

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Konsep Bisnis

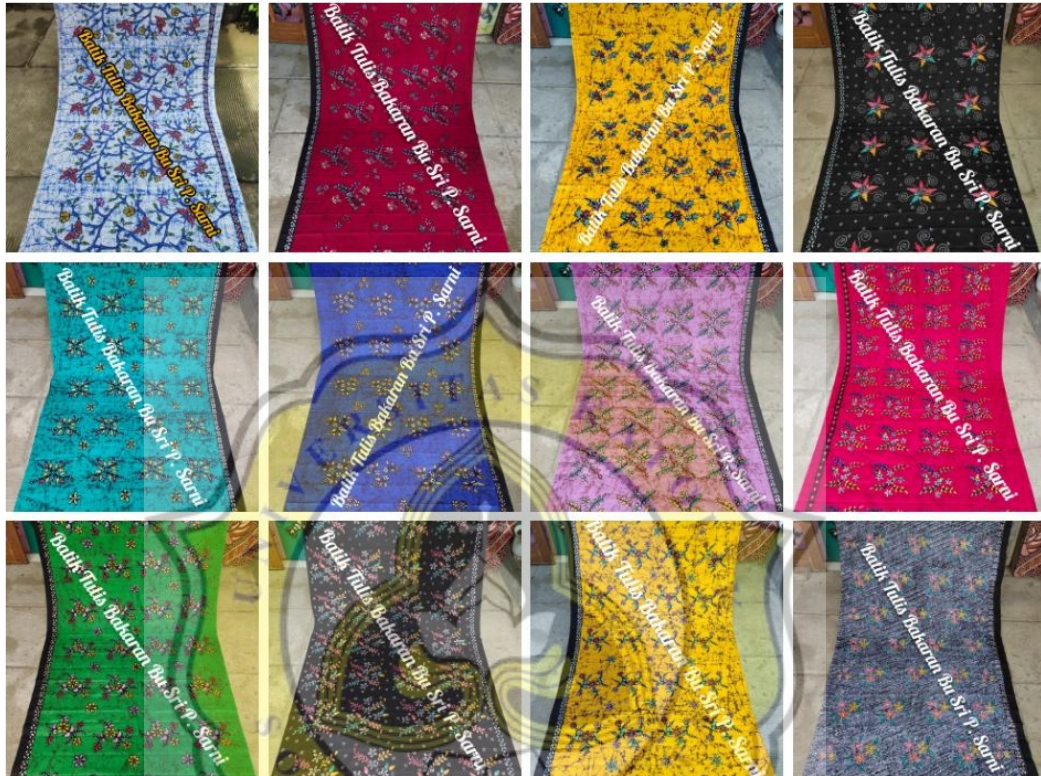
Konveksi “Dico Legends” adalah usaha yang memproduksi pakaian formal/semi formal (seperti kemeja dan dress) dan pakaian busana Muslim (seperti gamis dan baju koko) yang menggunakan kain Batik Bakaran sebagai bahan utama produksi. Seperti pada umumnya bisnis konveksi Dico Legends juga menerapkan tahap produksi yang sama mulai dari tahap menyiapkan bahan, membuat desain, pemilihan ukuran, pemotongan, tahap penyablonan, penjahitan, *finishing* atau pengawasan kualitas barang dan terakhir tahap mengemas produk. Tidak berbeda dengan tahap produksi konveksi pada umumnya, tetapi yang menjadi keunggulan dari bisnis konveksi Dico Legends adalah pada setiap tahap produksi akan selalu ada pengawasan kualitas. Pada awal pendirian usaha, konveksi Dico Legends hanya akan mendirikan konveksi atau tempat produksi saja tanpa adanya toko.

Pengawasan kualitas produk terjadi tidak hanya setelah barang selesai diproduksi karena hal ini dapat mengurangi cacat pada produk dan dapat menghasilkan produk yang benar-benar berkualitas. Keunggulan berikutnya, Dico Legends akan berusaha membuat konsumen nyaman dalam proses pemesanan hingga produk sampai ke tangan pembeli. Hal ini akan dilakukan dengan manajemen pelayanan konsumen yang terkelola dengan baik dan dengan memaksimalkan kemajuan teknologi. Sesuai dengan *motto* dari bisnis konveksi Dico Legends yaitu “*Quality and Comfort*”. Inilah yang kemudian menjadi keunggulan dari Dico Legends yaitu mengedepankan kualitas produk yang dihasilkan serta membuat konsumen nyaman mungkin dengan pelayanan yang berkualitas pula.

Keunggulan utama lainnya dari usaha konveksi Dico Legends adalah bahan utama yang digunakan adalah batik Bakaran yang merupakan batik khas

atau unggulan di kabupaten Pati. Popularitas yang ada pada batik Bakaran ini menjadi nilai tambah dan perbedaan tersendiri bagi usaha konveksi Dico Legends.

Gambar 4.1. 1 Produk Bahan Baku Batik Bakaran



(Sumber : Batik Bakaran Bu Sri P. Sarni, data sekunder, 2021)

4.2. Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Segmenting

Segmentasi merupakan cara yang dilakukan konveksi Dico Legends dalam mengklasifikasikan kelompok masyarakat yang akan menjadi target atau calon konsumen. Berdasarkan hasil penelitian terhadap responden yang diteliti, maka hasilnya adalah sebagai berikut :

- i. Secara Geografis merupakan masyarakat yang berdomisili disekitar wilayah Kabupaten Pati tepatnya di Kecamatan Pati dan sekitarnya.
- ii. Secara Psikografis merupakan masyarakat yang memiliki kebiasaan serta gaya hidup yang menyukai, tertarik dan memang membutuhkan pakaian formal/nonformal dan pakaian Muslim dengan bahan utama

batik Bakaran. Dikarenakan mayoritas penduduk Kabupaten Pati yang beragama Muslim dan batik Bakaran yang cukup populer dan dicintai masyarakat Pati.

- iii. Secara Demografis merupakan masyarakat yang tergolong dalam kategori sudah dewasa baik laki-laki maupun perempuan yang memiliki kisaran umur 20 tahun keatas yang bekerja dan berpenghasilan. Sasaran target pasar dapat dikatakan untuk kalangan ekonomi menengah keatas.

2. Targeting

Berdasarkan kesimpulan dari segmentasi pasar yang dilakukan maka konveksi Dico Legends dapat menentukan target pasar yang akan dituju yaitu masyarakat yang berdomisili di Kabupaten Pati tepatnya di Kecamatan Pati dan sekitarnya yang merupakan pria dan wanita kisaran umur 20 tahun keatas, bekerja dan berpenghasilan. Sasaran target pasar dapat dikatakan untuk kalangan ekonomi menengah keatas.

Selain itu target pasar utama konveksi Dico Legends adalah masyarakat yang menyukai dan tertarik dengan pakaian formal/nonformal dan pakaian Muslim dengan bahan utama batik Bakaran. Dikarenakan mayoritas penduduk Kabupaten Pati yang beragama Muslim dan batik Bakaran yang cukup populer dan dicintai masyarakat Pati.

3. Positioning

Posisi konveksi Dico Legends merupakan satu-satunya usaha konveksi yang memproduksi pakaian formal/semi formal dan pakaian Muslim dengan menggunakan bahan bahan baku utama kain Batik Bakaran. Batik bakaran sendiri merupakan kain Batik yang cukup populer dan dikenal baik masyarakat di wilayah kabupaten Pati bahkan di Jawa Tengah sehingga menjadi nilai tambah bagi konveksi Dico Legends.

4. Permintaan dan Penawaran

Target pasar Konveksi Dico Legends merupakan pria dan wanita dengan kisaran usia 20 tahun ke atas dan berdomisili di Kabupaten Pati dan sekitarnya.

Proyeksi permintaan dan penawaran ditetapkan berdasarkan pertimbangan kemampuan kapasitas produksi konveksi Dico Legends dan jumlah penjualan pesaing yaitu Konveksi Rizhani dan Konveksi Rapi Collection, maka dapat ditentukan jumlah produk yang akan terjual oleh Konveksi Dico Legends dalam periode waktu tertentu.

