

PROPOSAL **BISNIS**

Tugas Mata Kuliah
Studi Kelayakan Bisnis

YOVITA FEBIYANTY
171600001



GAMIS SYAR'I BY FEBIYANTY



DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	ii
RINGKASAN EKSEKUTIF	iii
BAB I PEMBUKAAN	iv
1.1 Pendahuluan	1
1.2 Tujuan Membuat Laporan SKB	3
1.3 Kunci Kesuksesan Usaha	3
BAB II ANALISIS MAKRO EKONOMI	5
2.1 Analisis Ekonomi	5
2.2 Analisis Demografi	5
2.3 Analisis Sosial Budaya	6
2.4 Analisis Hukum dan Politik	6
2.5 Analisis Teknologi	7
BAB III ANALISIS SWOT	8
3.1 Strength	8
3.2 Weakness	8
3.3 Opportunities	8
3.4 Threats	8
BAB IV SUMBER DAYA MANUSIA	10
4.1 Kemampuan Pemilik	10
4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji	10
4.3 Spesifikasi Pekerjaan	10
4.4 Uraian Pekerjaan	11
BAB V PRODUKSI OPERASIONAL	12
5.1 Lokasi Usaha	12
5.2 Proses Produksi/Operasi	12
5.3 Kualitas Produk/Jasa	13
5.4 Penggunaan Teknologi	13

BAB VI PEMASARAN	14
6.1 Segmentasi Pasar	14
6.2 Targeting	15
6.3 Positioning	15
6.4 Potensi Pasar	15
6.5 Proyeksi Penjualan	16
6.6 Bauran Pemasaran	16
BAB VII KEUANGAN	17
7.1 Investasi Awal	17
7.2 Biaya-biaya	17
7.3 Modal Kerja Awal	18
7.4 Analisis Cashflow	21
7.5 Payback Period	22
7.6 Net Present Value	22
7.7 Profitability Index	23
7.8 Internal Rate of Return	24
7.9 Breakeven Point	24
BAB VIII KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	27
DAFTAR PUSTAKA.....	28

RINGKASAN EKSEKUTIF

Usaha ini adalah usaha ritel yang berfokus pada penjualan pakaian muslimah yang murah dan berkualitas. Gamis syar'I by febiyanty yaitu usaha yang didirikan pada tahun 2020. Terletak di pusat grosir busana muslim kota Jakarta. Dengan harapan akan menjadi toko pakaian muslimah terbaik dan populer, memiliki tema yang disesuaikan oleh kebutuhan hidup pelanggan.

Gamis syar'I by febiyanty menyediakan berbagai model gamis yang dikategorikan seperti gamis sakura, gamis busui dan gamis irenee. Usaha ini pun mengikuti tren model fashion yang selalu up to date setiap tahunnya. Tidak hanya mencari keuntungan saja tapi kami menjaga kepercayaan konsumen dan kepuasan konsumen.

Gamis syar'I by febiyanty mengusung konsep elegan dan fashionable namun tetap sesuai dengan syariat islam. Konsep tersebut merupakan bagian dari strategi pemasaran kami yang menasar ke pasar anak muda dan ibu-ibu usia 20-40 tahun terutama bagi mahasiswa, karyawan kantoran muda dan ibu-ibu pengajian.

Selain membuka toko offline kami juga melebarkan usaha ke dunia online seperti e-commerce. Hal ini kami lakukan karena pada zaman sekarang teknologi yang kian canggih dan dapat diakses siapapun, kapanpun dan dimanapun merupakan alternative bagi kami untuk memperoleh konsumen lebih banyak lagi tidak perlu berdesak-desakan ke toko cukup berduduk santai sambil minum teh, kegiatan jual beli pun dapat dengan mudahnya terlaksana. Strategi ini berhasil meningkatkan penjualan sampai 50% perbulannya.

Kami memulai bisnis dengan modal awal sebesar Rp 573.815.000 dana tersebut digunakan untuk menyewa sebuah toko, membeli bahan baku, ongkos produksi, gaji karyawan. Sebagian besar dari biaya awal juga dimasukkan ke dalam biaya pemasaran dan biaya periklanan. Profit sebesar Rp 236.000.000, modal tersebut diproyeksikan akan kembali dalam waktu 1 tahun 8 bulan 19 hari dan prospek keuntungan sebesar 20% setiap tahunnya.

BAB I

PEMBUKAAN

1.1 Pendahuluan

Banyak sekali kegiatan bisnis yang terjadi di masyarakat saat ini, bisnis yang menguntungkan dan sedang dilakukan oleh masyarakat banyak di DKI Jakarta seperti di daerah Jakarta Pusat. Bidang bisnis yang sudah populer sejak dulu hingga sekarang yaitu bisnis ritel untuk fashion. Daya beli masyarakat di DKI Jakarta maupun di daerah cukup tinggi, karena fashion pada saat ini sedang gencar-gencarnya diperbincangkan oleh masyarakat. Karena semakin banyak perempuan yang mengenakan hijab dan mengoleksi pakaian muslim . menutup aurat saat ini menjadi gaya hidup muslimah. Apalagi pada saat bulan puasa Ramadhan kebutuhan berbagai produk pakaian muslim meningkat tajam.

