

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Konsep Bisnis

Konsep bisnis dari Politur Gazebo adalah home industry dengan pemasaran produk politurnya bukan secara retail atau konsumen akhir namun ke toko seperti toko besi, toko bahan bangunan dan toko yang menjual sangkar burung. Konsumen akhir yang dituju dari produk ini adalah konsumen dengan penggunaan politur yang tidak terlalu banyak untuk mempolitur bidang yang kecil. Saat ini politur yang sudah ada di pasaran dijual dengan kemasan besar yaitu 1 liter dan 500 ml, permasalahannya tidak semua orang menggunakan politur dengan kebutuhan yang besar, ada juga konsumen yang membutuhkan politur dalam jumlah kecil untuk kebutuhan rumah tangga seperti 1 daun jendela maupun satu sangkar burung.

Visi dari Politur Gazebo adalah menyediakan kebutuhan politur bagi konsumen yang membutuhkan politur dengan jumlah kecil saja, sehingga lebih ekonomis dan dapat dibeli secara online. Kemasan Politur Gazebo dikemas dalam ukuran lebih kecil, yaitu 250 ml. Politur ukuran tersebut dapat digunakan untuk misalnya mempolitur satu buah sangkar burung dengan dua kali lapisan. Sehingga customer tidak perlu membeli politur yang berukuran 1 liter yang akan tersisa jika hanya digunakan untuk mempolitur sebuah sangkar burung saja.

4.2 Gambaran Umum Responden Konsumen Politur

Berdasarkan dari hasil penyebaran wawancara yang dilakukan, diperoleh gambaran umum responden sebagai berikut :

Tabel 4.1
Responden Berdasar Jenis Kelamin

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Laki-laki	35	87,5
2	Perempuan	5	12,5
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini adalah laki-laki yaitu ada 35 orang atau sebesar 87,5% dan 5 orang lainnya (12,5%) berjenis kelamin perempuan.

Tabel 4.2
Usia Responden

No	Keterangan	Jumlah	%
1	<20 tahun	12	30,0
2	>20-30 tahun	18	45,0
3	>30-40 tahun	9	22,5
4	>40 tahun	1	2,5
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini berusia >20-30 tahun yaitu ada 18 orang atau sebesar 45% , yang berusia < 20 tahun ada 12 orang atau 30%, usia >30-40 tahun ada 9 orang atau sebesar 22,5%, dan yang paling sedikit adalah usia >40 tahun ada 1 orang atau 2,5%.

Tabel 4.3
Pekerjaan Responden (Bidang Usaha)

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Wiraswasta	13	32,5
2	Karyawan swasta	18	45,0
3	PNS	7	17,5
4	Guru	2	5,0
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yaitu konsumen produk politur dari penelitian ini berprofesi sebagai karyawan swasta yaitu 18 orang atau sebesar 45%, kemudian wiraswasta ada 13 orang atau 32,5%, PNS berjumlah 7 orang atau sebesar 17,5%, dan guru sebanyak 2 orang atau 5%.

Tabel 4.4
Penghasilan Per Bulan Responden

No	Keterangan	Jumlah	%
1	<Rp. 2.500.000	15	37,5
2	>Rp. 2.500.000-Rp. 5.000.000	24	60,0
3	>Rp. 5.000.000-Rp. 10.000.000	1	2,5
4	>Rp. 10.000.000	0	0
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dari penelitian ini memiliki penghasilan perbulan sebesar lebih dari Rp 2.500.000-Rp 5.000.000 sebanyak 24 orang atau 60%, disusul dengan kurang dari Rp. 2.500.000 sebanyak 37,5%, lebih dari Rp. 5.000.000-Rp. 10.000.000 sebanyak 2,5%.

Tabel 4.5
Frekuensi Pembelian politur (Per Bulan)

No	Keterangan	Jumlah	%
1	1 kali	37	92,5
2	2 kali	3	7,5
3	3 kali	0	0
4	4 kali	0	0
5	5 kali	0	0
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden melakukan pembelian produk politur sebanyak 1 kali per bulan dengan jumlah sebanyak 37 orang atau 92,5%, disusul dengan konsumen yang melakukan pembelian produk politur 2 kali per bulan sejumlah 7,5%.

Tabel 4.6
Kebutuhan Politur Responden

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Kusen kayu	19	47,5
2	Mebel	12	30,0
3	Sangkar burung	9	22,5
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden memiliki kebutuhan politur untuk kusen kayu yaitu sebanyak 19 orang atau 47,5%. Sedangkan konsumen yang kebutuhan tentang politur untuk mebel ada 12 orang atau 30% dan konsumen dengan kebutuhan untuk mengecat sangkar burung ada 9 orang atau 22,5%.

Tabel 4.7
Ukuran politur yang biasa dibeli

No	Keterangan	Jumlah	%
1	500 ml	24	60,0
2	1 L	16	40,0
3	Lainnya	0	0
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden memiliki ukuran politur yang biasa dibeli sebesar 500 ml yaitu sebanyak 24 orang atau 60% sedangkan dengan ukuran politur sebesar 1 L adalah sebanyak 16 orang atau 40%.

Tabel 4.8
Tertarik Membeli Kemasan kecil Politur 250 ml

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Tertarik	37	92,5
2	Tidak tertarik	3	7,5
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden merasa tertarik untuk membeli kemasan kecil politur dengan ukuran 250 ml sebanyak 37 orang atau 92,5%, namun ada 3 orang (7,5%) yang menyatakan tidak tertarik untuk membeli kemasan kecil politur dengan ukuran 250 ml.