Tabel 4.2. 1 Rata-rata Jumlah Permintaan/Penjualan Produk Pesaing

Pesaing	Jumlah Produk terjual / Bulan	Jumlah Produk terjual Per Tahun
Rizhani	450 Buah	450 buah x 12 = 5400 buah
Rapi Collection	1100 Buah	1100 buah x 12 = 13200 buah

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Tabel diatas merupakan jumlah penjualan penjualan produk pesaing sebelum adanya pandemi COVID-19. Dari tabel tersebut diketahui bahwa rata-rata penjualan produk pesaing adalah sebesar 9.300 unit/tahun. Penjualan atau permintaan produk pesaing tersebut dapat dijadikan acuan untuk menentukan jumlah penawaran produk Konveksi Dico Legends yang berdasarkan pada kapasitas produksi.

Tabel 4.2. 2 Proyeksi Permintaan/Penjualan Produk Konveksi Dico Legends

Keterangan	2022	2023	2024	2025	2026
Jumlah (dalam unit)	1.596	1.676	1.760	1.848	1.940

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

*) Dengan beberapa asumsi berikut ini :

- i. Pertumbuhan penawaran pasar sebesar 5% mengikuti pertumbuhan rata-rata industri tekstil dan pakaian jadi pada tahun 2017 – 2019 sebesar 5,4%.
- ii. Proyeksi permintaan konsumen berdasarkan kapasitas produksi yang telah ditetapkan konveksi Dico Legends. Dalam satu bulan konveksi Dico Legends dapat memproduksi hingga minimal 190 unit produk dengan jumlah produk Gamis dan dress masing-masing 80 produk serta kemeja dan baju koko sebanyak 110 produk.

- iii. Pada tahun pertama (2022) beroperasi, permintaan konsumen konveksi Dico Legends hanya mencapai sebesar 70% dari kapasitas produksi, maka $190 \times 70\% = 133$ unit/bulan atau 1.596 unit/tahun.

5. Marketing Mix Strategy

a. Product

Produk utama yang ditawarkan Konveksi Dico Legends adalah pakaian jenis pakaian semi formal dan formal dan pakaian busana Muslim. Produk utama yang akan diproduksi dapat berupa kemeja, baju koko, *dress*, gamis dan hijab. Produk yang ditawarkan konveksi Dico Legends tidak hanya berupa pakaian jadi tetapi juga menawarkan sebuah nilai kepuasan untuk konsumen. Produk tersebut berupa pelayanan desain yang berkualitas, pelayanan pelanggan yang ramah, cepat dan tanggap serta kualitas produk.

b. Price

Harga produk merupakan salah satu faktor penting untuk melihat layak atau tidaknya sebuah perusahaan berdiri. Untuk itu dengan mempertimbangkan HPP dan laba yang diinginkan maka harga produk konveksi Dico Legends ditetapkan dengan rata-rata sebagai berikut :

- i. Produk Gamis / Dress = Rp. 300.000 – Rp. 1.800.000
- ii. Produk Kemeja / Baju Koko = Rp. 200.000 – Rp. 1.000.000

Penetapan harga dibuat dengan cara melakukan pertimbangan perhitungan HPP dan keuntungan yang diinginkan produsen. Pertimbangan harga juga dibuat dengan menganalisa harga setiap unit produk baik dress dan gamis serta kemeja dan baju koko yang menggunakan bahan baku Batik tulis dengan melakukan *browsing* harga produk sejenis yang ada di *market place* (seperti Shopee, Tokopedia, Lazada dan lainnya). Peneliti menemukan harga yang ada di *market place* tersebut sebagai berikut :

- i. Produk Gamis / Dress = mulai dari Rp. 250.000 – Rp.1.800.000
- ii. Produk Kemeja / Baju Koko = Rp.195.000 – Rp. 1.800.000

c. Place

Tempat atau lokasi usaha merupakan salah satu faktor utama dalam mendirikan sebuah usaha, hal ini bertujuan untuk menentukan tersedia atau tidaknya saluran distribusi untuk produk konveksi Dico Legends. Berdasarkan lokasi usaha yang telah ditetapkan, konveksi Dico Legends bertempat di Kecamatan Pati yang merupakan kawasan perkotaan Kabupaten Pati. Konveksi Dico Legends dapat menjangkau konsumen dengan mudah dengan saluran distribusi konsumen yang datang langsung ke tempat untuk membeli, melalui *reseller* dan menyalurkan produk ke mall dan pasar tradisional di Pati.

d. Promotion

Promosi merupakan cara perusahaan untuk memperkenalkan produknya agar lebih dikenal calon konsumen. Dengan mempertimbangkan perkembangan teknologi saat ini, media sosial merupakan media yang cukup efektif dalam melakukan promosi. Konveksi Dico Legends akan menggunakan fitur atau jasa iklan yang ada di media sosial, seperti Facebook Ads, Instagram ads, iklan Youtube, iklan Twitter serta menggunakan jasa artis atau selebgram.

Konveksi Dico Legends juga akan menggunakan promosi cara lama yaitu promosi dari mulut ke mulut serta akan mengikuti kegiatan *expo* atau bazar di berbagai daerah.

6. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya yang digunakan untuk seluruh kegiatan pemasaran selama periode waktu tertentu. Kegiatan pemasaran tersebut berupa promosi produk seperti endorsement dan iklan, penawaran, menciptakan logo dan sebagainya.

Tabel 4.2. 3 Biaya Pemasaran Konveksi Dico Legends

Keterangan Biaya	Tahun (dalam Rp.)				
	2022	2023	2024	2025	2026
Pembuatan Logo	100.000	–	–	–	–

Endorsement	3.067.100	3.189.784	3.317.376	3.450.070	3.588.070
Biaya Event:					
-Disc.	11.025.000	—	—	—	—
Launching					
-Expo	3.000.000	3.120.000	3.244.000	3.374.000	3.509.000
Total Biaya	17.192.100	6.309.784	6.561.376	6.824.070	7.097.070

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Keterangan

- i. Pembuatan logo dilakukan agar konsumen atau masyarakat mudah mengingat merk atau brand produk dari konveksi Dico Legends.
- ii. Kegiatan Endorsement akan dilakukan 3 dalam 1 tahun. Produk yang diendorse adalah produk gamis, dress dan kemeja masing-masing 1 kali. Perhitungannya sebagai berikut :
Biaya jasa + (Total HPP 3 Produk + Ongkos Kirim)
Rata-rata biaya endorsement selebgram = Rp. 800.000
Total HPP 3 unit produk + Ongkos kirim = Rp. 667.100
(Rp. 170.100 + Rp. Rp. 246.350 + Rp. 246.350) + (3 x Rp .25.000)
Diasumsikan Dico Legends melakukan 3 kali endorsement dalam 1 tahun, maka = Rp. 800.000 x 3 = Rp. 2.400.000
Total biaya Endorsement per tahun = Rp. 1.600.000 + Rp. 667.100
= Rp. 3.067.100
- iii. Biaya event adalah biaya yang dikeluarkan untuk mendanai keperluan pengadaan event setiap tahunnya. Event yang akan diadakan berupa diskon yang dilakukan saat launching produk yang dilakukan sekali selama sebulan pertama tahun 2022. Event kedua adalah mengikuti kegiatan expo atau pameran 2 kali dalam 1 tahun. Kegiatan expo atau pameran ini biasa dilakukan oleh para produsen pakaian Batik dan kain Batik yang membentuk sebuah komunitas.

- iv. Event diskon *launching* yang akan dilakukan berupa pemberian diskon produk sebesar 15%. Maka total seluruh penjualan di bulan pertama akan dipotong sebesar 15% untuk biaya diskon *launching*.
 = Rp. 73.500.000 (Penjualan bulan 1 tahun 2020) x 15%
 = Rp. 11.025.000
- v. Kegiatan expo atau pameran akan diikuti sebanyak 2 kali dalam setahun. Diasumsikan biaya untuk sekali expo atau pameran adalah sebesar Rp. 1.500.000 (transportasi, penginapan, sewa tenda expo, uang makan, dst), maka perhitungannya adalah sebagai berikut :
 Rp. 1.500.000 x 2 = Rp. 3.000.000
- vi. Peningkatan biaya pada endorsement dan event expo/pameran sebesar 2% sesuai dengan laju inflasi tahunan selama tahun 2020 sebesar 1,68%.

