STUDI KELAYAKAN BISNIS

RENCANA PEMBUATAN USAHA KAOS POLOS VAMOS CLOTH

RINGKASAN STUDI KELAYAKAN

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana (S1)

pada program studi manajemen

Disusun oleh :

Rifki Arif Choirudin

211931013

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

2022

TUGAS AKHIR

STUDI KELAYAKAN BISNIS
RENCANA PEMBUATAN USAHA KAOS POLOS VAMOS CLOTH

Dipersiapkan dan disusun oleh:

RIFKI ARIF CHOIRUDIN
Nomor Induk Mahasiswa: 211931013

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 13 Januari 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S. M.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing	Penguji
Shita Lusi Wardhani, Dra., M.Si.	Miswanto Dr., M.Si.

Yogyakarta, 13 Januari 2023
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua

Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRACT

A business feasibility study is a study conducted to assess business feasibility in developing a business that will be run. In this case the author takes a plain t-shirt business project. In this research, the writer created a brand with the name "Vamos Cloth", Vamos has a philosophy of let's spirit, which means that in running a business you have to keep trying to develop your business under any circumstances. The feasibility study that has been carried out, the author discusses product aspects, price aspects, marketing aspects, financial aspects and organizational aspects. In this study, the author deals more with the financial aspects, which are discussed in the financial aspects, namely investment capital, profit and loss projections, cash flow projections, HPP, Break Even Point, Payback Period, and Net Present Value. The results of the calculation of the financial aspects that have been mentioned can be a reference for assessing the Vamos Cloth plain t-shirt business is feasible or run or not.

Keywoards: Business Feasibility Study Analysis, and Business Development.

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. PENDAHULUAN

Di era modern saat ini kebutuhan akan sandang terutama kaos sangatlah penting bagi masyarakat. Kaos merupakan pakaian bagian atas yang dapat menunjang kepercayaan diri dari penggunanya, dengan model yang casual dan enak di pakai kaos menjadi pilihan utama masyarakat yang akan bepergian santai atau sekedar dipakai untuk di rumah. Kaos tidak hanya dapat dipakai oleh kaum pria tetapi wanitapun cocok untuk memakainya, mulai dari usia kalangan anak-anak, remaja, hingga dewasa. Kaos dibuat menggunakan kain berbahan 30's yang lembut serta menyerap keringat dan dijahit rapi sehingga memberikan kenyamanan dan rasa kepercayaan diri kepada penggunanya.

Alasan saya tertarik menguji kelayakan pada bisnis ini, pertama karena saat ini bisnis kaos diperkirakan mempunyai peluang bisnis yang menjanjikan. Masyarakat sekarang cenderung memilih pakaian yang simple, nyaman saat digunakan dan tidak perlu bermerk. Sekarang banyak yang lebih mementingkan kualitas daripada merk, karena tidak semua merk yang terkenal memiliki kualitas yang bagus.

Faktor yang kedua, harganya cukup terjangkau. Bisa dijangkau oleh semua kalangan, baik dari kalangan bawah maupun kalangan atas. Dengan harga yang terjangkau tetapi tidak menurunkan kualitas produk. Ada beberapa usaha yang mengedepankan harga yang rendah tetapi menurunkan kualitas produk. Untuk sekarang mayoritas para mahasiswa menggunakan kaos yang harganya murah namun nyaman di pakai yang tidak perlu bermerk supaya lebih hemat dan uang bisa di gunakan untuk yang lain.

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Faktor yang ketiga, lokasi yang strategis untuk mendirikan usaha karena bertempatan di pinggir jalan raya yang ramai di lewati oleh masyarakat, berdekatan dengan beberapa kampus, bertepatan dipadat penduduk, dan beberapa kantor. Bisa dikatakan strategis karena kebanyakan yang membutuhkan kaos adalah para mahasiswa dan para pekerja.

Persaingan bisnis yang kian ketat sering kali menjadi kendala bagi para pelaku usaha kaos polos ini. Selain kendala dari memiliki banyak pesaing, harga kain juga bisa menjadi kendala dalam berjalannya sebuah bisnis. Karena dari harga kain yang tidak stabil akan mempengaruhi laba akhir yang tidak menetap.

Saya mendirikan usaha yang diberi nama "Vamos Cloth". Usaha Vamous Cloth ini menyediakan berbagai macam kaos polos yang berbahan katun. Pembelian bisa dilakukan dengan cara eceran maupun grosiran, tentunya dengan harga grosiran mendapatkan harga yang lebih murah. Jika ada pembeli yang ingin menjual kembali, bisa request untuk tidak dikasih label atau merk.