Tabel 4.9
Mengetahui Tentang Merk Politur

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Papan nama	1	2,5
2	Brosur	0	0
3	MMT	0	0
4	Teman/saudara	19	47,5
5	Lainnya (toko)	20	50,0
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden mengetahui tentang merk politur dari toko yang menjual produk politur sebanyak 20 orang atau 50% dan dari teman/saudara yaitu masing-masing sebanyak 19 orang atau 47,5%. Ada pula konsumen yang mengetahui tentang merk politur dari papan nama sebanyak 1 orang atau 2,5%.

Tabel 4.10
Harga politur Sesuai dengan Kualitas

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Sudah	31	77,5
2	Belum	9	22,5
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden merasa bahwa harga politur sudah sesuai dengan kualitasnya sebanyak 31 orang atau 77,5%, namun ada 9 orang (22,5%) yang menyatakan bahwa harga politur kurang sesuai dengan kualitasnya.

Tabel 4.11
Politur yang Biasa Dipakai

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Boyo	30	75,0
2	Indian	10	25,0
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden biasa memakai politur merk Boyo sebanyak 30 orang atau 75%, namun ada 10 orang (25%) yang menyatakan bahwa politur yang biasa dipakai adalah politur merk Indian.

Tabel 4.12
Politur mudah ditemukan

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Mudah	40	100
2	Tidak	0	0
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden merasa bahwa politur mudah ditemukan sebanyak 40 orang atau 100%.

Tabel 4.13
Mau untuk melakukan pembelian politur merk lain

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Mau	36	90,0
2	Tidak	4	10,0
	Total	40	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden merasa bahwa mau untuk melakukan pembelian politur merk lain sebanyak 36 orang atau 90%, namun ada 4 orang (10%) yang menyatakan tidak mau untuk melakukan pembelian politur merk lain.

4.3 Aspek Hukum

Aspek hukum ini adalah mengenai legalitas Politur Gazebo sebagai suatu usaha yang berbadan hukum. Badan usaha yang dipilih oleh Politur Gazebo untuk produk politur ini adalah CV. Untuk mengajukan izin ini ada persyaratan yang diberikan antara lain identitas diri, akta notaris, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU), Nomor Ijin Berusaha (NIB). SKDU adalah izin usaha yang dikeluarkan oleh kantor kelurahan di mana tempat usaha Anda berada. Dokumen ini dibuat untuk mengurus berbagai dokumen terkait pendirian sebuah badan usaha, seperti SIUP, NPWP, NIB dan lainnya.

Izin SIUP ini harus dipenuhi oleh setiap usaha yang bergerak disektor tersebut, baik dalam skala besar ataupun kecil. Kepengurusannya dilakukan di Kantor Dinas Perdagangan atau Kantor Pelayanan Perizinan setempat. NIB dapat diurus di Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Semarang di balai kota Semarang.

4.4 Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam *business plan* karena peluang bisnis dapat terlihat dari aspek ini.

4.4.1 Analisis Pesaing

Untuk membandingkan Politur Gazebo dengan pesaingnya akan dilihat dengan membandingkan 6 kriteria berikut yaitu kualitas produk, harga yang ditawarkan, tempat/lokasi dijual, promosi yang dilakukan, tenaga penjual/sales, kemudahan untuk mendapatkan dan layanan purna jual.

Tabel 4.14
Perbandingan Politur Gazebo dengan Pesaing

Aspek	Politur Gazebo	Politur Indian	Politur Boyo
Kualitas produk	Memberikan warna alami pada kayu	Memberikan warna alami pada kayu	Memberikan warna alami pada kayu
Harga yang ditawarkan	Harga lebih terjangkau karena kemasan kecil yaitu Rp.15.000 untuk kemasan 250 ml untuk konsumen toko.	Harga standar politur yaitu Rp 62.000 per 1 L Rp 61.000 untuk retail dan Rp 54.000 untuk toko sedangkan kemasan 500 ml adalah Rp 36.500 untuk retail dan Rp 31.000 untuk toko	Harga lebih tinggi dibandingkan Politur Indian yaitu untuk kemasan 1L hargar Rp 67.000 di retail dan Rp 57.500 untuk toko sedangkan kemasan 500 ml adalah Rp 38.500 untuk retail dan Rp 32.500 untuk toko
Tempat dijual	Toko besi, toko sangkar burung	Toko besi	Toko besi
Promosi yang dilakukan	Melalui media sosial dan brosur	Brosur dan toko besi	Brosur dan toko besi
Tenaga penjual / sales	Punya network yang luas	Langsung dari distributor	Langsung dari distributor
Kemudahan untuk mendapatkan	Mudah didapatkan di berbagai toko besi dan sangkar burung	Mudah didapatkan di berbagai toko besi	Mudah didapatkan di berbagai toko besi
Layanan purna jual	Retur jika etiket sudah rusak	Tidak ada retur	Tidak ada retur

Sumber : Data Primer yang diolah

Pada Politur Indian, harga standar politur yaitu Rp 62.000 per 1 L (untuk retail dan Rp 54.000 untuk toko sedangkan kemasan 500 ml adalah Rp 36.500 untuk retail dan Rp 31.000 untuk toko. Dari harga tersebut jika dibuat ke kemasan 250 mL,

maka harganya adalah Rp 13.500 per botol untuk konsumen toko belum termasuk pembotolan. Sedangkan pada Politur Boyo harga untuk toko adalah Rp 57.500 yaitu jika dijadikan dalam 250 mL maka harganya adalah Rp 14.375 per botol. Namun belum ada kemasan 250 mL untuk toko, sehingga hal ini menjadi peluang bagi Politur Gazebo yang menawarkan dengan harga Rp 15.000. Harga ini menjadi pertimbangan karena semakin kecil kemasan politur, semakin mahal harganya sehingga harga yang ditawarkan pada konsumen toko adalah sebesar Rp 15.000.