4.3. Aspek Operasi dan Teknologi

1. Perencanaan Produk

Perencanaan produk merupakan sebuah aktivitas dari tahapan yang dilakukan untuk menciptakan suatu produk. Pada konveksi Dico Legends perencanaan pembuatan produk harus dengan menentukan dan membuat desain terlebih dahulu. Desain produk dapat diperoleh melalui media internet atau media sosial untuk melihat desain tren masa kini. Desain produk juga dapat diperoleh dari konsumen yang memberikan desain sesuai dengan selera konsumen itu sendiri.

Gambar 4.3. 1 Contoh Desain Produk yang akan Diproduksi



Gamis	
Dress	

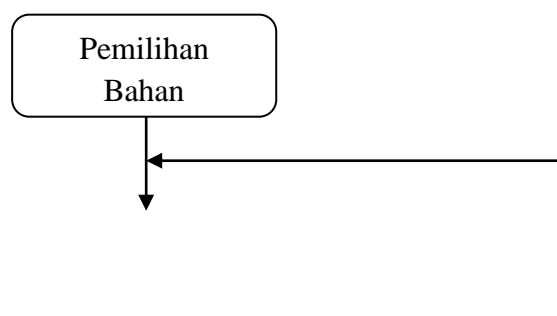
(Sumber : Batik Bakarun Bu Sri P. Sarni, data sekunder, 2021)

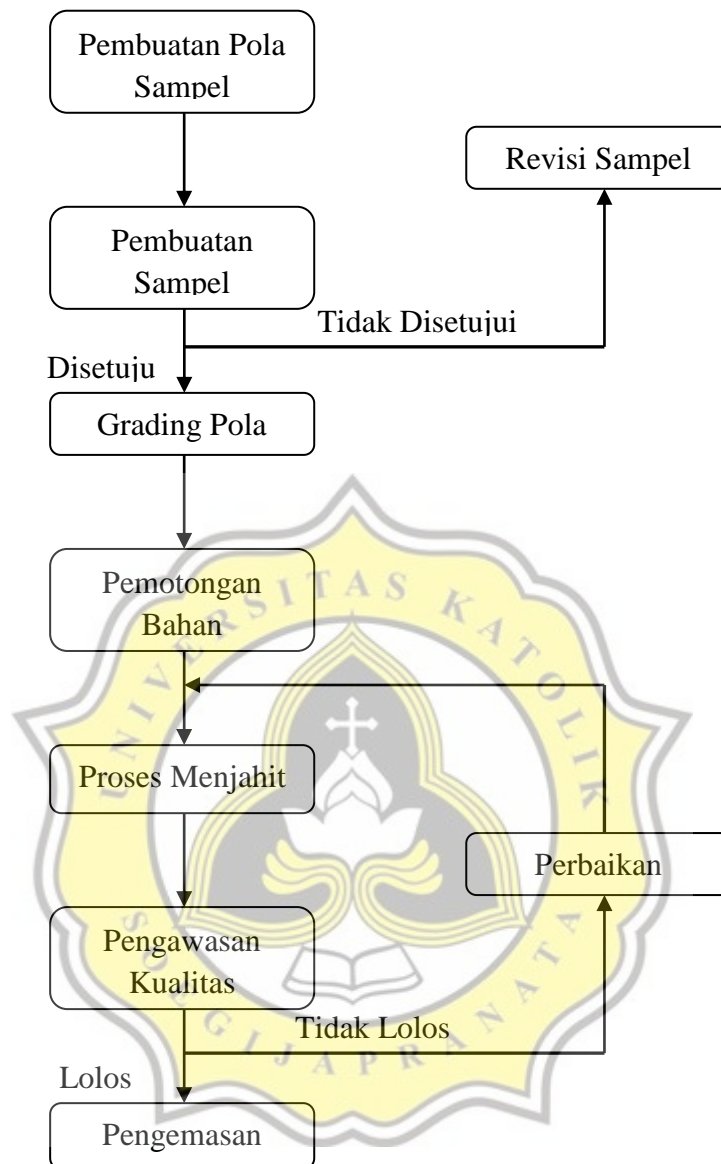
2. Perencanaan Proses dan Kapasitas

Perencanaan proses merupakan perancangan tahapan proses dalam membuat produk mulai dari awal pembuatan hingga akhir. Sedangkan kapasitas merupakan jumlah produk yang mampu diproduksi dalam jangka waktu tertentu. Berdasarkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki, konveksi Dico Legends diasumsikan mampu memproduksi hingga 110 atasan (kemeja, baju koko) serta 80 *dress* atau gamis. Konveksi Dico Legends diasumsikan dalam satu bulan memproduksi atasan (kemeja, baju koko) dalam 2 minggu dan memproduksi *dress/gamis* dalam 2 minggu maka dalam satu bulan konveksi Dico Legends dapat memproduksi hingga minimal 190 unit.

Berikut merupakan alur proses produksi produk konveksi Dico legends jika digambarkan :

Gambar 4.3. 2 alur proses produksi produk konveksi Dico legends





(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

3. Perencanaan Bahan Baku

Bahan baku merupakan bahan utama yang digunakan untuk memproduksi suatu produk hingga menjadi produk jadi. Bahan baku yang akan digunakan pada konveksi Dico Legends berasal dari beberapa *supplier* yaitu sebagai berikut :

- a. Batik Tulis Bakaran Bu Darsih (Pati)
- b. Batik Tulis Bakaran Bu. Sri P. Sarni (Juwana)
- c. Jangkrik Textile (Semarang)
- d. Batik Tulis Bakaran Tjokro (Juwana)

Bahan baku yang akan digunakan konveksi Dico Legends terdiri berikut ini :

Tabel 4.3. 1 Bahan baku yang akan digunakan konveksi Dico Legends

Bahan Baku		Harga Satuan	Jumlah	Total harga
Kain Batik <i>Low</i>		Rp. 67.5000/m	100	Rp. 6.750.000
Kain Batik <i>Middle</i>		Rp. 85.000/m	200	Rp. 17.000.000
Kain Batik <i>Top</i>		Rp. 100.000/m	140	Rp. 14.000.000
Kancing Custom		Rp. 300/bh	500	Rp.150.000
Staplek		Rp. 27.000/m	20	Rp.540.000
Kain Furing		Rp. 16.000/m	85	Rp.1.360.000
Pelapis		Rp. 10.000/m	50	Rp. 500.00
Hak Kecil		Rp. 200/bh	70	Rp. 14.000
Benang		Rp. 1.800/bh	100	Rp. 180.000
Risleting	25 cm	Rp. 2.700/bh	30	Rp. 81.000
Jepang	50 cm	Rp. 3.800/bh	40	Rp. 152.000
Batu	Kecil	Rp.2.500/ls	50	Rp. 125.000
Hias	Sedang	Rp. 4.500/ls	30	Rp. 135.000
Kebutuhan Bahan Baku 1 Bulan				Rp. 40,987,000
Kebutuhan Bahan Baku 1 Tahun				Rp. 491,844,000

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Pada tabel tersebut dapat dilihat bahwa harga kain Batik Bakaran dibagi menjadi tiga jenis yaitu *Low*, *Middle* dan *Top*. Pembagian harga tersebut didasarkan pada bahan kain yang digunakan dan kerumitan corak pada Batik. Semakin tinggi tingkat kerumitan corak maka harga Batik semakin tinggi.