Pendirian usaha Kaos polos Vamos Cloth di Jalan Parangtritis KM 7, Panggungharjo, Kecamatan Sewon, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta didirian karena terlihat adanya beberapa peluang bisnis. Peluang tersebut yaitu belum adanya yang mendirikan usaha kaos polos, sedangkan menurut saya lokasi tersebut sangat strategis untuk mendirikan usaha tersebut. Oleh karena itu pendirian usaha Kaos polos Vamos Cloth di Jalan Parangtritis KM 7 dinyatakan layak untuk didirikan karena berada di lokasi yang strategis dan berdekatan dengan beberapa kampus, pemukiman yang banyak penduduk, beberapa perkantoran dan berdekat dengan sekolah.

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Dengan alasan tersebut maka saya tertarik untuk melakukan studi kelayakan untuk mengkaji apakah pendirian usaha Kaos polos Vamous Cloth ini layak untuk dijalankan baik dari sisi keuntungan ataupun kelayakan kaos yang akan dijual kepada konsumen.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Aspek Identitas Bisnis

Nama Bisnis : Vamos Cloth

Kepemilikan bisnis : Individu/Pribadi

Latar belakang : Pakaian merupakan salah satu kebutuhan primer manusia. Salah satu bentuk pakaian adalah kaos, kaos merupakan pakain bagian atas dengan berbagai model yang dapat digunakan sesuai dengan selera penggunanya untuk menunjang kepercayaan diri.

Lokasi bisnis : JL. Parangtritis Km. 7 Sewon, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta

Segmentasi Pasar

Segmentasi terdapat berbagai macam yaitu :

1. Segmentasi Geografis, merupakan segmentasi yang ditentukan berdasarkan lokasi. Target lokasi Vamos Cloth yaitu Bantul, Daerah Istimewa Yogyakata.

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Segmentasi Demografis, merupakan segmentasi berdasarkan kepada usia, jenis kelamin, pekerjaan dan Pendidikan. Target Vamos Cloth yaitu mulai dari umur 17-60 tahun, baik laki-laki maupun perempuan.
3. Segmentasi Perilaku, merupakan segmentasi yang ditentukan berdasarkan kebutuhan atau perilaku konsumen dengan menggunakan produk tersebut. Sasaran perilaku pasar Vamos Cloth yaitu masyarakat yang menggunakan kaos polos sebagai pakaian untuk bersantai dan bepergian yang simpel, mahasiswa yang menggunakan kaos polos untuk kegiatan kampus, dan pelajar yang menggunakan kaos polos untuk bermain.

Targeting

Targeting adalah proses mengevaluasi dan memilih salah satu atau beberapa segmen pasar yang dianggap paling berpotensi untuk membeli produk yang ditawarkan perusahaan.

Positioning

Positioning adalah tahap merancang produk dan baruan pemasaran agar konsumen dapat lebih mudah mengingat serta tertarik pada produk yang dibuat oleh perusahaan. Strategi ini bertujuan untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan produk yang dijual kepada calon konsumen.

Analisis SWOT

a. *Strenghts* (Harganya yang ekonomis dan terjangkau, tenaga kerja yang profesional dan berkompeten, kualitas kaos dan jahitan yang rapi, tempat yang strategis, dan kaos polos dengan berbagai macam warna).

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

b. *Weaknesses (*Banyak pesaing dengan nama yang sudah dikenal di kalangan masyarakat dan modal yang terbatas menyebabkan kurang lengkapnya jenis bahan kaos)

c. *Opportunities* (Penduduk di daerah lokasi Vamos Cloth berkembang pesat, lokasi strategis dekat dengan penduduk dan di pinggir jalan raya yang ramai, berdekatan dengan beberapa kampus, sehingga lokasi berdekatan dengan pemukiman mahasiswa, berdekatan dengan beberapa kantor dan populasi tergolong tinggi, sehingga target pasar bisa terpenuhi).

d. *Treathsk (*Persaingan dengan usaha kaos polos yang sudah jadi langganan di area tersebut dan harga bahan kaos yang cenderung akan meningkat).

Pesaing Utama

Pengertian persaingan usaha atau bisnis menurut Uddin Saffar, (2022) adalah usaha dari dua pihak atau lebih perusahaan yang masing-masing berusaha untuk memperoleh konsuemen dengan menawarkan harga atau syarat yang paling menguntungkan. Pesaing utama dari Vamos Cloth yaitu Cititex Jogja dan Kaos Polos Jogja.

Aspek Strategi Pemasaran

Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing dari Vamos Cloth antara lain :

1. Menerima pemesanan kaos polos dengan jumlah yang banyak dalam jangka waktu yang cepat.

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Bekerja sama dengan penjahit yang profesional sehingga menghasilkan kualitas jahitan yang bagus.
3. Melayani tanya jawab melalui media sosial yang dimiliki Vamos Cloth seperti Facebook, Instagram, Shopee, dan Whatsapp.

