

## BAB IV

### HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Konsep Bisnis

Konsep bisnis Little Star's Collection ini adalah menawarkan produk clay berupa produk clay jadi, untuk produk jadi yang ditawarkan merupakan produk hiasan interior rumah dengan sistem pre order seperti (magnet kulkas, hiasan meja, dll) menggunakan sistem pre order karena bisnis ini mengutamakan kepuasan konsumen, dengan sistem pre order konsumen bebas menentukan bentuk, model, dan warna produk yang mereka inginkan selain itu untuk proses produksinya menggunakan tangan sehingga produk yang ditawarkan memiliki detail produk yang baik serta terdapat nilai seni dan orisinil yang tinggi. Untuk harga produk jadi yang ditawarkan juga memiliki harga yang bervariasi mulai dengan kisaran harga Rp. 5.000 – Rp. 100.000 harga ini relatif murah dan dapat dijangkau oleh berbagai kalangan usia, untuk produk Little Star Collection juga bergaransi, setiap orderan dari konsumen dapat diselesaikan sesuai dengan estimasi waktu yang diberikan ketika pemesanan.

#### 4.2. Visi dan Misi

##### 4.2.1. Visi

Menjadi pusat penjualan serta pembuatan kerajinan clay terkemuka di Indonesia. Menjadi usaha terdepan dalam memenuhi kebutuhan souvenir dan hiasan berbahan dasar clay.

##### 4.2.2. Misi

1. Memberikan layanan prima dan terpercaya bagi Pelanggan Little Star's Collections.
2. Memproduksi souvenir pernikahan dan hiasan berbahan dasar clay yang berkualitas dan sesuai dengan keinginan pelanggan.
3. Memiliki usaha yang profesional, terbuka dan berorientasi.

### 4.3. Analisis Lingkungan

#### 4.3.1 Pemasaran

Aspek pemasaran membahas tentang Segmenting, Targeting, positioning, dan Bauran Pemasaran. Segmenting pasar juga akan membahas tentang demografis, geografis, dan psikografis. Pada targeting juga akan membahas dari segi geografis, demografis, dan psikografis, berikutnya akan membahas mengenai gambaran responden secara umum dan bauran pemasaran yang terdiri dari Produk, Price, Place, Promotion

##### 4.3.1.1 Gambaran Umum Responden

Gambaran umum responden pada penelitian ini akan membahas mengenai hasil kuesioner yang telah dibagikan kepada 30 responden, di antaranya yaitu wirausahawan, karyawan swasta, mahasiswa, dan ibu rumah tangga di kota Semarang. Gambaran umum responden dapat dilihat pada Tabel 4.1.

**Tabel 4. 1**  
**Gambaran Umum Responden**

No	Keterangan	Jumlah	Persentase
	<b>Jenis Kelamin</b>		
1	Pria	8	26,7%
2	Wanita	22	73,3%
	Total	30	100,0%
	<b>Usia</b>		
1	17 – 25	21	70%
2	26 – 35	2	6,7%
3	36 – 45	-	-
4	46 – 65	7	23,3%
	Total	30	100,0%
	<b>Pekerjaan</b>		
1	Wirausaha	4	13,3%
2	Karyawan Swasta	6	20%
3	Mahasiswa	15	50%
4	Ibu Rumah Tangga	5	16,7%
	Total	30	100,0%
	<b>Penghasilan</b>		
1	<1.000.000	7	23,3%
2	1.000.000 – 2.000.000	7	23,3%
3	2.000.000 – 3.000.000	5	16,7%
4	>3.000.000	11	36,7%
	Total	30	100,0%

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

Berdasarkan tabel jumlah responden diketahui bahwa jumlah pria yaitu 8 orang (26,7%) dan jumlah wanita yaitu 22 orang (73,3%), dengan usia berkisar 17 – 25 tahun yang berjumlah 21 orang (70%), yang memiliki

pekerjaan sebagai mahasiswa dan berrpenghasilan sekitar >3.000.000 (11 orang), sehingga menurut data kuesioner penelitian ini dapat dikatakan bahwa responden penelitian ini memiliki kemampuan untuk membeli produk “Little’Stars Collection” dengan harga yang relatif terjangkau.

**Tabel 4. 2**

**Tabulasi Silang Usia dan Pekerjaan Responden**

Usia	Pekerjaan								Total	
	Wirausaha		Karyawan Swasta		Mahasiswa		Ibu rumah tangga			
	Respon nden	Persent ase	Respon den	Persentas e	Respond en	Persentas e	Respon den	Persenta se	Respond en	Perse ntase
17-25	2	6,7%	4	13,3%	15	50%	-	-	21	70%
26-35	1	3,3%	-	-	-	-	1	3,3%	2	6,7%
36-45	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
46-55	1	3,3%	1	6,7%	-	-	4	13,4%	7	23,3%
TOTAL	4	13,3%	6	20%	15	50%	5	16,7%	30	100%

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

Berdasarkan penelitian tersebut diketahui bahwa sebagian responden dalam penelitian, berusia diantara 17-25 tahun dan memiliki pekerjaan mahasiswa yaitu 15 orang (50%).