4.4.2 Segmentasi Pasar

Segmentasi adalah cara yang dilakukan oleh Politur Gazebo untuk mengelompokan masyarakat yang akan menjadi konsumen Politur Gazebo. Berdasarkan hasil penelitian terhadap responden, hasilnya adalah sebagai berikut :

1. Secara Geografis adalah konsumen di Kota Semarang. Politur Gazebo tidak melayani konsumen retail secara langsung, namun mendistribusikan produk Politur Gazebo ke toko-toko seperti toko besi, toko yang menjual sangkar burung, pakan ternak maupun poultry.
2. Secara Psikografis adalah konsumen yang memiliki keinginan untuk melakukan pembelian produk politur dalam kemasan kecil.
3. Secara Demografis, konsumen retail Politur Gazebo dapat dibagi berdasarkan segmen usia, pekerjaan dan pendapatan per bulan. Secara segmen usia, konsumen Politur Gazebo adalah konsumen dengan usia 20-30 tahun, sebagian besar konsumen Politur Gazebo memiliki pekerjaan sebagai karyawan swasta serta memiliki pendapatan per bulan Rp 2.500.000-5.000.000.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka segmentasi pasar dari Politur Gazebo adalah konsumen dengan usia 20-30 tahun, memiliki pekerjaan sebagai karyawan swasta serta memiliki pendapatan per bulan Rp 2.500.000-5.000.000.

4.4.3 Target Pasar

Target pasar dari Politur Gazebo berdasarkan kesimpulan dari segmentasi pasar adalah warga kota Semarang usia muda (20-30 tahun), memiliki kebutuhan untuk memplitur sangkar burung atau kusen.

4.4.4 Positioning

Fokus Politur Gazebo diposisikan sebagai politur yang memiliki ukuran kecil. Untuk memenuhi pasar konsumen yang mencari politur dengan ukuran kecil di bandingkan politur yang saat ini ada di pasaran yang berukuran besar.

4.4.5 Product

Politur Gazebo menawarkan produk berupa politur dengan ukuran 250 ml. Ukuran ini menjadi keunggulan dari produk Politur Gazebo karena belum ada yang menawarkan politur pada ukuran tersebut. Ukuran yang terlalu besar yaitu 500 mL dan 1 liter akan menjadi masalah bagi konsumen yang membutuhkan penggunaan sedikit karena akan menjadi rusak bila tidak digunakan terlalu lama.



Gambar 4.1

Rencana Kemasan Politur Merek Gazebo 250 ml

4.4.6 Price

Penentuan harga dilakukan dengan mempertimbangkan dari harga jual pasaran politur, maka harga jual dari Politur Gazebo dengan kemasan 250 ml. adalah Rp 15.000 per botol.

Tabel 4.15
HPP Politur Gazebo

Bahan Baku	Jumlah	Harga
Sherlak (lembaran kecil)	1 ons	19.000
Thiner ND Super (Solven)	1 Lt	11.000
Resin Br 106 (Pasta)	200 gram	12.000
ZNO (Bubuk)	10 gram	3.000
Pigmen	5-10 gram	5.000
Total HPP untuk 6 botol		50.000 (6 botol)
HPP BB Per Botol		8.400
Botol		900
Etiket		50
Total HPP		9.350

Berdasarkan data tersebut, maka HPP untuk produk politur Gazebo adalah sebesar Rp. 9.350 per botol. Dengan margin profit yang diharapkan minimal adalah 50%, maka harga dari jual dari Politur Gazebo dengan kemasan 250 ml dibulatkan menjadi Rp 15.000 per botol.

4.4.7 Place

Tempat produksi Politur Gazebo adalah di kawasan Genuk karena truk pengangkut bahan baku mudah mencapai lokasi dari Politur Gazebo. Selain itu tempat produksi tersebut adalah milik sendiri sehingga tidak perlu untuk melakukan pembelian lokasi lagi. Cara pendistribusian Politur Gazebo adalah dengan memasarkan produk Politur Gazebo ke toko bangunan dan toko sangkar burung. Pendistribusian dilakukan secara langsung oleh karyawan Politur Gazebo dengan sistem canvas yaitu membawa langsung produk ke toko yang memesan, kemudian menawarkan pada toko-toko lain yang ada di daerah tersebut secara langsung.

4.4.8 Promotion

Promotion adalah cara yang digunakan suatu perusahaan untuk memperkenalkan produk mereka kepada calon konsumennya. Salah satu media promosi yang paling cocok digunakan adalah promosi melalui brosur dan terutama adalah social media sebab dengan target konsumen yang berusia muda, media social merupakan media yang paling efektif untuk menjangkau konsumen tersebut.