Untuk menciptakan nilai tambah bagi produk yang dibuat, Dico Legends memerlukan bahan penolong, yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.3. 2 Bahan penolong Konveksi Dico Legends

Bahan Penolong	Harga Satuan	Jumlah	Total Harga
Tag Label Merk	Rp. 300	210	Rp. 63.000
Kemasan	Rp. 1200	210	Rp. 252.000
Total Kebutuhan Bahan Penolong/Bulan			Rp. 315.000
Total Kebutuhan Bahan Penolong/Tahun			Rp.3.780.000

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

4. Memilih Alat dan Teknologi

Seluruh kegiatan produksi dapat berjalan jika alat-alat, mesin serta teknologi yang diperlukan tersedia. Memilih alat dan teknologi berarti menggunakan alat dan teknologi yang sesuai dengan kebutuhan produksi. Berikut merupakan alat-alat, mesin dan teknologi yang digunakan pada konveksi Dico Legends :

Tabel 4.3. 3 Daftar Alat-alat, Mesin, dan Teknologi Konveksi Dico Legends

Peralatan	Jumlah	Harga/buah	Total Harga
1. Mesin Jahit <i>High Speed</i> 	3 buah	Rp.3.860.000	Rp.11.580.000
2. Mesin Obras 	2 buah	Rp.1.000.000	Rp.3.000.000
3. Setrika Uap 	1 buah	Rp.300.000	Rp.300.000
4. Meja Setrika 	1 buah	Rp.130.000	Rp.130.000
5. Meja Potong dan Pola 	1 buah	Rp.1.200.000	Rp.1.200.000
6. Penggaris Pola			

	3 set	Rp.15.000	Rp.45.000
<p>7. Meteran</p> 	3 buah	Rp.15.000	Rp.45.000
<p>8. Gunting Kain</p> 	2 buah	Rp.18.000	Rp.36.000
<p>9. Gunting Benang</p> 	3 buah	Rp.6.500	Rp.19.500
<p>10. Kapur Kain</p> 	2 set	Rp.6.500	Rp.13.000
<p>11. Karbon Jahit</p> 	10 buah	Rp.1000	Rp.10.000
<p>12. Rader</p>			

	3 buah	Rp.6.000	Rp.18.000
<p>13. Jarum Mesin Jahit</p> 	3 set	Rp.5.000	Rp.15.000
<p>14. Jarum Jahit Tangan</p> 	3 set	Rp.10.000	Rp.30.000
<p>15. Jarum Pentul</p> 	10 buah	Rp.2.500	Rp.25.000
<p>16. Pinset Obras</p> 	2 buah	Rp.5.000	Rp.10.000
<p>17. Alat Tulis (Ballpoint, Pensil, penghapus)</p>	1 set	Rp.12.000	Rp.12.000
<p>18. Laptop</p>	1 bh	Rp.5.000.000	Rp.5.000.000
<p>19. Smartphone</p>	1 buah	Rp.2.500.000	Rp.2.500.000
<p>20. Pendedel</p> 	1 buah	Rp.5.500	Rp.5.500

21. Kertas HVS	1 rim	Rp. 40.000	Rp. 40.000
22. Map Portofolio	2 buah	Rp. 35.000	Rp. 70.000
23. Patung Manekin	2 buah	Rp.150.000	Rp. 300.000
Total Harga			Rp.24.404.000

(Sumber : Data Sekunder yang diolah, 2021)

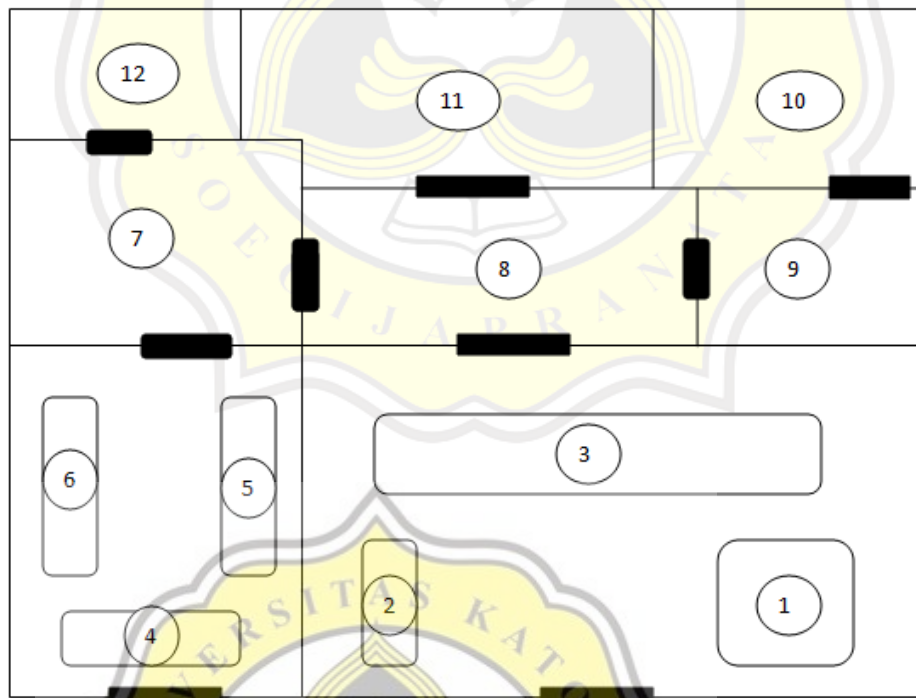
5. Lokasi Usaha

Konveksi Dico Legends akan di tempatkan dan beroperasi di Kecamatan Pati. Pemilihan lokasi tersebut didasarkan pada letak kecamatan Pati yang strategis karena merupakan daerah perkotaan Kabupaten Pati. Selain itu Kecamatan Pati cukup dekat untuk mengakses bahan baku utama yaitu Batik Bakaran. Sedangkan gedung tempat usaha Dico Legends merupakan sebuah rumah milik sendiri pemilik usaha Dico Legends yang telah ada sebelumnya sehingga tidak dikenakan biaya sewa tempat atau biaya sewa ruangan. Namun rumah tersebut akan memerlukan renovasi jika dijadikan tempat operasional usaha agar sesuai kebutuhan. Biaya renovasi dapat mencapai hingga Rp.30.000.000.

6. Perancangan Tata Letak (*Layout*)

Perancangan tata letak (*layout*) ruangan konveksi yang terstruktur sangat diperlukan pada konveksi Dico Legends. Hal ini bertujuan agar terciptanya kegiatan operasional yang berjalan dengan lancar, efektif dan efisien. Dengan menyesuaikan bentuk dan letak ruangan pada rumah maka berikut ini merupakan tata letak (*layout*) konveksi Dico Legends jika digambarkan :

Gambar 4.3. 3 Layout Usaha



(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Keterangan :

1. Meja Potong Kain
2. Meja Kerja Direktur
3. Rak Bahan Baku
4. Meja Pelayanan administrasi dan pesanan
5. Rak Pesanan jadi
6. Meja Finishing dan Packaging
7. Ruang Mesin Obras
8. Ruang Desain dan Pola
9. Ruang Istirahat/Ibadah karyawan
10. Gudang
11. Ruang Jahit/Mesin Jahit *High Speed*
12. Kamar Mandi/WC
13. Blok Hitam : Pintu

4.4 Aspek Sumber Daya Manusia

1. Perencanaan Sumber Daya Manusia

Untuk menunjang berjalannya kegiatan operasional usaha, konveksi Dico Legends memerlukan adanya sumber daya manusia yang memadai. SDM dapat dikatakan memadai apabila jumlah tenaga kerja ada pada setiap bagian dan kompeten dalam bagian yang diisi tersebut.