Rencana usaha yang akan dibuat yaitu usaha ritel di bidang fashion. Pendirian usaha ini dilatarbelakangi karena mayoritas masyarakat di Indonesia beragama islam sehingga akan menimbulkan banyak permintaan dan daya beli untuk pakaian muslimah. Usaha ini didirikan karena pakaian merupakan salah satu kebutuhan primer bagi manusia, tanpa pakaian kebutuhan primer seseorang menjadi tidak lengkap. Kebutuhan primer merupakan kebutuhan pokok yang harus diperoleh oleh setiap individu seperti kebutuhan sandang, pangan dan papan. Pakaian itu sendiri merupakan salah satu contoh kebutuhan sandang yang digunakan untuk menutupi dan melindungi tubuh, pakaian juga digunakan untuk menunjang gaya penampilan seseorang.¹ Karena seiring perkembangan zaman, pakaian sudah menjadi simbol dari gaya hidup saat ini yang membuat permintaan akan kebutuhan pakaian cukup besar dan memberikan peluang yang cukup besar pada setiap perusahaan yang mengembangkan usahanya.

¹ E-proceeding economi of engineering : vol.4, no.2 Agustus 2017 | Page 2706

Pemilik usaha ini sebelumnya sudah pernah membantu usaha milik orang tuanya yang bergerak di bidang yang sama, selama kurang lebih 5 tahun. Pemilik memiliki ide untuk mengembangkan usaha yang didirikannya dengan inovasi serta ide-ide yang baru setelah membantu mengembangkan usaha milik orang tua dengan gaya yang berbeda. Konsep usaha inipun mulai menerapkan prinsip syariah, yang akan memberikan kepercayaan dengan hasil yang berkualitas terbaik.

Menurut survey yang telah dilakukan di lapangan, masyarakat sangat tergiur oleh tren fashion muslim karena desain lokal tidak kalah dengan desain-desain bermerek internasional. Sehingga terdapat sebanyak 15% kenaikan permintaan maupun penjualan menjelang bulan Ramadhan dan dapat disimpulkan, peluang usaha pakaian muslim ini terbilang cukup besar².

Pakaian muslim ini akan didirikan di Jl. Fachrudin No.1 Tanah Abang, dengan alasan daerah ini merupakan pusat grosir tekstil terbesar di Asia Tenggara. Karena banyak pada konsumen yang datang untuk berbelanja dari luar daerah. Selain dapat ditawar, harga yang didapat pun terbilang murah dan juga koleksi dari tiap penjual cukup lengkap.

Usaha pakaian muslim yang ada di Jl. Fachrudin No.1 Tanah Abang ini memang sudah banyak yang menjual, tetapi kami mengambil tema gaya hidup yang modern, belum banyak para penjual lain yang mengambil tema seperti kami. Karena itu pakaian muslimah yang akan dipasarkan hadir dalam berbagai model dan desain yang selalu up to date agar dapat bersaing dengan toko pakaian muslimah yang lainnya sebagai mitra dalam menyediakan pakaian yang dibutuhkan konsumen.

² E-proceeding economi of engineering : vol.4, no.2 Agustus 2017 | Page 2706

1.2 Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan utama membuat laporan studi kelayakan bisnis pakaian muslimah adalah membuat keputusan menerima atau menolak usulan suatu usaha bisnis yang akan didirikan. Namun demikian, tujuan secara khusus adalah :

a. Membuat Perencanaan

Beberapa hal yang dilakukan dalam perencanaan adalah membuat jumlah dana atau modal, lokasi usaha yang akan didirikan, tenaga kerja yang dibutuhkan, dan prosedur pelaksanaan usaha.

b. Meminimalisir Risiko

Membuat laporan studi kelayakan bisnis mampu memperkirakan risiko yang dapat kita hindari atau kendalikan dan mampu menganalisis apa yang dapat kita lakukan untuk menghindari risiko yang besar.

c. Memudahkan Pengendalian dan Pengawasan

Dengan rencana laporan studi kelayakan bisnis yang telah ditetapkan agar dilakukan pengawasan sesuai peraturan yang berlaku seperti *job description* dan *job specification*.

1.3 Kunci Kesuksesan Bentuk Usaha Pakaian Muslimah

a. Harga

Didalam penjualan, penetapan harga merupakan kunci kesuksesan paling penting, karena konsumen akan mencari dan memilih harga yang murah (standar).

b. Produk halal dan higienis

Produk yang akan dijual kepada konsumen adalah produk yang halal yaitu produk yang berkualitas tinggi, nyaman jika digunakan dan bukan barang curian. Sehingga konsumen tidak merasa khawatir jika ingin membeli produk ini. Kelengkapan barang akan menjadikan konsumen tidak mencari ke tempat lain.

c. Pelayanan yang baik

Konsumen yang membeli produk pasti tidak hanya sekedar mencari barang tetapi mereka juga menginginkan layanan yang baik dan ramah, sehingga mereka akan merasa puas dan menjadi pelanggan yang setia.

d. Tempat yang startegis

Tempat usaha yang diinginkan konsumen adalah mudah dijangkau serta tempat tersebut dekat dengan layanan transportasi umum, lahan parkir yang luas dan aman.