4.4.9 Permintaan dan Penawaran

Berdasarkan hasil wawancara dengan distributor politur Indian dan Boyo, di dapatkan hasil bahwa secara rata-rata jumlah penjualan politur Indian dan politur Boyo adalah sekitar 6000 liter per bulan atau 200 botol per hari. Untuk mengetahui proyeksi permintaan maka dapat diperhitungkan dari melihat pesaing sebagai berikut :

Tabel 4.16

Perhitungan jumlah permintaan produk pesaing pada tahun 2019

Pesaing	Rata-rata jumlah pemesan/ hari	Rata-rata jumlah pemesan / tahun
Politur Boyo	200 (6000 liter per bulan)	200 kaleng x 360 hari = 72.000 kaleng
Politur Indian	200 (kisaran 100 hingga 300 botol sehari)	200 kaleng x 360 hari = 72.000 kaleng
Rata-rata	200	200 kaleng x 360 hari = 72.000 kaleng

Sumber : Data Primer yang diolah

*) Diasumsikan 50% dari jumlah pesanan pesaing dikarenakan selain memiliki harga yang lebih bersaing, harga jual politur botol kecil Politur Gazebo dianggap lebih dapat bersaing walaupun demikian Politur Gazebo merupakan produk baru sehingga diasumsikan hanya diasumsikan mampu meraih 50% dari jumlah pesanan pesaing.

Tabel 4.17**Proyeksi permintaan selama 5 tahun**

Nama	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Politur	-	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758
Gazebo						

Sumber : Data Primer yang diolah

Pertumbuhan produk politur pesaing adalah 5% per tahun sedangkan untuk Politur Gazebo juga diproyeksikan mencapai 5% per tahunnya, karena Politur Gazebo akan terus meningkatkan promosi dan varian menu sehingga makin meningkatkan minat konsumen.

4.4.10 Biaya Pemasaran

Berikut ini adalah rincian dari biaya pemasaran Politur Gazebo

Tabel 4.18**Biaya Pemasaran Tahun 2020-2024**

Bentuk Promosi	2020	2021	2022	2023	2024
Brosur (10 rim)	Rp1.350.000	Rp1.485.000	Rp1.633.500	Rp1.796.850	Rp1.976.535
Internet (100.000/bulan)	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000
Total	Rp2.550.000	Rp2.685.000	Rp2.833.500	Rp2.996.850	Rp3.176.535

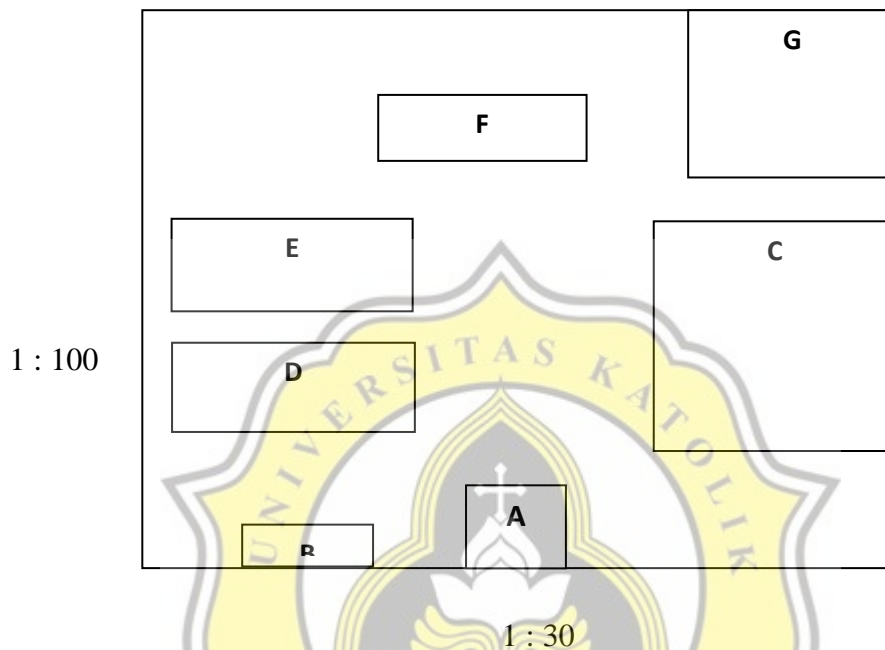
Sumber : Data Primer yang diolah

Biaya pemasaran dalam satu tahun untuk Politur Gazebo adalah sebesar Rp 2.550.000, biaya untuk spanduk dan brosur akan meningkat sebesar 10% setiap tahunnya, sedangkan biaya untuk internet akan tetap sebesar Rp 100.000 per bulan.

4.5 Aspek Operasi

Aspek operasi dalam perencanaan bisnis dibutuhkan untuk melihat kebutuhan.

4.5.1 Layout Produksi



Keterangan :

- Gambar A : Pintu Masuk/Keluar
- Gambar B : Kantor Administrasi
- Gambar C : Gudang bahan baku
- Gambar D : Ruang campuran I
- Gambar E : Ruang campuran II
- Gambar F : Produksi tahap akhir dan pengemasan
- Gambar G : Gudang barang jadi