Maka dalam kegiatan operasionalnya konveksi Dico Legends membutuhkan bagian dan jumlah tenaga kerja sebagai berikut :

Tabel 4.4. 1 Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga Kerja yang Dibutuhkan	Jumlah
Direktur (Pemilik Usaha)	1
Desain dan Pola	1
Administrasi	1
Jahit	3
Setrika	1

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

a. Spesifikasi Pekerjaan / *Job Specification*

Setiap jenis pekerjaan memiliki spesifikasi yang harus dipenuhi oleh sumber daya manusia yang akan direkrut. Spesifikasi pekerjaan berisi beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh calon karyawan agar dapat menempati suatu jabatan. Berikut merupakan spesifikasi pekerjaan setiap jabatan yang ada pada konveksi Dico Legends :

Tabel 4.4. 2 Spesifikasi Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Spesifikasi Pekerjaan
Direktur	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mampu dan kompeten dalam mengelola usaha secara menyeluruh 2. Kreatif, inovatif, mampu mengambil keputusan dan dapat berpikir kritis 3. Mampu melihat dan memproyeksikan tren <i>fashion</i> dan Batik di masa mendatang.
Desain dan Pola	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pria/wanita, usia maksimal 30 tahun 2. Lulusan atau memiliki kemampuan tata busana 3. Pengalaman minimal 1 tahun. Ulet, teliti, kreatif dan inovatif 4. Mampu mengoperasikan komputer, membuat

	<p>desain dan menguasai pola pakaian.</p> <p>5. Memiliki selera <i>fashion</i> yang mencintai batik dengan tren masa kini.</p>
Administrasi	<p>1. Pria/wanita, usia maksimal 30 tahun</p> <p>2. Ramah, sopan dan memiliki komunikasi yang baik.</p> <p>3. Pendidikan minimal SMA/Sederajat</p> <p>4. Mengerti dan mampu mengelola pembukuan</p> <p>5. Menguasai internet dan media sosial serta mampu melayani konsumen dengan baik.</p>
Jahit	<p>1. Pria/wanita, usia maksimal 50 tahun</p> <p>2. Berpengalaman di bidang jahit minimal 2 tahun</p> <p>3. Teliti, rapi, ulet dan memiliki kepribadian yang disiplin.</p> <p>4. Tingkat pendidikan minimal SMP/Sederajat</p> <p>5. Menguasai pola kain Batik dan mencintai Batik.</p>
Setrika	<p>1. Wanita, usia maksimal 50 tahun.</p> <p>2. Menguasai teknik dan keterampilan menyetrikan</p> <p>3. Pendidikan minimal SMP/Sederajat</p> <p>4. Memiliki kepribadian yang disiplin, ulet, rapi dan rajin.</p>

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

b. Deskripsi Pekerjaan / *Job Description*

Deskripsi pekerjaan merupakan penjelasan mengenai apa saja yang harus dikerjakan pada suatu jabatan tertentu. Berikut merupakan deskripsi pekerjaan yang ada pada konveksi Dico Legends :

Tabel 4.4. 3 Deskripsi Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Deskripsi Pekerjaan
Direktur	<p>1. Mengelola, mengawasi dan mengkoordinasikan seluruh karyawan.</p> <p>2. Mengambil keputusan tertinggi</p> <p>3. Memproyeksikan desain yang baru untuk periode waktu tertentu.</p> <p>4. Mengembangkan, membuat rencana jangka panjang untuk perusahaan.</p>
	<p>1. Membuat desain yang telah ditentukan konsumen,</p> <p>2. Membuat pola sesuai dengan desain</p>

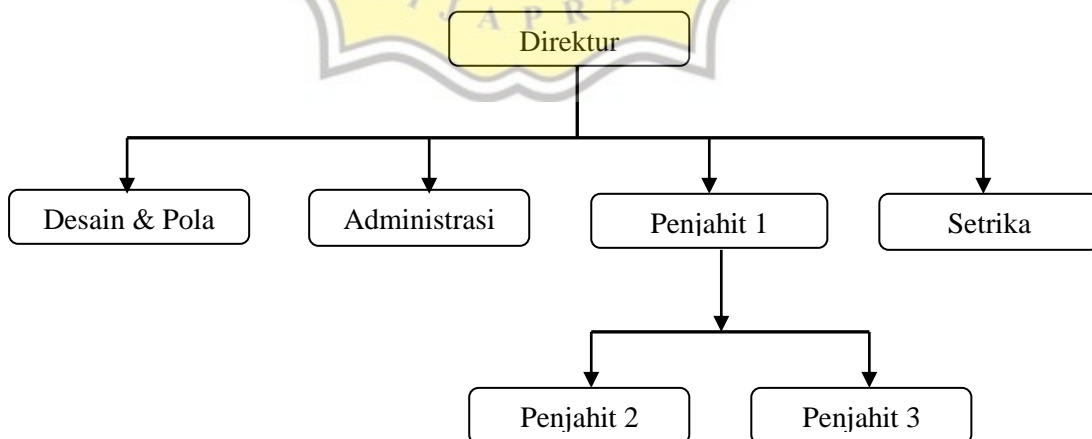
Desain dan Pola	<ol style="list-style-type: none"> 3. Memotong kain sesuai dengan pola 4. Berkoordinasi dengan penjahit agar menjahit sesuai dengan pola dan desain yang ditetapkan.
Administrasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencatat penjualan, kas masuk dan keluar serta persediaan 2. Mengelola kontak dan akun media sosial Dico Legends. 3. Melayani konsumen yang memesan baik secara offline maupun online
Jahit	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjahit kain sesuai dengan desain dan pola serta teknik yang telah ditetapkan.
Setrika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyetrika dan merapikan pakaian yang telah selesai dijahit. 2. Berkoordinasi dengan penjahit jika ada jahitan yang rusak atau tidak sesuai. 3. Melakukan <i>packaging</i> produk yang telah jadi.

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

c. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dibentuk dengan tujuan agar adanya susunan jabatan yang jelas baik wewenang dan pertanggung jawabannya dengan jabatan lain. Berikut merupakan struktur organisasi konveksi Dico Legends :

Gambar 4.4. 1 Struktur Organisasi Konveksi Dico Legends



(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Pada struktur diatas dapat dilihat bahwa Direktur merupakan pemegang wewenang dan pengambil keputusan tertinggi. Kemudian

dibawah direktur terdapat jabatan Desain & Pola, Administrasi, Penjahit 1, dan Setrika. Keempat jabatan tersebut berada pada posisi yang sama yang artinya dapat antara keempat jabatan tersebut berkomunikasi satu dengan yang lain dan dapat juga berkomunikasi serta bertanggung jawab langsung kepada Direktur. Sedangkan Penjahit 2 dan Penjahit 3 berada dibawah wewenang Penjahit 1 sebagai koordinator dan bertanggung jawab kepada Penjahit 1.

2. Penarikan, Pengangkatan dan Pengembangan Pegawai

Penarikan merupakan proses merekrut karyawan atau mencari karyawan yang dibutuhkan oleh konveksi Dico Legends. Perekrutan akan dilakukan dengan memasang iklan lowongan pekerjaan pada media sosial dan menyebarkan informasi langsung ke beberapa SMK Tata Busana maupun tempat kursus menjahit.

Setelah adanya pelamar yang melamar di setiap bagian pekerjaan, maka pemilik usaha akan melakukan wawancara langsung serta tes kompetensi untuk mengetahui sesuai atau tidaknya pelamar dengan spesifikasi pekerjaan yang diperlukan di setiap bagian. Jika pelamar lolos pada tahap wawancara dan memenuhi spesifikasi serta lolos ujian kompetensi maka pelamar akan diangkat menjadi pegawai.

Pengembangan SDM yang sudah direkrut juga perlu dilakukan agar pegawai yang ada dapat terus berkembang menjadi lebih baik. Dico Legends akan mengajak pegawai mengikuti pelatihan maupun seminar pada waktu tertentu. Hal ini terutama dapat diterapkan pada pegawai yang mempunyai kemampuan yang masih biasa saja agar dapat meningkatkan kinerja dari karyawan tersebut.

3. Kompensasi dan Tunjangan

Kompensasi merupakan upah yang didapatkan pekerja sebagai imbalan atas jasa dan tenaga yang telah dikorbankan pegawai. Sedangkan tunjangan merupakan bentuk penghargaan perusahaan yang ditujukan kepada setiap pegawai yang kinerjanya baik. Tunjangan tersebut dapat

berupa liburan, bonus upah dan lainnya. Gaji karyawan ditetapkan dengan menyesuaikan besarnya UMK yang berlaku di Kabupaten Pati (2021) yaitu sebesar Rp. 1.953.000. Berikut merupakan besaran kompensasi yang diberikan kepada pegawai oleh konveksi Dico Legends :

Tabel 4.4. 4 Kompensasi Pegawai Konveksi Dico Legends

Pekerjaan	Jumlah Karyawan	Gaji Pokok Karyawan	Jumlah
			Gaji / Bulan
Direktur	1	Rp.3.500.000	Rp.3.500.000
Desain & Pola	1	Rp.2.200.000	Rp.2.200.000
Administrasi	1	Rp.2.000.000	Rp.2.000.000
Setrika	1	Rp.2.000.000	Rp.2.000.000
Total Biaya Tenaga Kerja per Bulan			Rp.9.700.000
Total Biaya Tenaga Kerja per Tahun			Rp.116.400.000

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Untuk kompensasi yang diberikan kepada penjahit dihitung berdasarkan jumlah produk yang diselesaikan atau diproduksi oleh penjahit tersebut dan telah masuk kedalam HPP.