BAB II

ANALISIS MAKRO EKONOMI

2.1 Analisis Ekonomi

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

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) DKI Jakarta

Pertumbuhan ekonomi provinsi DKI Jakarta pada tahun 2015 sebesar 5,88% dan tidak berubah pada tahun 2016. Pada tahun 2017 meningkat tajam dari 5,88% menjadi 6,22%, namun pada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi provinsi DKI Jakarta mengalami penurunan sedikit ke angka 6,17% dan meningkat kembali pada tahun 2019 menjadi 6,23%.

Berdasarkan pertumbuhan ekonomi provinsi DKI Jakarta menunjukkan tingkat pertumbuhan ekonomi secara umum mengalami peningkatan dari tahun ke tahun walaupun pada tahun 2018 mengalami penurunan. Ini membuktikan bahwa provinsi DKI Jakarta berpotensi atau memiliki kesanggupan untuk membuka usaha pakaian muslim.

2.2 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 : Databoks dan Badan Pusat Statistik DKI Jakarta

Dilihat dari tabel diatas diketahui bahwa pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta mengalami peningkatan yang cukup signifikan setiap tahunnya. Di tahun 2015 jumlah penduduk sebesar 10.177.924 jiwa naik sebesar 1% pada tahun 2016 menjadi 10.280.000, sedangkan pada tahun 2017 mengalami peningkatan sebesar 0,88% menjadi 10.370.000. Pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta juga mengalami peningkatan 0,94% menjadi sebesar 10.467.629 jiwa dan naik sebesar 0,73% di tahun 2019 menjadi 10.504.100 jiwa.

Berdasarkan data diatas maka tingkat pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta mengalami peningkatan yang sangat pesat sehingga sangat memungkinkan untuk menjadi potensi prospek usaha pakaian muslim karena konsumen sebagai target pasar cukup besar.

2.3 Analisis Sosial Budaya

Sebagian besar masyarakat yang ada di DKI Jakarta mempunyai kebiasaan berbelanja. Oleh karena itu, usaha pakaian muslim ini menyediakan koleksi yang lengkap, mode yang up to date, harga yang murah dan berkualitas sesuai keinginan konsumen. Sehingga usaha pakaian muslim ini merupakan pilihan yang tepat bagi mereka yang mengikuti dan menyukai fashion muslim.

2.4 Analisis Hukum dan Politik

Pemilik usaha adalah seseorang yang sudah berpengalaman dalam usaha ritel pakaian. Oleh karena itu, pemilik usaha mempunyai wawasan dan pengetahuan yang luas mengenai usaha ritel pakaian tersebut. Perizinan yang harus dipenuhi adalah:

- a. Surat Izin Tempat Usaha Perorangan (SITU)
- b. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) kecil
- c. Izin Usaha Industri (IUI)
- d. Tanda Daftar Industri (TDI)

2.5 Analisis Teknologi

Usaha pakaian muslimah ini menggunakan teknologi seperti computer mesin jahit jenis Singer EM200.

BAB III

ANALISIS STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT (SWOT)

3.1 Strength

Salah satu kekuatan dari usaha pakaian muslimah ini adalah berbagai koleksi dan model yang selalu up to date dan lengkap, bekerjasama dengan konveksi milik keluarga yang dapat menekan biaya produksi dan mempermudah pengontrolan kualitas produk.

3.2 Weakness

Salah satu kelemahan dari usaha pakaian muslimah ini adalah cepat bergantinya tren mode busana muslim, sehingga selera masyarakat yang mudah berganti.

3.3 Opportunity

- a. Keinginan masyarakat terhadap model busana yang terlihat kalem, tidak norak, enak dipandang dan juga sesuai syariat.
- b. Masyarakat menginginkan harga yang murah namun kualitas produk yang terjamin.

3.4 Threat

- a. Persaingan para penjual inline. Karena konsumen lebih memilih cara belanja yang simple.
- b. Harga bahan-bahan yang tiba-tiba naik. Karena akan berpengaruh kepada biaya produksi dan harga jual.

- c. Banyak brand fashion lain yang mempromosikan melalui artis atau influencer.

BAB IV

ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

4.1 Kemampuan Pemilik

Pemilik sebelumnya sudah pernah membantu usaha milik orang tuanya yang bergerak di bidang fashion dan tekstil selama 3 tahun. Pemilik sudah memiliki pengetahuan untuk berbisnis dan partner atau pelanggan tetap dari usaha orang tua sebelumnya, sehingga menjadi potensi dan peluang bagi pemilik usaha untuk menjalankan dan mengembangkan usaha milik sendiri maupun orang tua (dapat dikatakan bisa join/bergabung).