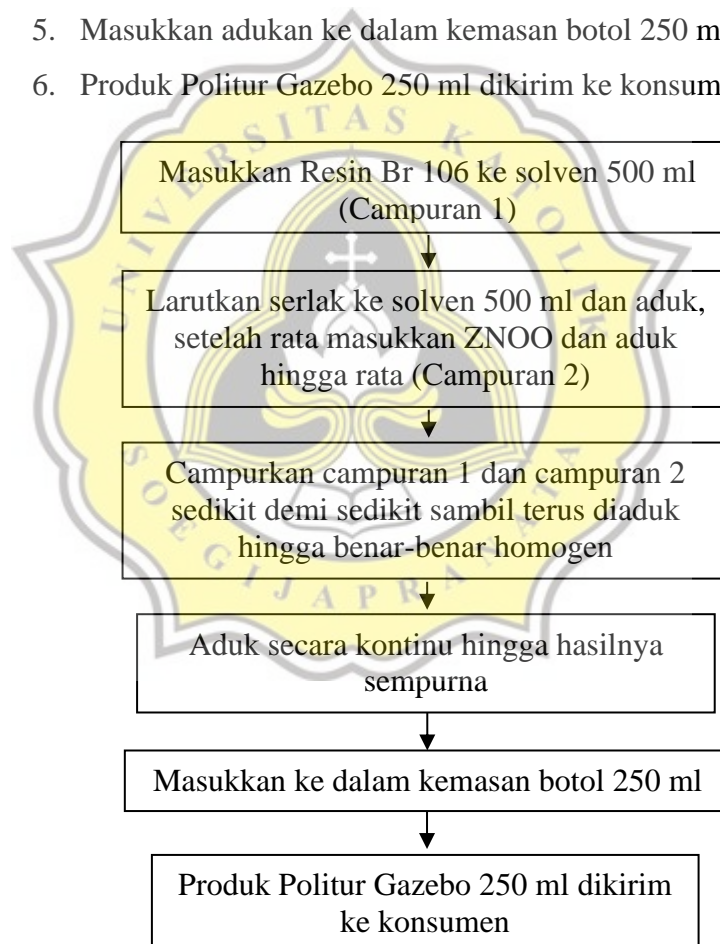
4.5.2 Pemilihan Lokasi Usaha

Untuk kegiatan operasinya Politur Gazebo akan beroperasi di Semarang Timur. Pemilihan lokasi ini adalah karena lokasi Semarang Timur mudah dijangkau oleh angkutan bahan baku. . Lokasi lainnya adalah dengan menggunakan online shop yaitu melalui marketplace seperti Tokopedia, Shopee dan Bukalapak untuk meningkatkan omset penjualan.

4.5.3 Proses Produksi

Proses produksi Politur Gazebo adalah sebagai berikut :

1. Masukkan Resin Br 106 ke solven 500 ml (Campuran 1)
2. Larutkan serlak ke solven 500 ml dan aduk, setelah rata masukkan ZNOO dan aduk hingga rata (Campuran 2)
3. Campurkan campuran 1 dan campuran 2 sedikit demi sedikit sambil terus diaduk hingga benar-benar homogen
4. Aduk secara kontinu hingga hasilnya sempurna
5. Masukkan adukan ke dalam kemasan botol 250 ml
6. Produk Politur Gazebo 250 ml dikirim ke konsumen



4.5.4 Kapasitas Produksi

Dalam satu hari ada 8 jam kerja, untuk dua jam pertama adalah proses produksi, satu jam istirahat makan siang dan sisanya lima jam pengemasan.

Pengemasan satu botol dapat dilakukan dalam waktu maksimal 3 menit, sehingga dalam satu jam, 1 orang dapat memproduksi 20 botol. Dengan adanya 2 orang bagian produksi, didapatkan 40 botol dalam satu jam sehingga dalam satu hari mampu memproduksi 200 botol politur. Dalam satu bulan dengan 25 hari kerja akan didapatkan kapasitas produksi maksimal sebesar 5.000 botol politur. Namun permintaan pasar diasumsikan sebanyak 100 botol dalam satu hari sesuai dengan tabel 4.14 sehingga dalam satu bulan diproduksi 3.000 botol politur.

4.5.5 Pengadaan Bahan Baku

Pengadaan bahan baku sherlak, thinner, pasta resin Br 106, ZNO dan pigmen akan dilakukan dengan cara mengambil dari supplier bahan baku sherlak, thinner, pasta resin Br 106, ZNO dan pigmen secara kontinue dan konsisten di PT.AKR corporindo (Semarang) dan PT Propan Raya (Tangerang). Supplier yang digunakan hanya dua karena kedua pabrik tersebut yang dapat melakukan supply bahan baku secara rutin dan mau untuk melakukan kontrak tahunan dengan produsen politur.

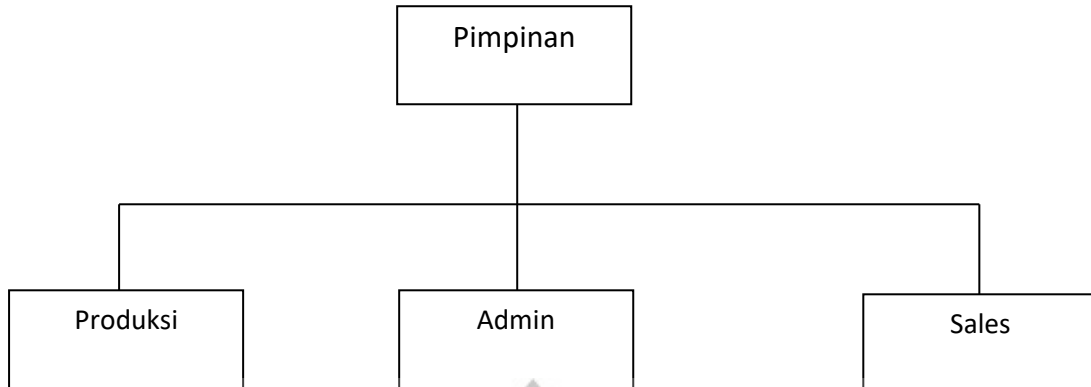
4.5.6 Seleksi Supplier

Politur Gazebo akan memilih supplier sherlak, thinner, pasta resin Br 106, ZNO dan pigmen yang dapat memberikan jaminan penyediaan secara kontinue dalam periode satu tahun kontrak yaitu dari PT.AKR corporindo (Semarang) dan PT Propan Raya (Tangerang)

4.6 Aspek Sumber Daya Manusia

Dalam menjalankan bisnis Politur Gazebo, pemilik perusahaan bertanggung jawab untuk mengelola keuangan perusahaan, menyeleksi dalam penerimaan karyawan, merancang strategi untuk perusahaan dan juga memberi pengarahan kepada karyawan agar dapat bekerja dengan maksimal. Juga mengawasi proses produksi.