4.5. Aspek Yuridis

1. Bentuk Badan Usaha

Konveksi Dico Legends merupakan sebuah usaha yang didirikan oleh satu orang pemilik usaha. Maka konveksi Dico Legends merupakan usaha yang berbentuk perseorangan.

2. Bisnis yang Dijalankan

Bisnis yang dijalankan adalah sebuah usaha konveksi yang memproduksi pakaian untuk pria dan wanita kisaran usia 20 tahun keatas. Produk yang diproduksi merupakan jenis pakaian formal maupun semi formal dan pakaian busana Muslim seperti kemeja, baju koko, gamis dan dress.

3. Tempat Pelaksanaan Bisnis

Seluruh kegiatan operasional dan produksi konveksi Dico Legends akan dilakukan di rumah yang merupakan tempat tinggal pemilik usaha. Rumah tersebut terletak sebuah kompleks perumahan di Kecamatan Pati.

Konveksi Dico Legends merupakan sebuah usaha kecil yang memiliki total aset yang tidak lebih dari Rp.50.000.000 dan memiliki omset hingga Rp.500.000.000. Maka konveksi Dico Legends akan membuat IUMK (Izin Usaha Mikro Kecil). IUMK dapat diurus secara elektronik. Peraturan tersebut adalah Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 2 Tahun 2019 tentang Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik Bagi Usaha Mikro-Kecil.

Dengan adanya IUMK pemilik usaha Dico Legends dapat melakukan kegiatan operasional dan produksi dengan tenang karena adanya kepastian hukum. Dengan adanya IUMK pemilik usaha juga akan mendapatkan sarana pemberdayaan jika akan melakukan pengembangan usaha. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi jika akan mendaftar IUMK secara Online adalah sebagai berikut :

- a. Nama dan Nik pemilik usaha
- b. Alamat Tempat tinggal
- c. Bidang Usaha yang dijalankan
- d. Jumlah besaran rencana modal
- e. Lokasi Usaha
- f. Rencana penggunaan tenaga kerja
- g. Nomor telepon atau kontak usaha
- h. Rencana untuk meminta fasilitas fiskal, kepabeanan dan lainnya.
- i. NPWP pelaku usaha perseorangan.

4.6. Aspek Keuangan

1. Kebutuhan Dana dan Sumber Dana

a. Kebutuhan Dana

Agar konveksi Dico Legends dapat didirikan maka diperlukan estimasi total investasi yang dibutuhkan sebagai gambaran keperluan investasi yang akan dilakukan. Dana yang dibutuhkan tersebut ada 3 macam yaitu sebagai berikut :

i. Investasi Aktiva Tetap

Merupakan modal yang dibutuhkan untuk membeli kebutuhan yang dapat menunjang kegiatan operasional konveksi Dico Legends

seperti peralatan dan perlengkapan. Kebutuhan aktiva tetap konveksi Dico Legends adalah sebagai berikut :

Tabel 4.6. 1 Kebutuhan Aktiva Tetap Konveksi Dico Legends

Peralatan	Jml	Harga Satuan	Umur Eko(thn)	Jumlah Harga	Depresiasi
Mesin Jahit <i>High Speed</i>	3	Rp.3.860.000	10	Rp.11.580.000	Rp.386.000
Mesin Obras	2	Rp.1.000.000	10	Rp.3.000.000	Rp.100.000
Setrika Uap	1	Rp.300.000	5	Rp.300.000	Rp.60.000
Meja Setrika	1	Rp.130.000	5	Rp.130.000	Rp.26.000
Meja Pola Potong	1	Rp.1.200.000	10	Rp.1.200.000	Rp.120.000
Laptop	1	Rp.5.000.000	5	Rp.5.000.000	Rp.1.000.000
Smartphone	1	Rp.2.500.000	5	Rp.2.500.000	Rp.500.000
Kursi Direktur	1	Rp.500.000	5	Rp.500.000	Rp.100.000
Kursi Staff	6	Rp.200.000	5	Rp.1.200.000	Rp.240.000
Lemari/Rak	2	Rp.800.000	10	Rp.1.600.000	Rp.160.000
Perlengkapan	Jml	Harga Satuan	Umur Eko(thn)	Jumlah Harga	Depresiasi
Penggaris Pola	3	Rp.15.000		Rp.45.000	
Kertas Pola	1	Rp.350.000		Rp.350.000	
Gunting Kain	2	Rp.18.000		Rp.36.000	
Gunting Benang	3	Rp.6.500		Rp.19.500	
Kapur Jahit	2	Rp.6.500		Rp.13.000	
Karbon Jahit	10	Rp.1.000		Rp.10.000	
Jarum Jahit Mesin	3	Rp.5.000		Rp.15.000	
Jarum jahit Tangan	3	Rp.10.000		Rp.30.000	
Jarum Pentul	10	Rp.2.500		Rp.25.000	
Pinset Obras	2	Rp.5.000		Rp.10.000	
Alat Tulis	1	Rp.12.000		Rp.12.000	
Pendedel	1	Rp.5.500		Rp.5.500	
Kertas HVS	1	Rp.40.000		Rp.40.000	
Map Portofolio	2	Rp.35.000		Rp. 70.000	
Patung Manekin	2	Rp.150.000		Rp. 300.000	
Meteran	3	Rp.15.000		Rp. 45.000	
Rader	3	Rp.6.000		Rp.18.000	
TOTAL				Rp.27.604.000	Rp.2.692.000

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

ii. Modal Kerja

Modal kerja merupakan kebutuhan modal yang dipergunakan untuk mendanai kegiatan operasional sehari-hari untuk jangka waktu singkat pada pendirian usaha. Berikut merupakan modal kerja yang diperlukan konveksi Dico Legends :

Tabel 4.6. 2 Modal Kerja Konveksi Dico Legends

Nama	Biaya/Bulan	Total	Keterangan
Biaya Bahan Baku	Rp. 40,987,000	Rp. 81,974,000	Untuk 2 bln
Biaya Bahan Penolong	Rp. 315.000	Rp. 630.000	Untuk 2 bln
Biaya Tenaga Kerja	Rp.9.700.000	Rp.19.400.000	Untuk 2 bln
Biaya Overhead	Rp. 2.000.000	Rp. 4.000.000	Untuk 2 bln
Total Modal Kerja		Rp. 106.004.000	

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

iii. Biaya Pendirian Usaha

Berikut merupakan daftar biaya yang diperlukan untuk pendirian usaha konveksi Dico Legends :

Tabel 4.6. 3 Biaya Pendirian Usaha

Keterangan Biaya	Jumlah Biaya
Biaya Renovasi Rumah Usaha	Rp. 30.000.000
Biaya Lain-lain	Rp. 5.000.000
Total Biaya Pendirian Usaha	Rp. 35.000.000

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

b. Sumber Dana

Dalam pendiriannya konveksi Dico Legends memperoleh dana dari dana pribadi pemilik usaha. Total dana yang diinvestasikan pemilik adalah sebesar Rp. 185.800.100. Berikut adalah daftar alokasi penggunaan dana investasi saat awal mendirikan usaha konveksi Dico Legends :

Tabel 4.6. 4 Sumber dan Jumlah Dana

Keterangan Alokasi Dana	Jumlah Dana
Modal Awal	Rp. 185.800.100
Alokasi Dana	

Investasi Aktiva Tetap	Rp.27.604.000
Modal kerja	Rp. 106.004.000
Pemasaran	Rp. 17.192.100
Pendirian Usaha	Rp. 35.000.000
Total Biaya	Rp. 185.800.100
Sisa Saldo (Kas)	Rp. 0

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

2. HPP

HPP adalah seluruh biaya yang diperlukan untuk memproduksi suatu produk . biaya tersebut berupa biaya bahan baku, bahan penolong, biaya overhead produksi dan biaya tenaga kerja langsung.