4.2 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji

Pemilik membutuhkan 3 karyawan dengan gaji sesuai UMP seperti:

- 2 admin untuk online shop = 2 x Rp 1.680.000/bulan = Rp 3.360.000
(Rp 70.000 x 24 hari)
- 1 karyawan toko = 1 x Rp 1.680.000/bulan = Rp 1.680.000
(Rp 70.000 x 24 hari)

4.3 Spesifikasi Pekerjaan (Job Specification)

- a) Admin Online Shop:
- Cekatan
 - Mampu mengoperasikan komputer
 - Ramah
 - Fast respon

b) Karyawan Toko:

- Ramah
- Cekatan
- Rajin
- Disiplin
- Good looking

4.4 Uraian Pekerjaan (Job Description)

a) Admin Online Shop:

- Cek barang masuk
- Mengupload produk di medsos
- Proses orderan masuk (online)
- Membalas chat dari konsumen
- Memproses orderan yang sudah paid
- Packing paket orderan
- Merekap penjualan dan pengiriman harian
- Mengurus resi

b) Karyawan Toko:

- Membantu pelanggan untuk memilih maupun membeli suatu produk
- Menjaga kerapian dan kebersihan toko
- Menghitung dan memastikan ulang produk yang sudah terjual
- Melayani transaksi pembayaran tunai atau debit

BAB V

PRODUKSI/OPERASIONAL

5.1 Lokasi Usaha

Lokasi untuk toko gamis syar'i by febiyanty berada di pusat perbelanjaan grosir atau eceran yaitu di pusat grosir dan eceran Tanah Abang. Karena lokasi di daerah ini strategis di tengah kota dan padat penduduk. Peluang untuk menjual barang pakaian jadi sangat besar dan menguntungkan, banyak orang yang datang jauh-jauh dari berbagai daerah yang berbelanja di kedua tempat ini dan juga transportasi nya pun sangat mudah seperti kereta, transjakarta, bajaj, angkot dari berbagai jurusan.

5.2 Proses Produksi/Operasional

Proses pembuatan 1 set gamis syar'i :

- Membeli bahan gulungan atau roll dan jenis bahan,
- Tentukan model apa yang akan ingin dibuat,
- Buat pola sesuai model ,
- Potong bahan sesuai pola dan ukuran seperti : panjang lengan, lingkardada, panjang badan, panjang rok dari pinggang sampai mata kaki, polabentuk dan panjang kerudung seperti: lingkarkepala,
- Jahit pola maupun pernak pernik yang sudah dibuat dengan rapih,
- Setelah jadi setrika dengan setrika uap,
- Kemas pakaian jadi tersebut dengan kemasan yang rapi dan cantik,

Contoh : menjelang bulan ramadhan kami menargetkan konveksi memproduksi sebanyak 6.000 buah. Memproduksi lebih banyak untuk persediaan jika ada lonjakan permintaan di pasar.

5.3 Kualitas Produk

Kualitas produk ini merupakan kualitas yang terbaik. Karena kepuasan pelanggan bagi kami nomor 1 apabila ada complain bisa langsung beritahu kami atau mereturnya. Bagi kami kualitas produk sangat penting dan harganya sesuai dengan kualifikasi sasaran konsumen seperti mahasiswa, komunitas, ibu-ibu maupun pekerja (kesanggupan harga beli konsumen). Sehingga konsumen tidak perlu ragu untuk membeli produk ini.

5.4 Penggunaan Teknologi

Penggunaan teknologi yang kami gunakan

- Mesin yang digunakan mesin jahit dengan teknologi terbaru (computer mesin jahit yang dapat mengatur benang dan pola jahitan maupun proses penjahitan bisa cepat dan dalam permenit 200jahitan, jenisnya seperti singer superb EM 200.
- SDM, seperti tukang jahit professional.
- Kecepatan produksi, maksimal 1 bulan 1 kali pengiriman karena produksinya dalam jumlah yang banyak.
- Kualitas produk, diusahakan menghasilkan produk yang bagus, teknologi yang digunakan termasuk semi modern.
- Biaya, bisnis ini menginginkan biaya produksi yang rendah (kisaran Rp 8.000 sampai Rp 10.000 diluar Jakarta seperti: pekalongan jika terjadi kesalahan produksi tidak rugi terlalu besar).