Strategi Harga

Harga penting bagi pemasar, karena dari hargalah pendapatan dan keuntungan perusahaan diperoleh sehingga keberlangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan (Mulyana, 2019). Vamos Cloth menetapakan strategi harga harga yang terjangkau dibandingkankan dengan usaha kaos polos pesaing disekitarnya.

Strategi Promosi

Vamos Cloth melakukan promosi dengan cara mempromosikan melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, memasang papan nama di depan toko, membuka toko online di Shopee, dan mendaftarkan di Google Bisnis.

Strategi Distribusi

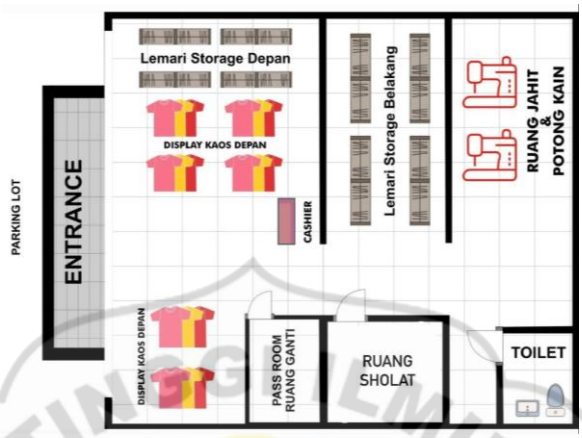
Strategi Distribusi merupakan aktivitas perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan sampai ke tangan konsumen.

Aspek Produksi Teknologi

Layout

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Gambar 2.3 Denah Ruangan Vamos Cloth

Aspek Manajemen

a. Visi : Menjadikan bisnis kaos polos ini bisa dipercaya dengan kualitas kain dan jahitan yang terbaik serta pelayanan kepada pelanggan yang profesional.

b. Misi : Memberikan produk pakaian yang berkualitas untuk pelanggan, membantu mengurangi pengangguran disekeliling toko, pantang menyerah demi kepuasan konsumen.

Struktur Organisasi

Gambar 2.4 Struktur Organisasi Vamos Cloth

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tahap Pelaksanaan Studi Kelayakan Bisnis

Terdapat beberapa tahapan yang perlu dilakukan agar tujuan dari studi kelayakan dapat tercapai. Berikut langkah-langkah yang harus dilakukan, yaitu pengumpulan data dan informasi, pengolahan data, analisis data, mengambil keputusan, dan memberikan rekomendasi.

3. METODOLOGI

Ruang Lingkup

a. Lokasi: Vamos Cloth yang ditentukan berada di Jalan Parangtritis KM 7, Sewon, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Tempat yang kami gunakan yaitu Bangunan ruko berukuran 4 x 17 Meter.

b. Waktu: Studi kelayakan pendirian Vamos Cloth dikerjakan pada awal Oktober, peneliti memperoleh ide usaha yang akan di uji kelayakannya yaitu kaos polos, dilanjutkan dengan peneliti menganalisis studi kelayakan pendirian Vamos Cloth. Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada pengusaha yang menjual kaos polos, terkait dengan sarpras yang dibutuhkan, dan alur pendistribusian kain. Selanjutnya peneliti survey ke Polos Store YK dan melakukan wawancara. Kemudian di bulan November dilanjutkan dengan survey lokasi tentang rancangan pendirian Vamos Cloth. Lalu di bulan Desember - Januari dilanjutkan dengan menghitung analisis keuangan.

Sumber Data

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

a. Data primer : survey lapangan ke lokasi penjualan vamos cloth dengan melihat dan mendokumentasikan hal-hal yang dilakukan perusahaan untuk mendirikan usaha kaos polos.
b. Data sekunder : data perusahaan yang diberikan dan juga dari karyawan perusahaan sebagai informasi mengenai perusahaan yang diteliti oleh penulis (wawancara).

Metode Pengumpulan Data

a. Observasi terencana sebuah penelitian sistematis yang dilakukan untuk memperoleh data yang valid. Obersvasi dilakukan secara terstruktur dan langsung ke lokasi pendirian kaos polos.
b. Wawancara terencana merupakan wawancara yang dilakukan untuk memperoleh data sesuai dengan tema yang telah ditentukan sebelumnya.

Analisa Data

Berdasarkan data-data yang diperoleh melalui metode pengumpulan data, maka akan dianalisa data-data tersebut sehingga akan mendapatkan kesimpulan apakah perumahan yang dibangun tersebut layak dan menguntungkan. Data yang dikumpulkan adalah data perencanaan proyek, data strategi penjualan, data hasil penjualan, dan data laporan keuangan.