Untuk Bisnis Politur Gazebo membutuhkan 2 orang bagian produksi, 1 orang bagian admin dan 1 orang sales. Berikut bagan struktur organisasi Politur Gazebo.



Dengan spesifikasi *Job Description* sebagai berikut :

Tabel 4.19
Job Description

No	Posisi	Spesifikasi Pekerjaan	Jumlah	Gaji
1	Pimpinan	a. Mengontrol kinerja para karyawan b. Menerima pesanan dari konsumen c. Menerima pembayaran yang diberikan konsumen d. Mengatur keuangan usaha e. Menerima komplain dari konsumen f. Mengecek kualitas bahan baku g. pengecekan mutu hasil produksi	1	Tidak mengambil gaji, karena ambilnya dari keuntungan / dividen

No	Posisi	Spesifikasi Pekerjaan	Jumlah	Gaji
2	Produksi	a. Mengaduk larutan resin dan solven b. Mengecek kualitas hasil produksi sebelum masuk ke pengemasan c. Mengemas larutan ke dalam botol d. Menempel etiket pada botol e. Mengangkut masuk dan keluar produk jadi ke dalam gudang f. Memuat produk politur ke transport	2	Rp. 3.000.000,00
3	Admin	Membuat nota	1	Rp. 3.000.000,00
4	Sales	a. Menawarkan produk politur ke toko b. Menerima pesanan dari konsumen c. Memberikan pesanan konsumen kepada owner	1	Rp. 3.500.000,00

Agar dapat memperoleh SDM yang berkualitas dengan jumlah yang sesuai dengan kebutuhan, berikut adalah proses yang digunakan Politur Gazebo :

1. Perekrutan dan seleksi : Dalam proses perekrutan bagian produksi dan pengemasan, Politur Gazebo tidak mencari kualifikasi tertentu. Untuk merekrut dan seleksi bagian sales diutamakan yang sudah berpengalaman dan memiliki jaringan toko yang luas. Sistem rekrutmen yang akan dilakukan adalah mengutamakan bagian produksi, dimana akan ada buffering system yaitu mencari pengganti untuk ditraining oleh karyawan

yang saat ini masih ada yang diproyeksikan untuk menggantikan tugas karyawan jika yang bersangkutan sakit, absen atau keluar kerja.

2. Pelatihan : Untuk meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan baik dari segi kualitas dan kuantitas maka bagian produksi dan pengemasan dilatih langsung oleh pemilik yaitu dengan on the job training dengan trial dan error.
3. Peraturan Kerja : Peraturan Kerja dibuat untuk mengikat para pegawai Politur Gazebo sehingga mereka bisa menjadi pribadi yang disiplin dan bertanggung jawab. Berikut adalah peraturan yang wajib ditaati oleh pegawai Politur Gazebo :
 - a. Para pegawai wajib sampai di tempat kerja pukul 08.00
 - b. Para pegawai dipersilahkan meninggalkan tempat kerja pukul 16.00 setelah merapikan pos nya.
 - c. Pegawai yang berhalangan datang tepat waktu wajib melapor dengan alasan yang jelas
4. Kesehatan dan Keselamatan Kerja : Para pegawai Politur Gazebo perlu menggunakan sarung tangan, sepatu boot, masker dan penutup rambut. Adanya penerangan yang cukup yaitu lewat jendela-jendela yang berukuran besar, sehingga cahaya matahari dapat masuk. Ada lubang udara dan exhaust fan di lokasi produksi untuk memastikan bahwa aliran udara lancar, selain itu sebelum memulai kerja dan setelah selesai kerja, karyawan diwajibkan minum susu untuk mengurangi risiko terjadinya sakit pada diri konsumen.
5. Kompensasi : Bagi karyawan yang dipecat atau mengundurkan diri dikarenakan alasan tertentu baik masalah teknis maupun non teknis akan diberikan kompensasi yang diperhitungkan dari gaji bulanan dan disesuaikan dengan jumlah hari masuk karyawan tersebut dalam satu bulan.

4.7 Aspek Keuangan

4.7.1 Kebutuhan Investasi

Kebutuhan investasi perlengkapan Politur Gazebo adalah sebesar Rp. 7.950.000 sebagai berikut:

Tabel 4.20
Kebutuhan Investasi Awal Perlengkapan

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
1	Ember pengaduk	30.000	2	60.000	5 tahun
2	Pengaduk	10.000	2	20.000	5 tahun
3	Wadah penampung	30.000	2	60.000	5 tahun
4	Corong	5.000	2	10.000	5 tahun
5	Lemari	400.000	1	400.000	5 tahun
6	Meja	600.000	2	1.200.000	5 tahun
7	Kursi	300.000	4	1.200.000	5 tahun
8	Komputer (PC)	5.000.000	1	5.000.000	5 tahun
Total				7.950.000	

Sehingga dengan mempertimbangkan modal awal untuk operasional dan investasi tak terduga lainnya di awal pendiriannya dapat dilihat kebutuhan modal awal dari Politur Gazebo adalah sebagai berikut

Tabel 4.21
Kebutuhan Investasi Awal Politur Gazebo

No	Keterangan	Total
1.	Kebutuhan Awal Perlengkapan	Rp. 7.950.000,00
2.	Modal Running + Unpredictable Investment	Rp. 20.000.000,00
	Total Investment	Rp. 27.950.000,00

Kebutuhan akan modal Politur Gazebo sebesar Rp. 27.950.000 bersumber pada modal sendiri dari pemilik. . Modal Running dan Unpredictable Investment adalah modal awal untuk menjalankan usaha yaitu ketika produk masih dalam taraf uji coba yaitu diuji cobakan kepada konsumen secara langsung. Unpredictable Investment adalah ketika ada peralatan dan perlengkapan mengalami kerusakan dan harus dilakukan pergantian produk yang baru.