BAB VI

PEMASARAN

6.1 Segmentasi Pasar

a) Geografi:

Ditempatkan di pusat perbelanjaan grosir maupun eceran terbesar seperti Pasar Tanah Abang.

b) Barang yang dijual:

Kriteria gamis yang dapat dipakai untuk kegiatan acara formal maupun non formal.

c) Demografi:

Untuk usia 20-40 tahun. Usia 20-30 tahun dirancang dengan gaya yang lebih simple, modis dan nyaman dipakai namun tetap tertutup. Sedangkan untuk usia 30 keatas dirancang dengan lebih tertutup dan terlihat lebih formal sehingga terlihat tetap anggun dan sesuai syariat, model dibuat lebih longgar ditambah pernik atau renda. Lalu untuk ibu menyusui dirancang dengan tambahan resleting dibagian dada, tetap modis dan kegiatan untuk menyusui dapat dilakukan dengan mudah (selera diserahkan kepada konsumen kami hanya mengkategorikan saja). Gamis ini dapat digunakan untuk orang yang bertubuh gemuk maupun kurus.

d) Income Segmentasi:

Dibuat katalog dibuka dari harga Rp 190.000 an. Budget disesuaikan sesuai kantong mahasiswa dan para ibu-ibu maupun pekerja.

e) Promosi

Toko kami pada setiap 3 bulan sekali yaitu pada tanggal 18 akan dikenakan potongan harga atau diskon sebesar 20% pada setiap pembelian minimum Rp 700.000.

6.2 Targeting

Menggunakan single segmentation. Karena usaha ini berfokus pada konsumen wanita sehingga konsumen dapat merasa puas dengan hasil rancangan yang dibuat sebab berfokus pada 1 segment saja.

6.3 Positioning

Gamis yang kami produksi menggunakan desain yang paling cocok di zaman millennial ini, sehingga tidak akan ketinggalan zaman. Kami menggunakan warna yang soft sehingga terlihat lebih kalem agar konsumen percaya diri ketika menggunakan gamis ini. Model dan warna nya sesuai yang diinginkan konsumen.

6.4 Potensi Pasar

Potensi pasar di Jakarta Pusat khususnya Tanah Abang usia 20-40 tahun

$$\begin{aligned} Q &= n \times p \times q \times p \\ &= 43.707 \times 3 \times 30\% \\ &= 26.224,2 \times \text{Rp } 190.000 \\ &= \text{Rp } 4.982.598.000 \end{aligned}$$

Dimana:

Q → Total permintaan pasar

N → Jumlah pembeli dipasar 43.707

q → Jumlah yang dibeli oleh rata-rata pembeli per tahun (2x pertahunnya)

p → Harga rata-rata per satuan Rp 190.000

6.5 Proyeksi Penjualan

Usaha ini menargetkan peningkatan penjualan setiap tahunnya. Pada 2021 kami menargetkan penjualan sebesar 6.000 item dengan harga jual Rp 190.000 dan meningkat 5% setiap tahunnya menjadi 7.200 item di tahun 2022, 8.640 item di tahun 2023, 9.936 item di tahun 2024 dan 11.426 item di tahun 2025. Sehingga jumlah penerimaan usaha ini menjadi Rp 1.140.000.000 pada tahun 2021, dan pada tahun 2022 menjadi Rp 1.436.400.000, meningkat menjadi Rp 1.809.864 pada tahun 2023, meningkat lagi pada tahun 2024 menjadi Rp 2.185.410.780 dan pada tahun 2025 menjadi Rp 2.638.883.517.

6.6 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran atau yang sering disebut marketing mix pada usaha ini adalah:

- a) Product → Usaha ini memperkenalkan tren fashion yang tidak kalah baik dengan usaha yang telah mempunyai brand ternama dan akan memberikan rancangan terbaik kepada para pelanggan sehingga mereka puas dengan apa yang mereka beli.
- b) Price → Kami memberikan harga yang cukup terjangkau sebesar Rp 190.000 per 1 set gamis syari'i. Di peruntukkan untuk kalangan mahasiswa, ibu rumah tangga maupun pekerja.
- c) Place → Usaha ini ditempatkan di pusat perbelanjaan grosir atau satuan yaitu Pasar Tanah Abang. Kami juga menerima orderan melalui e-commerce maupun via whatsapp.
- d) Promotion → Sasaran promosi kepada para influencer yang memiliki banyak pengikut di akun sosial medianya. Mendaftarkan usaha ke setiap e-commerce (shopee, lazada, tokopedia dll).

BAB VII

KEUANGAN

7.1 Investasi Awal

No	Nama Asset	Harga (Rp)
1.	Patung full body	6 x Rp 500.000 = Rp 3.000.000
2.	Meja kayu	2 x Rp 1.000.000 = Rp 2.000.000
3.	Hanger kayu	12 x Rp 100.000 = Rp 100.000
4.	Kipas angin tempel	2 x Rp 350.000 = Rp 700.000
5.	Kursi plastik	6 x Rp 25.000 = Rp 150.000
6.	Unit laptop	2 x Rp 4.500.000 = Rp 9.000.000
7.	Kabel terminal	5 x Rp 25.000 = Rp 125.000
8.	Kain bahan gulungan	Rp 405.000.000
9.	Biaya sewa dibayar dimuka	Rp 30.000.000
Total		Rp 450.075.000