4. Analisis Data dan Pembahasan

Aspek Produk

Dalam studi kelayakan ini aspek utama yang akan di bahas adalah produk. Produk utama tersebut adalah kaos polos. Bahan utama yaitu menggunakan kain

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

terbaik dengan pembelian dari toko ternama yaitu "Knittio" dan berbahan 30's. Vamos Cloth memiliki beberapa keunggulan, salah satunya yaitu menggunakan jahitan overdeck dan jahitan rantai. Jahit overdeck merupakan jenis jahitan yang dihasilkan oleh mesin overdeck, jahitan ini digunakan pada bagian lengan dan pinggiran bawah kaos. Kemudian jahitan rantai, bisa disebut jahitan rantai karena bentuk yang di hasilkan menyerupai rantai, jahitan ini digunakan dibagian belakang pundak kaos dan belakang leher.

Aspek Harga

Harga merupakan aspek penting yang menentukan keberhasilan produk yang ditawarkan. Harga sangat mempengaruhi minat konsumen dalam membeli suatu produk. Harga yang ditentukan dalam suatu produk berdasarkan kualitas yang diberikan serta mengikuti harga pasaran yang ditawarkan oleh pasar. Berdasarkan hasil survey di berbagai tempat penjual kaos polos, terutama Polos Store YK, berikut harga Vamos Cloth :

Tabel 4. 1 Harga Kaos Vamos Cloth

Quantity	White (S – XL)	Colour (S – XL)
1 – 11	Rp. 34.000	Rp. 34.000
12 – 220	Rp. 33.000	Rp. 33.000
221 – 580	Rp. 32.000	Rp. 32.000
>580	Rp. 31.000	Rp. 31.000

Aspek Promosi

Strategi pemasaran yang digunakan Vamos Cloth adalah dengan memberi papan nama Vamos Cloth supaya terlihat menarik dan mudah di lihat oleh konsumen. Vamos Cloth juga akan mempromosikan melalui media sosial seperti

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Facebook, Instagram, Whatsapp, dan Shopee karena masyarat sekarang hampir 80% menggunakan sosial media dan disaat-saat tertentu Vamos Cloth juga akan mengadakan diskon potongan harga.

Start Up Funding

Tabel 4. 2 Biaya Perlengkapan dan Peralatan

INVESTASI					
No	Perlengkapan Toko	Jumlah	Satuan	Harga/Unit	Jumlah
1	Mesin jahit Juki	2	pcs	Rp5.000.000	Rp10.000.000
2	Mesin obras Juki	1	pcs	Rp10.000.000	Rp10.000.000
3	Mesin overdeck Shimaru	1	pcs	Rp6.500.000	Rp6.500.000
4	Mesin potong kain Octa	1	pcs	Rp1.200.000	Rp1.200.000
5	meja potong kain	1	pcs	Rp2.000.000	Rp2.000.000
6	Meja kasir	1	pcs	Rp1.000.000	Rp1.000.000
7	kursi kasir	1	pcs	Rp100.000	Rp100.000
8	kursi tunggu panjang	1	pcs	Rp300.000	Rp300.000
9	rak stock baju gudang	1	pcs	Rp500.000	Rp500.000
10	lemari stok display	4	pcs	Rp250.000	Rp1.000.000
11	lemari benang	1	pcs	Rp100.000	Rp100.000
12	histager display	2	pcs	Rp400.000	Rp800.000
13	handphone	1	pcs	Rp3.000.000	Rp3.000.000
14	komputer + Monitor	1	pcs	Rp7.000.000	Rp7.000.000
15	mesin kasir	1	pcs	Rp1.000.000	Rp1.000.000
16	printer struk kasir	1	pcs	Rp500.000	Rp500.000
17	alat pemadam kebakaran	1	pcs	Rp175.000	Rp175.000
18	kalkulator	1	pcs	Rp100.000	Rp100.000
19	timbangan digital	1	pcs	Rp250.000	Rp250.000
20	kipas angin	3	pcs	Rp150.000	Rp450.000
21	jam dinding	2	pcs	Rp30.000	Rp30.000
22	papan nama	1	pcs	Rp2.000.000	Rp2.000.000
23	cermin	2	pcs	Rp150.000	Rp300.000
24	gorden	1	pcs	Rp100.000	Rp100.000
25	dispenser + galon	1	pcs	Rp150.000	Rp150.000
26	lampu	9	pcs	Rp40.000	Rp360.000
27	setrika	1	pcs	Rp150.000	Rp150.000
28	perlengkapan administrasi	1	pcs	Rp200.000	Rp200.000
29	alat kebersihan 1 set	1	pcs	Rp100.000	Rp100.000
30	meteran	1	pcss	Rp5.000	Rp5.000
31	minyak jahit	1	pcs	Rp30.000	Rp30.000
32	hanger display	25	pcs	Rp5.000	Rp125.000
	TOTAL				**Rp49.525.000**

