Rp6.872.727
3	HIJAB	120	Rp8.400.000

2025

BEP TAHUN 2025			
NO.	PRODUK	BEP	BEP (RP)
1	ROK PLISKET	53	Rp6.037.500
2	ROK WOLFIS	65	Rp6.461.538
3	HIJAB	93	Rp7.466.667

BAB VIII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

8.1 Kesimpulan

Usaha SkirtJab Store adalah usaha yang menjual busana muslimah yaitu rok dan hijab dengan menggunakan bahan yang berkualitas yaitu bahan yang tebal, tidak mudah lecek dan nyaman saat dipakai oleh konsumen serta produk yang dijual mempunyai variasi warna. Dalam pemasarannya, SkirtJab memilih *online shop* (Shopee) dan media sosial (Instagram dan WhatsApp) karena adanya perkembangan teknologi sehingga dapat memudahkan konsumen terutama para perempuan yang sibuk dengan pekerjaannya dan tidak sempat untuk melakukan belanja langsung ke toko busana muslimah. Dalam membuka usahanya, SkirtJab Store didukung oleh pertumbuhan penduduk perempuan di Indonesia sebesar 133.416.900 jiwa dan DKI Jakarta sebesar 5.272.500 jiwa, serta didukung juga oleh pertumbuhan ekonomi di Indonesia sebesar 5,02% dan DKI Jakarta sebesar 6,23% sehingga dalam melakukan penjualannya, usaha SkirtJab Store memiliki potensi penjualan yang cukup tinggi dan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Dalam menjual produk rok dan hijab, SkirtJab Store menjual produk tersebut dengan harga yang murah dan sesuai dengan harga pasaran serta perkembangan ekonomi di Indonesia.

Pada penilaian investasi dalam Perspektif konvensional dengan tingkat diskonto biaya modal sebesar 10% dapat menghasilkan NPV (Net Present Value) bernilai positif yaitu sebesar Rp 1.009.191.307 ($NPV > \text{Investasi}$) yang artinya usaha SkirtJab Store layak untuk dilakukan. Penggunaan metode PI (Profitability Index) menghasilkan nilai positif sebesar 2,0721, artinya nilai $PI > 1$ yaitu 2,0721 maka usaha SkirtJab Store ini layak dilakukan. Pada penggunaan metode IRR diperoleh 38% karena mempunyai nilai yang lebih tinggi dari biaya modal atau bunga sebesar 10% sehingga usaha SkirtJab Store ini layak dilakukan. Pada metode Payback periode pada bisnis ini terjadi pada 2 Tahun 11 Bulan 10 Hari dan BEP per tahun menunjukkan titik balik yang tidak membutuhkan waktu yang lama. Jadi nilai dari semua metode menunjukkan indikator-indikator yang positif dan layak untuk dijalankan sehingga usaha SkirtJab Store memenuhi persyaratan studi kelayakan investasi.

Bedasarkan Studi Kelayakan Bisnis yang dilakukan, maka usaha SkirtJab Store sangat merekomendasikan karena dalam penggunaan semua metode dikatakan “layak dilakukan” dan menunjukkan nilai yang positif, serta usaha SkirtJab dapat memberikan keuntungan tidak hanya bagi pengusaha tetapi bagi konsumen. Usaha SkirtJab Store memberikan kemudahan kepada konsumen dalam melakukan belanja produk rok dan hijab karena dalam pemasarannya menggunakan perkembangan teknologi yaitu melalui *online shop* dan media sosial.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, H. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Handayani, D. A. (2016). Feasibility Analysis Of Business "Amalia Boutique" PT Warna Warni Amalia as Muslimah Fashion in South Jakarta. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia (JRMSI)* .
- Indonesiabaik.id. (2020). *Pertumbuhan Ekonomi Indonesia*. Indonesiabaik.id. Diperoleh dari <http://indonesiabaik.id/infografis/pertumbuhan-ekonomi-indonesia>.
- Lokadata. (2019). *Pertumbuhan Ekonomi DKI Jakarta 2013-2019*. Lokadata. Diperoleh dari <https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/pertumbuhan-ekonomi-dki-jakarta-2013-2019-1558680905>.
- Rappler.com. (2016). *Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2015 Terendah Selama 6 Tahun*. Rappler.com. Diperoleh dari <https://www.google.com/amp/s/amp.rappler.com/indonesia/121425-pertumbuhan-ekonomi-indonesia-2015>.
- Statistik, B. P. (2013). *Proyeksi Penduduk Indonesia 2010-2035*. Badan Pusat Statistik. Diperoleh dari http://www.bappenas.go.id/files/5413/9148/4109/proyeksi_penduduk_Indonesia_2010-2035.pdf&ved.
- Tempo.co. (2020). *BPS : Pertumbuhan Ekonomi 2019 Turun jadi 5,02 Persen*. Bisnis.Tempo.co. Diperoleh dari <https://www.google.com/amp/s/bisnis.tempo.co/amp/1303724/bps-pertumbuhan-ekonomi-2019-turun-jadi-502-persen>.