7.2 Jumlah Pengeluaran (biaya-biaya)

No	Jenis Pengeluaran	Jumlah Biaya
1.	Gaji karyawan: - 2 admin online shop (@70.000x24 hari) = 3.360.000 - 1 karyawan toko (70.000x24 hari) = 1.680.000	Rp 5.040.000
2.	Biaya listrik dan internet	Rp 500.000
3.	Biaya air	Rp 50.000
4.	Biaya keamanan	Rp 50.000
5.	Biaya kemasan	Rp 4.950.000
6.	Penyusutan	Rp 1.078.000
Total		Rp 11.668.000

Tabel perhitungan nilai aktiva tetap, nilai sisa, nilai penyusutan

Aset	Nilai aktiva tetap	Umur ekonomis	Nilai sisa	Nilai penyusutan
Patung	Rp 3.000.000	5 tahun	Rp 1.500.000	Rp 300.000
Meja kayu	Rp 2.000.000	5 tahun	Rp 1.000.000	Rp 200.000
Hanger kayu	Rp 100.000	5 tahun	Rp 60.000	Rp 8.000
Kipas angin	Rp 700.000	5 tahun	Rp 450.000	Rp 50.000
Kursi plastic	Rp 150.000	5 tahun	Rp 95.000	Rp 11.000
Laptop	Rp 9.000.000	5 tahun	Rp 6.500.000	Rp 500.000
Kabel terminal	Rp 125.000	5 tahun	Rp 80.000	Rp 9.000
Total penyusutan				Rp 1.078.000
Amortisasi biaya sewa				Rp 30.000.000

7.3 Modal Kerja Awal

Biaya Bahan Baku

No.	Nama Bahan Baku	Harga Satuan (Rp)	Unit	Satuan	Total Harga (Rp)
1	Kain Wolfis	Rp 18.000	22.500	23pcs (100 yard)	Rp 405.000.000
2	Benang	Rp 5.000	45	Roll	Rp 225.000
3	Benang Obras	Rp 8.000	45	Roll	Rp 360.000
4	Resleting	Rp 1.200	625	Lusin	Rp 750.000
5	Renda	Rp 1.300	7.500	Meter	Rp 9.750.000
Total biaya bahan baku					Rp 416.085.000

Biaya Kemasan

No.	Nama Item	Harga Satuan (Rp)	Unit	Satuan	Total Harga (RP)
1	Plastic Bening	Rp 160	7500	Pcs	Rp 1.200.000
2	Merk	Rp 500	7500	Pcs	Rp 3.750.000
Total Biaya Kemasan					Rp 4.950.000

Biaya Administrasi Umum

No.	Nama Biaya	Biaya	Unit	Periode	Pertahun
1	Gaji Karyawan:				
	2 admin online shop (Rp70,000x24 hari)	Rp 1.680.000	2	12 bulan	Rp 40.320.000
	1 karyawan toko (Rp70,000x24hari)	Rp 1.680.000	1	12 bulan	Rp 20.160.000
2	Biaya Listrik & Internet	Rp 500.000	1	12 bulan	Rp 6.000.000
3	Biaya Air	Rp 50.000	1	12 bulan	Rp 600.000
4	Biaya Keamanan	Rp 50.000	1	12 bulan	Rp 600.000
5	Biaya Sewa Toko	Rp 30.000.000	1	12 bulan	Rp 30.000.000
6	Biaya Perawatan Aktiva	Rp 1.500.000	1	12 bulan	Rp 1.500.000
Total Biaya Adm Umum					Rp 99.180.000

Biaya Pemasaran

No.	Biaya Pemasaran	Biaya	Unit	Periode	Total Harga
1	Biaya Pemasaran	Rp 300.000		12 bulan	Rp 3.600.000
Total Biaya Pemasaran					Rp 3.600.000

Kas Minimal

No.	Kas Minimal	Biaya	Unit	Periode	Total Harga
1	Kas Minimal	Rp 50.000.000		12 bulan	Rp 50.000.000
Total Kas Minimal					Rp 50.000.000

Total Keseluruhan	Rp 573.815.000
--------------------------	-----------------------

No.	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku	Rp 416.085.000
2	Biaya Kemasan	Rp 4.950.000
3	Biaya Administrasi Umum	Rp 99.180.000
4	Biaya Pemasaran	Rp 3.600.000
5	Kas Minimal	Rp 50.000.000
Jumlah Kebutuhan Dana Per Tahun		Rp 573.815.000