Tabel 4. 3 Biaya Bahan Baku

Biaya Bahan Baku				
Bahan baku	Unit	satuan	Harga/unit	Jumlah
Kain combed 30's	0,179	kg	Rp 100.000	Rp 17.857
Benang jahit	0,029	gulung	Rp 1.667	Rp 48
Benang obras	0,029	gulung	Rp 6.666	Rp 193
Label ukuran	0,002	meter	Rp 50.000	Rp 100
Rip spandex	0,009	Kg	Rp 150.000	Rp 1.339
Plastik packing	1	pcs	Rp 700	Rp 700
Kantong plastik	1	pcs	Rp 200	Rp 200
Total				**Rp 20.438**

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4. 4 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung					
No	Uraian Pekerjaan	vol	Satuan	Upah	Jumlah
1	Produksi Kaos	2 orang	1 pcs	Rp 3.000	Rp 6.000
Total Tenaga Kerja					**Rp 6.000**

Dalam biaya tenaga kerja langsung terdiri dari 2 karyawan produksi kaos, setiap 1 pcs kaos dikerjakan oleh 1 orang dengan gaji Rp 3.000/pcs.

Tabel 4. 5 Biaya Overhead Pabrik

Biaya Overhead pabrik		
Jenis Pengeluaran	**Periode**	**Biaya**
Gaji Karyawan	1 Bulan	Rp 1.890.000
Biaya Listrik	1 Bulan	Rp 100.000
Biaya Sampah	1 Bulan	Rp 20.000
WIFI	1 Bulan	Rp 300.000
Total		**Rp 2.310.000**

Dalam biaya overhead pabrik terdapat gaji karyawan sebesar 70% dari total gaji karyawan yaitu sebesar Rp 2.700.000 karena dipotong dengan gaji karyawan dalam biaya operasional sebesar 30%. Kemudian terdapat biaya listrik sebesar 50% dari total biaya listrik Rp 200.000 per bulan. Selanjutnya terdapat biaya sampah dan biaya WIFI.

Tabel 4. 6 Biaya Operasional

Biaya Operasional		
Jenis Pengeluaran	**Periode**	**Biaya**
Gaji Karyawan	1 Bulan	Rp 810.000
Biaya Listrik	1 Bulan	Rp 100.000
Pola baju	1 Bulan	Rp 3.000
Gunting	1 Bulan	Rp 10.000
Jarum	1 Bulan	Rp 15.000
Total		**Rp 938.000**

Dalam biaya operasional terdapat gaji karyawan sebesar 30% dari total gaji karyawan yaitu sebesar Rp 2.700.000 karena dalam memproduksi, karyawan ikut berkontribusi sebesar 30%. Kemudian terdapat biaya listrik sebesar 50% dari total

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

biaya listrik Rp 200.000 per bulan karena dalam memproduksi menggunakan mesin jahit listrik. Selanjutnya terdapat pola baju, gunting dan jarum.