4.7.2 Harga Pokok Produksi (HPP)

Berikut adalah HPP untuk Politur Gazebo :

Tabel 4.22

HPP Politur Gazebo

Bahan Baku	Jumlah	Harga
Sherlak (lembaran kecil)	1 ons	19.000
Thiner ND Super (Solven)	1 Lt	11.000
Resin Br 106 (Pasta)	200 gram	12.000
ZNO (Bubuk)	10 gram	3.000
Pigmen	5-10 gram	5.000
Total HPP untuk 6 botol		50.000 (6 botol)
HPP BB Per Botol		8.400
Botol		900
Etiket		50
Total HPP		9.350

Berdasarkan data tersebut, maka HPP untuk produk politur Gazebo adalah sebesar Rp. 9.350 per botol.

4.7.3 Biaya Operasional

Biaya operasional Politur Gazebo meliputi biaya tetap berupa biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung, sedangkan biaya tidak tetap dapat dilihat dari biaya overhead.

Tabel 4.23
Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja Langsung	Gaji	Jumlah	Total
Gaji Produksi	Rp. 3.000.000,00	2	Rp. 6.000.000,00
Gaji Admin	Rp. 3.000.000,00	1	Rp. 3.000.000,00
Gaji Sales	Rp. 3.500.000,00	1	Rp. 3.500.000,00
BTKL per bulan			Rp. 12.500.000,00
BTKL per tahun			Rp. 150.000.000,00

Berdasarkan data tersebut, maka BTKL per tahun untuk produk politur Gazebo adalah sebesar Rp. 150.000.000,00

Tabel 4.24
Biaya Overhead

Biaya Overhead	Harga	Kebutuhan	Total
Listrik	Rp. 1.500 / kWh	100	Rp. 150.000,00
Air	Rp. 4.000/m ³	10	Rp. 40.000,00
Total Biaya Overhead per bulan			Rp. 190.000,00
BOP per tahun			Rp. 2.280.000,00

Berdasarkan data tersebut, maka BOP untuk produk politur Gazebo adalah sebesar Rp. 2.280.000,00

Tabel 4.25
Biaya Operasional

Biaya	Total
BTKL	150.000.000
BOP	2.280.000
Total Biaya Operasional	152.280.000

Berdasarkan data tersebut, maka Biaya Operasional untuk produk politur Gazebo adalah sebesar Rp. 152.280.000,00. Biaya terbesar dari biaya operasional didapatkan dari biaya tenaga kerja langsung, hal ini menggambarkan bahwa efisiensi SDM akan dapat menekan biaya operasional perusahaan politur Gazebo.

4.7.4 Laporan Laba Rugi

Tabel 4.26
Laporan Laba Rugi

Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Pendapatan		540.000.000	623.700.000	720.373.500	832.031.393	960.996.258
HPP	(336.600.000)	(336.600.000)	(388.773.000)	(449.032.815)	(518.632.901)	(599.021.001)
Laba Kotor		203.400.000	234.927.000	271.340.685	313.398.491	361.975.257
Biaya						
Biaya Tenaga Kerja Langsung		(150.000.000)	(157.500.000)	(165.375.000)	(173.643.750)	(182.325.938)
Biaya Overhead		(2.280.000)	(2.394.000)	(2.513.700)	(2.639.385)	(2.771.354)
Biaya Pemasaran		(2.550.000)	(2.685.000)	(2.833.500)	(2.996.850)	(3.176.535)
Total Biaya		(154.830.000)	(162.579.000)	(170.722.200)	(179.279.985)	(188.273.827)
EBT		48.570.000	72.348.000	100.618.485	134.118.506	173.701.431
Pajak (10 %)		(4.857.000)	(7.234.800)	(10.061.849)	(13.411.851)	(17.370.143)
EAT		43.713.000	65.113.200	90.556.637	120.706.656	156.331.288

Berdasarkan data laporan laba rugi politur gazebo mampu menghasilkan keuntungan dalam setiap tahunnya. Usulan investasi tersebut dinyatakan layak (diterima). Hasil ini menunjukkan bahwa proyeksi pendapatan yang didapatkan oleh Politur Gazebo sudah cukup untuk menutup biaya yang timbul akibat aktivitas produksi sehingga mampu menghasilkan keuntungan.