7.4 Analisis Cashflow

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
PENERIMAAN					
Jumlah Penjualan	6000	7200	8640	9936	11426
Harga Jual	Rp 190,000	Rp 199,500	Rp 209,475	Rp 219,949	Rp 230,946
Jumlah Penerimaan	Rp 1,140,000,000	Rp 1,436,400,000	Rp 1,809,864,000	Rp 2,185,410,780	Rp 2,638,883,517
PENGELUARAN					
Biaya Bahan Baku	Rp 416,085,000	Rp 432,728,400	Rp 450,037,536	Rp 467,346,672	Rp 486,040,539
Biaya Kemasan	Rp 4,950,000	Rp 5,049,000	Rp 5,149,980	Rp 5,252,980	Rp 5,358,039
Biaya Administrasi Umum	Rp 99,180,000	Rp 100,171,800	Rp 101,173,518	Rp 102,185,253	Rp 103,207,106
Biaya Pemasaran	Rp 3,600,000	Rp 3,672,000	Rp 3,745,440	Rp 3,820,349	Rp 3,896,756
Biaya Penyusutan	Rp 1,078,000				
Biaya Sewa Tetap	-	Rp 30,000,000	Rp 30,000,000	Rp 30,000,000	Rp 30,000,000
Amortisasi Biaya Sewa	Rp 30,000,000	-	-	-	-
Jumlah Pengeluaran	Rp 554,893,000	Rp 572,699,200	Rp 591,184,474	Rp 609,683,254	Rp 629,580,440
Labab Sebelum Pajak	Rp 585,107,000	Rp 863,700,800	Rp 1,218,679,526	Rp 1,575,727,526	Rp 2,009,303,077
Pajak 15%	Rp 87,766,050	Rp 129,555,120	Rp 182,801,929	Rp 236,359,129	Rp 301,395,462
Labab Setelah Pajak	Rp 497,340,950	Rp 734,145,680	Rp 1,035,877,597	Rp 1,339,368,397	Rp 1,707,907,616
Cash Flow	Rp 528,418,950	Rp 735,223,680	Rp 1,036,955,597	Rp 1,340,446,397	Rp 1,708,985,616

7.5 Payback Period

Investasi awal	Rp 573.815.000
Cash Flow (tahun ke-1)	<u>Rp 528,418,950</u> _
	Rp 45.396.050
Cash Flow (tahun ke-2)	<u>Rp 735,223,680</u> _
	(Rp 689.827.630)

$$= 528.418.950 / 735.223.680 \times 12$$

$$= 0,719 \times 12$$

$$= 8,62 \rightarrow 0,62 : 30 = 19$$

$$= 1 \text{ tahun } 8 \text{ bulan } 19 \text{ hari}$$

7.6 Net Present Value

DISKON RATE	45%		
INVESTASI AWAL	Rp 573,815,000		
PERIODE - N	CASH IN FLOW	FACTOR PV	PV
1	Rp 528,418,950	0.689655172	Rp 364,426,862
2	Rp 735,223,680	0.475624257	Rp 349,690,216
3	Rp 1,036,955,597	0.328016729	Rp 340,138,783
4	Rp 1,340,446,397	0.226218434	Rp 303,233,684
5	Rp 1,708,985,616	0.156012713	Rp 266,623,482
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp 1,624,113,028
INVESTASI AWAL			Rp 573,815,000
NPV			Rp 1,050,298,028

Dari perhitungan NPV di atas diperoleh nilai positif Rp 1.050.298.028 dan ini menunjukkan bahwa investasi **layak** untuk dilaksanakan.

7.7 Profitability Index

Nilai arus kas bersih Rp 1.624.113.028

Investasi awal Rp 573.815.000

$$\begin{aligned} \text{Profitability index} &= \frac{\text{Nilai aliran kas bersih}}{\text{Investasi awal}} \\ &= \frac{\text{Rp 1.624.113.028}}{\text{Rp 573.815.000}} \\ &= 2.8303 / 283 \end{aligned}$$

RATE	45%		
Periode - n	KAS BERSIH	DF	PV KAS BERSIH
1	Rp 528,418,950	0.689655172	Rp 364,426,862
2	Rp 735,223,680	0.475624257	Rp 349,690,216
3	Rp 1,036,955,597	0.328016729	Rp 340,138,783
4	Rp 1,340,446,397	0.226218434	Rp 303,233,684
5	Rp 1,708,985,616	0.156012713	Rp 266,623,482
TOTAL PV KAS BERSIH			Rp 1,624,113,028
TOTAL PV INVESTASI			Rp 573,815,000
		PI	283

Layak dilakukan

Data hasil perhitungan PI menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dilakukan karena PI lebih dari 1.

7.8 Internal Rate of Return

DISKON RATE	45%			DISKON FACTOR	
PERIODE - N	CASH FLOW	FACTOR PV	PV	60%	PV
1	Rp 528,418,950	0.689655172	Rp 364,426,862	0.625000	Rp 227,766,789
2	Rp 735,223,680	0.475624257	Rp 349,690,216	0.390625	Rp 136,597,741
3	Rp 1,036,955,597	0.328016729	Rp 340,138,783	0.244141	Rp 83,041,695
4	Rp 1,340,446,397	0.226218434	Rp 303,233,684	0.152588	Rp 46,269,788
5	Rp 1,708,985,616	0.156012713	Rp 266,623,482	0.095367	Rp 25,427,197
	Rp 5,350,030,240				
JUMLAH ARUS KAS BERSIH			Rp 1,624,113,028		Rp 519,103,210
INVESTASI AWAL			Rp 573,815,000		Rp 573,815,000
NPV			Rp 1,050,298,028		-Rp 54,711,790