Biaya Depresiasi

Tabel 4. 7 Biaya Depresiasi

Biaya Depresiasi							
No	Jenis Pengeluaran	Unit	Harga Satuan (RP)	Jumlah (RP)	Nilai Ekonomis	Nilai Residu	Nilai Penyusutan
1	Mesin jahit Juki	2	Rp5.000.000	Rp10.000.000	5	Rp8.200.000	Rp1.800.000
2	Mesin obras Juki	1	Rp10.000.000	Rp10.000.000	5	Rp8.200.000	Rp1.800.000
3	Mesin overdeck Shimaru	1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	5	Rp5.330.000	Rp1.170.000
4	Mesin potong kain Octa	1	Rp1.200.000	Rp1.200.000	5	Rp984.000	Rp216.000
5	meja potong kain	1	Rp2.000.000	Rp2.000.000	5	Rp1.640.000	Rp360.000
6	Meja kasir	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000	5	Rp820.000	Rp180.000
7	kursi kasir	1	Rp100.000	Rp100.000	5	Rp9.982.000	Rp18.000
8	kursi tunggu panjang	1	Rp300.000	Rp300.000	5	Rp246.000	Rp54.000
9	rak stock baju gudang	1	Rp500.000	Rp500.000	5	Rp410.000	Rp90.000
10	lemari stok display	4	Rp250.000	Rp1.000.000	5	Rp820.000	Rp180.000
11	lemari benang	1	Rp100.000	Rp100.000	5	Rp82.000	Rp18.000
12	histager display	2	Rp400.000	Rp800.000	5	Rp656.000	Rp144.000
13	handphone	1	Rp3.000.000	Rp3.000.000	5	Rp2.640.000	Rp360.000
14	komputer + Monitor	1	Rp7.000.000	Rp7.000.000	5	Rp5.740.000	Rp1.260.000
15	mesin kasir	1	Rp500.000	Rp500.000	5	Rp410.000	Rp90.000
16	printer struk kasir	1	Rp500.000	Rp500.000	5	Rp410.000	Rp90.000
17	alat pemadam kebakaran	1	Rp175.000	Rp175.000	5	Rp143.500	Rp31.500
18	kalkulator	1	Rp100.000	Rp100.000	5	Rp82.000	Rp18.000
19	timbangan digital	1	Rp250.000	Rp250.000	5	Rp200.000	Rp50.000
20	kipas angin	3	Rp150.000	Rp450.000	5	Rp369.000	Rp81.000
21	jam dinding	2	Rp30.000	Rp60.000	5	Rp49.200	Rp10.800
22	papan nama	1	Rp2.000.000	Rp2.000.000	5	Rp1.640.000	Rp360.000
23	cermin	2	Rp150.000	Rp300.000	5	Rp246.000	Rp54.000
24	gorden	1	Rp100.000	Rp100.000	5	Rp82.000	Rp18.000
25	dispenser + galon	1	Rp150.000	Rp150.000	5	Rp123.000	Rp27.000
26	lampu	9	Rp40.000	Rp360.000	5	Rp295.200	Rp64.800
27	setrika	1	Rp150.000	Rp150.000	5	Rp123.000	Rp27.000
28	perlengkapan administrasi	1	Rp200.000	Rp200.000	5	Rp164.000	Rp36.000
29	alat kebersihan 1 set	1	Rp100.000	Rp100.000	5	Rp82.000	Rp18.000
30	meteran	1	Rp5.000	Rp5.000	5	Rp4.100	Rp900
31	minyak jahit	1	Rp30.000	Rp30.000	5	Rp24.600	Rp5.400
32	hanger display	25	Rp5.000	Rp125.000	5	Rp102.500	Rp22.500
	Total						**Rp8.654.900**

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Estimasi Penjualan

Tabel 4. 8 Estimasi Penjualan

ESTIMASI PENJUALAN								
Tahun	Kuantitas	HPP		Harga		Total Penjualan		
Tahun 1	4.920	Rp	26.000	Rp	34.000	Rp	167.280.000
Tahun 2	5.412	Rp	26.910	Rp	37.400	Rp	202.408.800
Tahun 3	5.953	Rp	27.852	Rp	41.140	Rp	244.914.648
Tahun 4	6.549	Rp	28.827	Rp	45.254	Rp	296.346.724
Tahun 5	7.203	Rp	29.836	Rp	49.779	Rp	358.579.536

Harga tersebut diperoleh setelah melakukan survey ke beberapa tempat penjual kaos polos di Yogyakarta, dengan margin laba sebesar 30. Rata-rata penjual kaos polos menjual dengan kisaran harga Rp 37.000 – Rp 40.000 per pcs.

Laba-Rugi

Tabel 4. 9 Laba Rugi

Laba Rugi										
Komponen	Tahun 1		Tahun 2		Tahun 3		Tahun 4		Tahun 5	
Pendapatan Penjualan	Rp	167.280.000	Rp	202.408.800	Rp	244.914.648	Rp	296.346.724	Rp	358.579.536
HPP	Rp	127.920.000	Rp	145.636.920	Rp	165.807.633	Rp	188.771.991	Rp	214.916.911
Laba Operasi	Rp	39.360.000	Rp	56.771.880	Rp	79.107.015	Rp	107.574.733	Rp	143.662.625
Biaya Depresiasi	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140
Biaya Operasional	Rp	11.256.000	Rp	12.381.600	Rp	13.619.760	Rp	14.981.736	Rp	16.479.910
Laba Sebelum Pajak	Rp	26.370.860	Rp	42.657.140	Rp	63.754.115	Rp	90.859.857	Rp	125.449.575
Biaya Pajak 0,5%	Rp	131.854	Rp	213.286	Rp	318.771	Rp	454.299	Rp	627.248
Laba Setelah Pajak	Rp	26.239.006	Rp	42.443.854	Rp	63.435.344	Rp	90.405.558	Rp	124.822.327

Biaya depresiasi didapatkan dari total biaya depresiasi dibagi 5 tahun.