**Tabel 4. 3 Jenis promosi**

No	Keterangan	Jumlah	Persentase
1	<i>Buy one get one</i>	11	36,7%
2	<i>Discount</i>	13	43,3%
3	<i>Cash Back</i>	3	10%
4	Potongan ongkos kirim	3	10%
	Total	30	100%

### **Sumber: Data Primer yang diolah (2022)**

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden memilih *Discount* sebagai promosi yang disukai dengan jumlah 13 orang (43,3%). *Buy one get one* juga cukup diminati oleh 11 orang (36,7%) responden, *buy one get one* bisa menjadi salah satu alternatif promo, sedangkan pemilihan pada promosi *cash back* dan *potongan ongkos kirim* memperoleh jumlah yang sama yaitu masing - masing 3 orang yang berarti promosi *cash back* dan *potongan ongkos kirim* kurang diminati oleh responden karena dari 30 orang responden masing – masing peminatnya hanya 3 orang (10%). Berdasarkan data ini dapat disimpulkan bahwa promosi *discount* adalah promosi yang paling diminati dengan total 13 orang (43,3%) dan promosi *buy one get one* dapat menjadi alternatif promosi agar konsumen clay “Little Star’s Collection” tidak bosan.

#### 4.4. STP (Segmenting, Targeting, Positioning, dan Bauran Pemasaran)

##### 4.4.1. Segmenting

Tahap awal dari aspek pemasaran adalah membahas tentang segmen pasar, target pasar, dan lokasi dari Little Star’s Collections. Segmen pasar sendiri terdiri dari beberapa jenis, yaitu:

##### 1. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis adalah pembagian sasaran pasar yang dibagi berdasarkan negara, wilayah, kota dan desa. Segmentasi geografis dari Little Star’s Collections adalah kota Semarang.

##### 2. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografi merupakan segmen yang membagi pasar menjadi kelompok berdasarkan variable-variabel demografik yang terdiri dari:

- a. Umur merupakan pembagian pasar berdasarkan usia. Untuk usia Little Star’s Collection melayani konsumen dalam segala usia.

- b. Kelas sosial, merupakan pembagian kelompok sosial dengan berbagai macam kelas sosial.

Little Star's Collections melayani target pasar kelas sosial menengah yaitu mahasiswa, karyawan swasta, dan juga ibu rumah tangga.

- c. Jenis kelamin, merupakan pembagian target pasar berdasarkan jenis kelamin.

Little Star's Collections melayani jenis kelamin pria dan wanita.

- d. Pendapatan, merupakan pembagian pasar berdasarkan kelompok pendapatan yang berbagai jenis.

Little Star's Collections melayani masyarakat dengan pendapatan Rp.1.000.000.

### 3. Segmentasi Psychografis

Segmen psychografis membagi target pasar berdasarkan kelas sosial, gaya hidup atau karakteristik.

Little Star's Collections melayani masyarakat yang memiliki kegemaran dalam bidang kerajinan tangan.

#### 4.4.2. Targeting

Secara geografis, yang menjadi target pasar dari Little Star's Collections adalah masyarakat kota Semarang dan secara demografis adalah masyarakat dengan kelas sosial menengah dengan jenis kelamin laki-laki dan perempuan dalam segala usia dan ditargetkan untuk menjadi cinderamata dan merchandise berbagai event di kota Semarang (wedding, ulang tahun, anniversary, dll)

Secara psikografis, targetnya adalah para masyarakat yang tertarik dengan produk kerajinan tangan.

#### 4.4.3 Positioning

Positioning merupakan salah satu hal terpenting dalam memulai suatu bisnis. Little Star's Collections mencoba melakukan

pemasaran melalui instagram, facebook, word of mouth dan menjalin relasi dengan souvenir vendor dan event organizer.

#### 4.4.4. Bauran Pemasaran

##### 1. Produk

###### a. Definisi Produk

Produk yang dipasarkan merupakan kerajinan tangan yang terbuat dari clay. Produk ini dapat digunakan sebagai hiasan interior rumah. Contoh dari produk yang di produksi adalah hiasan meja, magnet kulkas, gantungan kunci, dan lainnya. Bagi konsumen yang memiliki perhatian khusus terhadap produk *non-toxic* hasil kerajinan tangan berbahan dasar clay ini ramah lingkungan dan aman untuk anak.

###### b. *Packaging*

Pengemasan produk clay dengan *direct selling* ke konsumen ini menggunakan kardus dengan desain yang *aesthetic* dan juga dibalut dengan *shredded paper* dan *honeycomb wrapping paper*. Penggunaan *shredded paper* selain menambah nilai kecantikan juga diuntungkan dari sisi keamanan sebagai pengganti *bubble wrap* yang berasal dari plastik. Produk clay masuk kedalam golongan *fragile* atau mudah pecah sehingga pengemasan yang mengutamakan keamanan produk perlu diutamakan. Penggunaan *shredded paper* dan *honeycomb wrapping paper* juga sangat cocok untuk memenuhi kebutuhan segmen pasar dari *little star's collection* yakni pasar niche untuk kalangan pecinta hasil kerajinan tangan yang memiliki kecenderungan minat pada produk-produk *environment friendly*.