Tabel 4.6. 5 Biaya Overhead

Keterangan Biaya	Jumlah Biaya / Bulan
Listrik	Rp. 800.000
Internet/Wifi	Rp. 500.000
Pulsa	Rp. 100.000
Bahan Bakar / Transportasi	Rp. 600.000
Total BOP / Bulan	Rp. 2.000.000

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Tabel 4.6. 6 Perhitungan HPP Dress

Perhitungan HPP Dress / Gamis			
Bahan	Kebutuhan	Harga	Jumlah Harga
Kain Batik Middle	1,7 m	Rp. 85.000	Rp. 144.500
Resleting Jepang 50cm	1 bh	Rp. 3.800	Rp. 3.800
Furing	1,5 m	Rp. 16.000	Rp. 24.000
Benang	2 bh	Rp. 1.800	Rp. 2.600
Pelapis	1 m	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Hak Kecil	1 psg	Rp. 200	Rp. 200
Batu	Sedang	½ lsn	Rp. 4.500
Hias	Kecil	1 lsn	Rp.2.500
BTKL	1 unit	Rp. 20.000	Rp. 45.000
Label Merk	1 buah	Rp. 300	Rp. 300
Kemasan Produk	1 buah	Rp. 1200	Rp. 1200
BOP	1 unit	Rp. 10.000	Rp. 10.000
HPP Dress/Gamis Unit			Rp. 246.350

Laba yang Diinginkan	Rp. 150.000
Harga Jual Rata-rata	Rp. 396.350

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Tabel 4.6. 7 Perhitungan HPP Kemeja / Baju Koko

Perhitungan HPP Kemeja / Baju Koko			
Bahan	Kebutuhan	Harga	Jumlah Harga
Kain Batik Middle	1,2 m	Rp. 85.000	Rp. 102.000
Kancing Custom	10 bh	Rp. 300	Rp. 3.000
Furing	1 m	Rp. 16.000	Rp. 16.000
Benang	2 bh	Rp. 1.800	Rp. 2.600
BTKL	1 unit	Rp. 20.000	Rp. 35.000
Label Merk	1 buah	Rp. 300	Rp. 300
Kemasan Produk	1 buah	Rp. 1200	Rp. 1200
BOP	1 unit	Rp. 10.000	Rp. 10.000
HPP Kemeja / Baju Koko per Unit			Rp. 170.100
Laba yang Diinginkan			Rp. 120.000
Harga Jual Rata-rata			Rp. 290.100

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Keterangan :

- a. BTKL (Biaya Tenaga Kerja Langsung) adalah biaya yang dibayarkan untuk upah penjahit yang dibayarkan per unit produk yang dihasilkan.
 BTKL produk Dress / Gamis Rp. 45.000
 BTKL produk Kemeja / Koko Rp. 35.000
- b. BOP (Biaya Overhead Produksi) adalah biaya selain bahan baku dan BTKL. Biaya tersebut dapat berupa biaya listrik dan bahan bakar.



3. Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan catatan yang memuat tentang informasi keuangan perusahaan selama periode waktu tertentu. Berikut adalah laporan laba rugi konveksi Dico Legends selama 5 tahun dengan proyeksi permintaan pada kondisi normal :

Tabel 4.6. 8 Proyeksi Permintaan berdasarkan Unit pada Kondisi Normal

Produk	Tahun (dalam unit)				
	2022	2023	2024	2025	2026
Gamis / Dress	668	702	737	774	813
Kemeja / Baju Koko	925	971	1.020	1.071	1.124
Total	1.593	1.673	1.757	1.845	1937

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Keterangan :

- Proyeksi permintaan konsumen berdasarkan kapasitas produksi yang telah ditetapkan konveksi Dico Legends. Dalam satu bulan konveksi Dico Legends dapat memproduksi hingga minimal 190 unit produk dengan jumlah produk Gamis dan dress masing-masing 80 produk serta kemeja dan baju koko sebanyak 110 produk. Diasumsikan pada tahun pertama (2022) beroperasi, permintaan konsumen konveksi Dico Legends hanya mencapai sebesar 70% dari kapasitas produksi, maka $190 \times 70\% = 133$ unit/bulan atau 1.596 unit/tahun.
- Konveksi Dico Legends mulai berjalan pada tahun 2022 dengan asumsi peningkatan jumlah penjualan sebesar 5% setiap tahun mengikuti pertumbuhan rata-rata industri tekstil dan pakaian jadi pada tahun 2017 – 2019 sebesar 5,4%, maka :
Tahun 2022 = **1.596**

Tahun 2023 = $1.596 + 5\% = \mathbf{1.676}$ dan seterusnya hingga tahun 2026 meningkat sebesar 5%.

- c. Konveksi Dico Legends melakukan endorsement sebanyak 3 kali dalam 1 tahun. Maka jumlah permintaan akan dikurangi sebanyak 3 unit yang digunakan untuk endorsement setiap tahunnya. Produk yang digunakan merupakan gamis dan dress masing-masing 1 unit serta kemeja 1 unit, maka :

Tahun 2022 = $1.596 - 3 = \mathbf{1.593}$

Tahun 2023 = $1.676 - 3 = \mathbf{1.673}$

Tahun 2024 = $1.760 - 3 = \mathbf{1.757}$, dan seterusnya dikurangi sebanyak 3 unit produk hingga tahun 2026.

Tabel 4.6. 9 Proyeksi Permintaan Berdasarkan Penjualan pada Kondisi Normal

Produk	Tahun (Dalam Rp.)				
	2022	2023	2024	2025	2026
Gamis / Dress	264.761.800	283.802.454	303.910.794	325.552.140	348.794.886
Kemeja / Baju Koko	268.250.000	287.416.000	308.040.000	329.868.000	352.936.000
Total Penjualan	533.011.800	571.218.454	611.950.794	655.420.140	701.730.886

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Keterangan :

- a. Penjualan adalah jumlah permintaan produk per tahun dikali harga jual produk, maka :

Tahun 2022 : $(668 \times \text{Rp.}396.350) + (925 \times 290.000) = \mathbf{533.011.800}$

Tahun 2023 : $(702 \times \text{Rp.}404.277) + (971 \times 296.000) = \mathbf{571.218.454}$

Tahun 2024 : $(737 \times \text{Rp.}412.362) + (1.020 \times 302.000) = \mathbf{611.950.794}$

Tahun 2025 : $(774 \times \text{Rp.}420.610) + (1.071 \times 308.000) = \mathbf{655.420.140}$

Tahun 2026 : $(813 \times \text{Rp.}429.022) + (1.124 \times 314.000) = \mathbf{701.730.886}$

- b. Harga jual produk meningkat sebesar 2% setiap tahun mengikuti tingkat inflasi selama 1 tahun kalender 2020 yaitu sebesar 1,68%.

Tabel 4.6. 10 Proyeksi Laporan Laba Rugi

Keterangan	Tahun (Dalam Rp.)					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Penjualan	–	533.011.800	571.218.454	611.950.794	655.420.140	701.730.886
HPP	–	321.904.300	338.104.800	335.061.950	372.852.000	391.474.950
Lab Kotor		211.107.500	233.113.654	256.888.844	282.568.140	310.255.936
Biaya Operasional						
Biaya Pemasaran	17.192.100	–	6.309.784	6.561.376	6.824.070	7.097.070
Biaya T. Kerja	29.100.000	87.300.000	118.728.000	121.102.000	123.524.000	125.995.000
Biaya Depresiasi	–	2.692.000	2.692.000	2.692.000	2.692.000	2.692.000
Biaya Overhead	1.800.000	5.400.000	7.344.000	7.490.000	7.640.000	7.793.000
Biaya Renovasi	30.000.000	–	–	–	–	–
Biaya Lain-lain	5.000.000	–	–	–	–	–
Total	83.092.100	95.392.000	135.073.784	137.845.376	140.680.070	143.577.070
EBT	83.092.100	115.715.500	98.039.870	119.043.468	141.888.070	166.678.866
Pajak		2.665.059	2.856.092	3.059.753	3.277.100	3.508.654
EAT	83.092.100	113.050.441	95.183.777	115.983.714	138.610.969	163.170.211

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Keterangan :

- a. Laba kotor adalah hasil dari penjualan produk dikurangi HPP produk.
- b. Biaya overhead merupakan biaya yang mencakup biaya internet dan biaya pulsa.