4.7.5 Laporan Arus Kas

Tabel 4.27
Laporan Arus Kas

Kas Masuk	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Pendapatan		540.000.000	623.700.000	720.373.500	832.031.393	960.996.258
Modal Sendiri	27.950.000					
Total Kas Masuk	27.950.000	540.000.000	623.700.000	720.373.500	832.031.393	960.996.258
Kas Keluar						
Investasi	(27.950.000)	(26.360.000)	(26.360.000)	(26.360.000)	(26.360.000)	(26.360.000)
Biaya Tenaga Kerja Langsung		(150.000.000)	(157.500.000)	(165.375.000)	(173.643.750)	(182.325.938)
Biaya Overhead		(2.280.000)	(2.394.000)	(2.513.700)	(2.639.385)	(2.771.354)
Biaya Pemasaran		(2.550.000)	(2.685.000)	(2.833.500)	(2.996.850)	(3.176.535)
Biaya Renovasi		(5.000.000)	(5.000.000)	(5.000.000)	(5.000.000)	(5.000.000)
HPP		(336.600.000)	(388.773.000)	(449.032.815)	(518.632.901)	(599.021.001)
Pajak		(4.857.000)	(7.234.800)	(10.061.849)	(13.411.851)	(17.370.143)
Total Kas Keluar	(27.950.000)	(501.287.000)	(563.586.800)	(634.816.864)	(716.324.737)	(809.664.971)
Selisih	0	38.713.000	60.113.200	85.556.637	115.706.656	151.331.288
Saldo Kas Awal		0	38.713.000	98.826.200	184.382.837	300.089.492
Saldo Kas Akhir	0	38.713.000	98.826.200	184.382.837	300.089.492	451.420.780

Berdasarkan data laporan arus kas politur gazebo memiliki arus kas positif dengan hasil Rp.38.713.000,00. Usulan investasi tersebut dinyatakan layak (diterima) Politur Gazebo memiliki arus kas positif dimana selisih antara kas masuk dan kas keluar yang masih positif sehingga dapat dinyatakan bahwa Politur Gazebo memiliki arus kas yang baik.

4.7.6 Laporan Neraca

Tabel 4.28
Laporan Neraca

Aktiva	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Kas		38.713.000	60.113.200	85.556.637	115.706.656	151.331.288
Aktiva Tetap						
Bangunan		5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Peralatan	27.950.000	27.950.000	27.950.000	27.950.000	27.950.000	27.950.000
Akumulasi Penyusutan		1.590.000	1.590.000	1.590.000	1.590.000	1.590.000
Total Aktiva	27.950.000	73.253.000	94.653.200	120.096.637	150.246.656	185.871.288
Passiva						
Modal	27.950.000	27.950.000	27.950.000	27.950.000	27.950.000	27.950.000
Laba tahun berjalan (EAT)		43.713.000	65.113.200	90.556.637	120.706.656	156.331.288
Laba ditahan		1.590.000	1.590.000	1.590.000	1.590.000	1.590.000
Total Passiva	27.950.000	73.253.000	94.653.200	120.096.637	150.246.656	185.871.288

Berdasarkan data laporan neraca politur gazebo sudah seimbang Antara aktiva dan passive. Usulan investasi tersebut dinyatakan layak (diterima)

4.7.7 Analisis Kelayakan Keuangan Perusahaan

4.7.7.1 Net Present Value

Tabel 4.29
Net Present Value

Tahun	EAT	Depresiasi	Cash Inflow	NSFB	Present Value
2020	43.713.000	1.590.000	38.713.000	0,934579439	36.180.374
2021	65.113.200	1.590.000	60.113.200	0,873438728	52.505.197
2022	90.556.637	1.590.000	85.556.637	0,816297877	69.839.701
2023	120.706.656	1.590.000	115.706.656	0,762895212	88.272.054
2024	156.331.288	1.590.000	151.331.288	0,712986179	107.897.116
Total PV					354.694.441
Initial investment					27.950.000
NPV					326.744.441

Nilai NPV 326.744.441 positif maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak (**diterima**), artinya dana sebesar 27.950.000 yang di investasikan tersebut dapat menghasilkan *present value cash flow* Rp 326.744.441. Dengan hasil tersebut dapat diketahui bahwa dengan nilai diskonto 5% maka dengan menjalankan bisnis Politur Gazebo selama 5 tahun, maka perusahaan akan dapat menghasilkan *flow* Rp 326.744.441 dari investasinya yang hanya sebesar Rp 27.950.000.

4.7.7.2 Profitability Index

Tabel 4.30
Profitability Index

PI	
Total PV	354.694.441
Initial Investment	27.950.000
Profitability Index	12,69031991

Nilai $PI > 1$ maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak (diterima), artinya *present value cash inflow* yang dihasilkan proyek investasi tersebut lebih besar dari *Present value cash out flow*.

4.7.7.3 Payback Period

Tabel 4.31
Payback Period

PP	
Initial Investment	27.950.000
Cash Inflow th 1	38.713.000
Sudah tertutup	-10.763.000
PP	9 bulan

Payback Period 9 bulan $<$ jangka waktu umur ekonomi proyek 5 tahun maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak. Dari proyeksi pendapatan maka kemungkinan perusahaan mampu mengembalikan modal yang telah dikeluarkannya selama 9 bulan, yang berarti lebih cepat dari idealnya yaitu 5 tahun untuk pengembalian modal.

4.7.7.4 IRR

Tabel 4.32

IRR

Tahun	Cash Inflow	Discount Factor (20%)	Present Value
1	38.713.000	0,8333	32.259.543
2	60.133.200	0,6944	41.742.606
3	85.556.637	0,5787	49.511.626
4	115.706.656	0,4823	55.805.320
5	151.331.288	0,4019	60.820.044
	Total PV		240.139.139
	NPV		212.189.139

Interpolasi

Perhitungan

IRR 171,834%

IRR 171,834% adalah tingkat bunga yang menjadikan NPV = 0, karena menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih. Dengan tingkat IRR yang melebihi bunga bank menjadikan usaha ini layak untuk dijalankan.