Arus Kas

Tabel 4. 10 Arus Kas

Arus Kas										
Komponen	Tahun 1		Tahun 2		Tahun 3		Tahun 4		Tahun 5	
Pendapatan Penjualan	Rp	167.280.000	Rp	202.408.800	Rp	244.914.648	Rp	296.346.724	Rp	358.579.536
HPP	Rp	127.920.000	Rp	145.636.920	Rp	165.807.633	Rp	188.771.991	Rp	214.916.911
Laba Operasi	Rp	39.360.000	Rp	56.771.880	Rp	79.107.015	Rp	107.574.733	Rp	143.662.625
Biaya Depresiasi	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140
Biaya Operasional	Rp	11.256.000	Rp	12.381.600	Rp	13.619.760	Rp	14.981.736	Rp	16.479.910
Laba Sebelum Pajak	Rp	26.370.860	Rp	42.657.140	Rp	63.754.115	Rp	90.859.857	Rp	125.449.575
Biaya Pajak 0,5%	Rp	131.854	Rp	213.286	Rp	318.771	Rp	454.299	Rp	627.248
Laba Setelah Pajak	Rp	26.239.006	Rp	42.443.854	Rp	63.435.344	Rp	90.405.558	Rp	124.822.327
Biaya Depresiasi	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140	Rp	1.733.140
ARUS KAS MASUK	Rp	27.972.146	Rp	44.176.994	Rp	65.168.484	Rp	92.138.698	Rp	126.555.467

Net Present Value dan Internal Rate of Return

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4. 11 Net Present Value dan Internal Rate of Return

NPV				
Periode	Cash Flow	20%	(i=20%)	Kumulatif
0	-Rp 49.525.000	1	-Rp 49.525.000	
1	Rp 27.972.135	0,83333	Rp23.310.112	Rp23.310.112
2	Rp 44.176.984	0,69444	Rp30.678.461	Rp53.988.573
3	Rp 65.168.473	0,57870	Rp37.713.237	Rp91.701.810
4	Rp 92.138.687	0,48225	Rp44.434.166	Rp136.135.976
5	Rp 126.555.457	0,40188	Rp50.859.800	Rp186.995.776
		Total Arus Kas	Rp186.995.776	
		Investasi Awal	Rp49.525.000	
		NPV	Rp137.470.776	
		NPV>0	layak	
		IRR	89%	

NPV memakai asumsi 20%, dasarnya dengan harapan bisa menutup biaya modal yang dikeluarkan, saya mencoba memakai nilai diskonto sebesar 20% dan hasilnya adalah Rp 137.470.776 > 0, itu pun masih diatas nilai investasi awal, maka NPV dikatakan layak. IRR didapatkan nilai sebesar 89%.

Payback Period

Tabel 4. 12 Payback Period

PP		
Periode	Cash Flow	Arus kas Masuk Kumulatif
0	-Rp 49.525.000	
1	Rp 27.972.135	Rp 23.310.112
2	Rp 44.176.984	Rp 67.487.096
3	Rp 65.168.473	Rp 132.655.569
4	Rp 92.138.687	Rp 224.794.256
5	Rp 126.555.457	Rp 351.349.713

PP	1,59	tahun

Payback Period $= n + \frac{a-b}{c-b}\ x\ 1\ Tahun$

$= 1\ tahun + \frac{-\ Rp\ 49.525.000 - Rp\ 23.310.112}{Rp\ 67.487.096 - Rp 23.310.112}\ x\ 1\ Tahun$

= 1,59 Tahun

Dari tabel diatas, dapat diketahui *payback period* 1,59 tahun. Maka pada tahun itu perusahaan sudah mendapatkan pengembalian investasi.

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Neraca

Tabel 4. 13 Neraca

Posisi Pada Bulan ke 2					
AKTIVA			**UTANG DAN MODAL**		
ASET LANCAR			**KEWAJIBAN**		
KAS	Rp	25.715.160	UTANG	-	
ASET TETAP			**EKUITAS**		
PERALATAN	Rp	49.525.000	MODAL SENDIRI	Rp	75.240.160
JUMLAH	Rp	75.240.160	**JUMLAH**	Rp	75.240.160

Break Even Point

Tabel 4. 14 Break Even Point

Break Even Point		
BIAYA TETAP		
BOP	Rp	2.310.000
Total Biaya Tetap	Rp	2.310.000
BIAYA VARIABEL PER UNIT		
Biaya Produksi	Rp	25.726
Biaya Operasional	Rp	2.288
BIAYA VARIABEL PER UNIT	Rp	28.014
HARGA JUAL PER UNIT		Rp34.000
Break Even Point Unit		386

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$= \frac{Rp\ 2.310.000}{(Rp34.000 - Rp\ 28.014)}$$

= 386 Unit

Break even point atau titik impas sebesar 386 unit.