Dari perhitunga IRR menunjukkan bahwa modal yang diinvestasikan sebesar Rp 573.815.000, apabila dibandingkan dengan bunga atau biaya atau biaya modal sebesar 45% maka investasi layak diterima karena IRR diatas nilai bunga atau biaya modal sebesar 59,3%.

$$IRR = 45\% + \frac{Rp\ 1.050.298.028}{Rp\ 1,624.113.028 - Rp\ 519.103.210} \times (60\% - 45\%)$$

$$IRR = 59,3\%$$

7.9 Breakeven Point

1. BEP tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{BEP (pcs)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga} - \text{Biaya Variabel}} \\ &= \frac{Rp\ 6.852.000}{Rp\ 190.000 - Rp\ 33.500} \\ &= 43,7 / 44\ \text{pcs.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP (Rp)} &= \text{Harga} \times \text{Unit} \\ &= \text{Rp } 190.000 \times 44 \\ &= \text{Rp } 8.360.000\end{aligned}$$

2. BEP tahun 2022

$$\begin{aligned}\text{BEP (pcs)} &= \frac{\text{Rp } 6.852.000}{\text{Rp } 199.500 - \text{Rp } 33.500} \\ &= 41,3 / 41 \text{ pcs.}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP (Rp)} &= \text{Rp } 199.500 \times 41 \\ &= \text{Rp } 8.179.500\end{aligned}$$

3. BEP tahun 2023

$$\begin{aligned}\text{BEP (pcs)} &= \frac{\text{Rp } 6.852.000}{\text{Rp } 209.475 - \text{Rp } 33.500} \\ &= 38,9 / 39 \text{ pcs.}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP (Rp)} &= \text{Rp } 209.475 \times 39 \\ &= \text{Rp } 8.169.525\end{aligned}$$

4. BEP tahun 2024

$$\begin{aligned}\text{BEP (pcs)} &= \frac{\text{Rp } 6.852.000}{\text{Rp } 219.949 - \text{Rp } 33.500} \\ &= 36,7 / 37 \text{ pcs.}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP (Rp)} &= \text{Rp } 219.949 \times 37 \\ &= \text{Rp } 8.138.113\end{aligned}$$

5. BEP tahun 2025

$$\begin{aligned}\text{BEP (pcs)} &= \frac{\text{Rp } 6.852.000}{\text{Rp } 230.946 - \text{Rp } 33.500} \\ &= 34,7 / 35 \text{ pcs.}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP (Rp)} &= \text{Rp } 230.946 \times 35 \\ &= \text{Rp } 8.083.110\end{aligned}$$

BAB VIII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penilaian investasi dalam perspektif konvensional dengan tingkat diskonto biaya modal sebesar 45% dapat menghasilkan *Net Present Value* (NPV) bernilai positif yaitu Rp 1,050,298,028 hal ini berarti pengembangan usaha Gamis Syar'I layak untuk dilakukan dengan *Payback period* 1 tahun 8 bulan 19 hari.

Penggunaan metode *Profitability Index* (PI) menghasilkan nilai positif yaitu sebesar 283 dimana nilai ini memenuhi syarat kelayakan *Profitability Index* karena melebihi angka 1, yang berarti usaha Gamis Syar'I adalah layak.

Dengan menggunakan analisis *Internal Rate of Return* (IRR) diketahui sebesar 59,3% nilai yang melebihi biaya modal yaitu sebesar 60%. Nilai ini memenuhi syarat kelayakan investasi. Maka penilaian investasi dalam perspektif konvensional dapat diberi rekomendasi bahwa pengembangan usaha Gamis Syar'I adalah layak dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

jakarta.bps.go.id. (2019). Jumlah Penduduk Provinsi DKI Jakarta Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin, 2018. www.Jakarta.Bps.Go.Id.
<https://jakarta.bps.go.id/dynamictable/2019/09/16/58/jumlah-pendudukprovinsi-dki-jakarta-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-2018.html>

Jayani, D. H. (2019). Jumlah Penduduk DKI Jakarta 2019 Mencapai 10,5 Juta Jiwa. www.Databoks.Katada.Co.Id.
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/09/10/jumlah-pendudukdki-jakarta-2019-mencapai-105-juta-jiwa>

Kumparan.com. (2018). Berapa Jumlah Penduduk Jakarta Sekarang? www.Kumparan.Com. <https://kumparan.com/galaberita-com/berapajumlah-penduduk-jakarta-sekarang/full>

Agustin, H. (2017). STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH. Depok: PT Raja Grafindo Persada.

Nuraisyah, D., Chumaidiyah, E., & Pratami, D. (2019). *Analisis Kelayakan Pengembangan Bisnis Secara Online dan Offline Pada Produsen Pakaian Muslim Al-Buchory*, 5964.