- c. Pada tahun 2021 biaya overhead dihitung untuk 3 bulan yaitu Rp. 600.000 x 3 = Rp. 1.800.000. pada tahun 2022 biaya overhead dihitung untuk 9 bulan yaitu Rp. 600.000 x 9 = Rp. 5.400.000.
- d. Pada tahun 2021 biaya untuk tenaga kerja dihitung untuk 3 bulan yaitu Rp. 9.700.000 x 3 = Rp. 29.100.000. Lalu pada tahun 2022 biaya tenaga kerja dihitung untuk 9 bulan yaitu Rp. 9.700.000 x 9 = Rp. 87.300.000
- e. EBT adalah laba yang diperoleh sebelum pajak dengan menghitung laba kotor dikurangi biaya operasional.
- f. Pajak usaha sebesar 0,5% merupakan pajak penghasilan usaha yang dipotong sesuai dengan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan Dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu.
- g. EAT adalah laba bersih atau laba setelah dikurangi pajak yang diperoleh dari EBIET dikurangi pajak (0,5%).

4. Aliran Kas

Tabel 4.6. 11 Proyeksi Aliran Kas pada Kondisi Normal

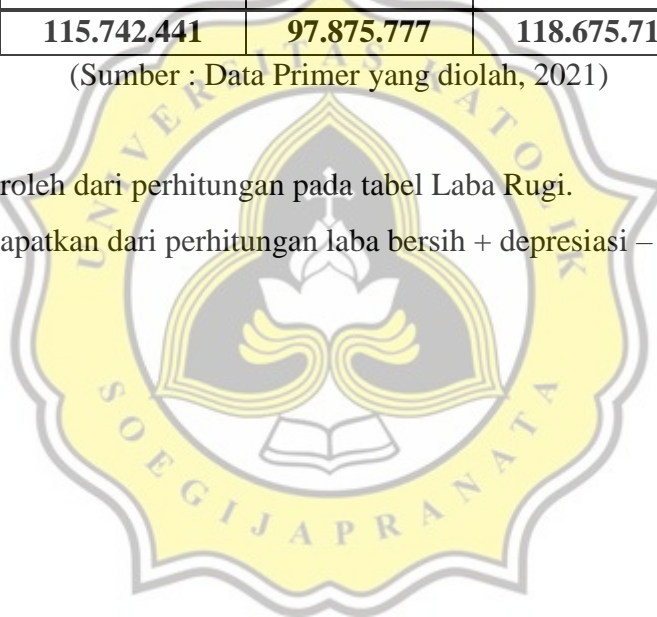
Aliran Kas	Tahun (Dalam Rp.)					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Arus Kas Masuk						
Modal Sendiri	185.800.100	–	–	–	–	–
Laba Bersih	–	115.715.500	98.039.870	119.043.468	141.888.070	166.678.866
Depresiasi	–	2.692.000	2.692.000	2.692.000	2.692.000	2.692.000
Hutang	–	–	–	–	–	–
Total	Rp. 0	118.407.500	100.731.870	121.735.468	144.580.070	169.370.866

Arus Kas Keluar						
Biaya Awal Usaha	185.800.100	–	–	–	–	–
Pajak	–	2.665.059	2.856.092	3.059.753	3.277.100	3.508.654
Total	185.800.100	2.665.059	2.856.092	3.059.753	3.277.100	3.508.654
Arus Kas Bersih	Rp. 0	115.742.441	97.875.777	118.675.714	141.302.969	165.862.211

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Keterangan :

- a. Laba bersih setiap tahun diperoleh dari perhitungan pada tabel Laba Rugi.
- b. Perolehan arus kas bersih didapatkan dari perhitungan laba bersih + depresiasi – pajak.



5. Penilaian Investasi

a. Payback Period

Adalah seberapa lama durasi pengembalian modal investasi usaha yang dikeluarkan untuk mendirikan usaha. Perhitungan PP adalah sebagai berikut :

$$\text{Payback Period} = n + \frac{I_0 - c}{d - c} \times 1 \text{ Tahun}$$

Keterangan :

I_0 = Investasi Awal

n = Tahun terakhir arus kas yang belum dapat menutupi investasi

c = Jumlah Kumulatif arus kas pada tahun ke n

d = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke $n + 1$

Perhitungan *Payback Period* (PP) pada konveksi Dico Legends dalam kondisi normal :

PP (Payback Period)

Semakin pendek payback - layak

Initial Investment	185.800.100
Cash inflow th 1	<u>115.742.441</u>
<i>Belum tertutup</i>	70.057.659
Cash inflow th 2	<u>97.875.778</u>
<i>Kelebihan bulan</i>	0,72
Payback Period	1,72 tahun

Jadi waktu yang dibutuhkan untuk kembali modal atau Payback Period adalah **1,72 tahun**

Keterangan :

Semakin pendek periode pengembalian modal, maka investasi layak dilakukan.

b. NPV (Net Present Value)

NPV adalah nilai sekarang dari aliran kas bersih yang didasarkan pada tingkat suku bunga atau diskonto yang berlaku. Berikut perhitungan NPV konveksi Dico Legends :

Tabel 4.6. 12 Perhitungan NPV

Initial Investment = Rp. 185.800.100					
Tahun (Rp)	EAT	Depresiasi	Cash inflow	NSFB 8.00%	Present Value
1	113.050.441	2,692,000	115.742.441	0,924	106.921.424
2	95.183.778	2,692,000	97.875.778	0,853	83.525.564
3	135.983.715	2,692,000	138.675.715	0,788	109.324.298
4	138.610.970	2,692,000	141.302.970	0,728	102.905.757
5	163.170.212	2,692,000	165.862.212	0,673	111.585.542
Total PV					514.262.585
Net Present Value					328.462.485

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Keterangan :

NSFB : Nilai Sekarang Faktor Bunga (**Discount Factor**)

Discount Factor yang digunakan adalah sebesar **8.00%**

EAT + Depresiasi = Cash inflow

Cash Inflow x NSFB = Present Value

Total present Value - Initial Investment = Net Present Value

NPV = 514.262.585 - 185.800.100 = **328.462.485**

Pada usaha ini diperoleh nilai NPV **87.896.269** artinya proyek memiliki nilai NPV positif, dan layak untuk dijalankan.

Dari tabel perhitungan diatas dapat dilihat bahwa Nilai NPV > 0 atau dikatakan positif maka proyek investasi dapat diterima atau layak.

c. IRR (Internal Rate of Return)

Initial Investment = Rp. 185,800,100					
Tahun	Cash Inflow	Discount Factor 8,25%	Present Value	Discount Factor 17%	Present Value
1	115,742,441	0.924	106,921,424	0.629	72,793,988
2	97,875,778	0.853	83,525,564	0.396	38,715,153
3	138,675,715	0.788	109,324,298	0.249	34,499,201
4	141,302,970	0.728	102,905,757	0.156	22,108,679
5	165,862,212	0.673	111,585,542	0.098	16,321,566

NPV			328,462,485	NPV	-1,361,513
Interpolasi					
	82,5%	Total PV 82,5%	514,262,585	Total PV 82,5%	514,262,585
		Total PV 59%	<u>184,438,587</u>	Investasi	<u>185,800,100</u>
			329,823,997		328,462,485

Tabel 4.6. 13 Perhitungan IRR

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

$$\text{Perhitungan IRR} = 8,25\% + ((328.462.482/329.823.9975) \times 50,75\%)$$

$$\text{IRR} = \mathbf{58,79\%}$$

Keterangan :

IRR > Tingkat suku bunga, maka proyek investasi layak atau dapat diterima.

d. PI (Profitability Index)

Tabel 4.6. 14 Perhitungan PI

Total PV	<u>514,262,585</u>
Initial Investment	185,800,100
Profitability Index	2.77

(Sumber : Data Primer yang diolah, 2021)

Keterangan :

$$\text{Profitability Index} = \text{Rp. } 514,262,585 / \text{Rp. } 185.800.100 = \mathbf{2,77}$$

Karena PI > 1 maka proyek investasi dapat diterima atau layak dilakukan.