Aspek Organisasi

Pelayanan di bidang usaha konveksi ini dipegang langsung oleh karyawan sesuai keahlian khusus dalam pembuatan kaos. Karyawan dan penjahit bekerja sama untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan memberikan pelayanan terbaik

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

untuk konsumen supaya dapat meningkatkan penjualan, selain itu konsumen juga merasa puas dengan apa yang kita berikan. Tanggung jawab serta tugas tenaga kerja karyawan di Vamos Cloth yaitu :

a. Owner

   Owner mempunyai kedudukan yang sangat penting dalam membangun sebuah usaha, tugasnya yaitu memimpin serta memastikan apakah usahanya berjalan dengan lancar atau tidak. Kemudian bertanggung jawab atas kerugian.

b. Administrasi dan Karyawan

   Tugasnya yaitu mengelola keuangan, menjadi staff gudang, menjadi pelayan toko, dan membantu dalam mengembangkan usaha Vamos Cloth

c. Produksi

   Tugasnya yaitu menjahit dan membuat baju dengan kualitas yang terbaik serta bertanggung jawab dalam bidang produksi.

Aspek Manfaat Sosial Ekonomi dan Dampak Lingkungan

Manfaat sosial dan ekonomi dari pendirian kaos polos Vamos Cloth yaitu menambah lapangan pekerjaan bagi masyarakat, memenuhi kebutuhan sandang bagi masyarakat yang lebih terjangkau dibanding industri besar.

Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL) merupakan syarat kelayakan dalam mendirikan sebuah usaha, dalam mendirikan sebuah usaha dibidang konveksi juga membutuhkan AMDAL untuk syarat izin di slingkugan sekitar upaya dapat dikelola dan tidak merusak lingkungan sekitar.

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

5. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KELAYAKAN

Simpulan

Berdasarkan penelitian dan evaluasi yang telah dilakukan maka didapat kesimpulan:

1. Berdasarkan Aspek Pemasaran dalam aspek pemasaran, Vamos Cloth mempromosikan melalui media sosial, melalui Instagram, Facebook dan Tiktok. Kemudian membuka toko online di Shopee juga merupakan rencana promosi yang akan dilakukan.
2. Berdasarkan Aspek Produk Teknologi dalam Aspek Teknologi, Vamos Cloth menggunakan Wi-Fi sebagai sarana komunikasi dengan konsumen, seperti layanan konsultasi dengan konsumen, juga sebagai sarana informasi ketersediaan kaos secara online. Vamos Cloth melayani metode pembayaran digital, seperti OVO, DANA, Link Aja dan Shopeepay.
3. Berdasarkan Aspek Keuangan dibutuhkan modal sejumlah Rp. 75.240.160 untuk menjalankan bisnis Vamos Cloth, dengan modal tersebut diperkirakan mengalami pendapatan penjualan sebesar Rp. 167.280.000, untuk tahun kedua sebesar Rp. 202.480.800, tahun ketiga sebesar Rp. 244.914.648 untuk tahun keempat sebesar Rp. 296.346.724 dan untuk tahun kelima sebesar Rp. 358.579.536. Dengan *payback periode* 1,59 tahun, NPV sebesar Rp. 137.470.776, dan IRR diperoleh tingkat keuntungan balik modal sebesar 89%, maka pendirian bisnis kaos polos Vamos cloth dinyatakan layak dijalankan.
4. Berdasarkan Aspek Sosial dan Lingkungan usaha Vamos Cloth ini dapat. menambah lapangan pekerjaan bagi masyarakat, memenuhi kebutuhan sandang bagi masyarakat, dan mampu memproduksi barang-barang keperluan

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

penduduk setempat dan daerah sekitarnya secara lebih efisien dan lebih murah dibanding industri besar.

Rekomendasi Kelayakan

Berdasarkan hasil penelitian studi kelayakan ini maka peneliti memberi rekomendasi sebagai berikut :

1. Berdasarkan aspek pemasaran, maka bisnis Vamos Cloth layak untuk dijalankan.
2. Berdasarkan aspek produksi dan teknologi, maka bisnis Vamos Cloth layak untuk dijalankan.
3. Berdasarkan aspek keuangan, maka bisnis Vamos Cloth layak untuk dijalankan.
4. Berdasarkan aspek sosial dan lingkungan, maka bisnis Vamos Cloth layak untuk dijalankan.

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

Mulyana, M. (2019). Strategi Penetapan Harga. *MATERI TUTORIAL ONLINE EKMA 4216 MANAJEMEN PEMASARAN Biaya.*, *June*.

Uddin, S. (2022). *Persaingan usaha*. *March*.

repository.stieykpn.ac.id