Pengemasan dalam penjualan produk *little star's collection* menjadi perhatian yang khusus, hal ini dikarenakan perusahaan mengutamakan kepuasan konsumen dari *first impression* menerima produk.

## 2. Filosofi Merk

Nama Little Star's Collection berasal dari bahasa Inggris yaitu Little Star yang memiliki arti bintang kecil. Dan Collection sendiri memiliki arti koleksi. Penggunaan nama ini diambil karena usaha clay ini dimulai dari bisnis UMKM rumahan, usaha kecil seorang ibu rumah tangga yang mengutamakan dan menjawab keperluan masyarakat hand craft addict. Nampak kecil namun bersinar dan menjadi pelopor dibidang *non toxic interior*. Little Star's ini sendiri memberikan kesan usaha yang bergerak dibidang kesenian, kerajinan craft dan ramah anak. Setelah berpindah ke Kota Semarang little star's collection berupaya menjadi pelopor souvenir Kota Semarang berbahan dasar clay yang ramah lingkungan dengan icon-icon menarik khas Kota Semarang.

### a. Filosofi Logo



**Gambar 4. 1 Logo**

Logo merek little star collection juga menggambarkan bintang kecil yang memiliki harapan menjadi besar, ibarat memulai usaha dari kecil dan bermimpi menjadi usaha yang besar.



### 3. *Price* (Harga)

Penentuan harga dari produk Little Star's Collections berdasarkan perhitungan biaya bahan baku. Harga yang dipasarkan nantinya merupakan harga yang masih dapat dibilang terjangkau. Untuk hiasan meja di kenakan harga sebesar Rp25.000 dan untuk magnet kulkas dikenakan biaya Rp 10.000.

Konsumen bisnis (toko oleh-oleh) akan mendapatkan harga khusus dengan minimal *order quantity* tertentu untuk dijual kembali. Little star's collection sangat terbuka dengan kostumisasi produk sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen, sehingga harga produk mengikuti permintaan desain dan ukuran.

### 4. *Place* (Lokasi)

Untuk lokasi produksi dari Little Star's Collections sendiri terletak di perumahan Afa Permai, di jalan Afa V no 32. Lokasi ini merupakan lokasi yang strategis untuk didatangi oleh konsumen, karena lokasinya berada di perumahan yang memiliki akses jalan yang luas. Selain itu juga dekat dengan pasar, bahan baku, aksesnya mudah dijangkau.

Lokasi Afa Permai sendiri sangat strategis karena berada diantara 3 wilayah besar di Semarang yakni Tembalang, Pedurungan dan juga wilayah Pucang Gading. Lokasi ini menguntungkan dari segi biaya kirim melalui gojek/grab atau kurir sehingga konsumen dapat menerima produk dengan biaya kirim yang relatif terjangkau.

Untuk lokasi penjualannya sendiri, little star's collection mengedepankan penjualan dan pemesanan secara online baik melalui market place yang telah ada (tokopedia, shopee) maupun penjualan melalui media sosial seperti instagram dan facebook.

Sedangkan untuk penjualan souvenir khas Kota Semarang kami akan bekerjasama dengan toko oleh-oleh Kota Semarang seperti (bandeng presto, juwana, bonafide, lumpia cik meme dll) kami memilih toko oleh-oleh terkemuka yang berada di pusat Kota Semarang. Lokasi penjualan yang strategis memudahkan konsumen untuk mendapatkan produk little stars collection. Pemilihan toko oleh-oleh yang terkenal ini juga dapat meningkatkan brand little star's collection.

Mengikuti bazar UMKM pemerintah juga menjadi salah satu perhatian Little Star's Collection, support dari pemerintah kepada umkm Semarang sangatlah besar. Bazar ini biasanya dilaksanakan di mall-mall dan pusat perbelanjaan Kota Semarang.

#### 5. *Promotion* (Promosi)

Dalam menjalankan Little Star's Collections pasti akan dilakukan beberapa promosi. Selain dipasarkan melalui instagram dan facebook, kami juga akan memberikan *discount* untuk menarik minat masyarakat. Dari survey yang dilakukan, sebanyak 43,3% responden memilih *discount* sebagai promosi yang disukai dengan jumlah 13 orang. Kemudian promosi *buy one get one* merupakan pilihan kedua dari para responden dengan pemilih sebanyak 11 orang (36,7%). *Cash back* dan potongan ongkos kirim merupakan pemilihan promosi selanjutnya, dengan jumlah responden yang memilih adalah 3 orang (10%). Sehingga dapat disimpulkan bahwa promosi yang diminati oleh para responden adalah dengan memberikan *discount* untuk setiap pembelian produknya.

Selain melakukan promosi berdasarkan harga, promosi Little Star's Collection juga melalui tiktok. Seperti yang telah diketahui bahwa platform promosi yang paling terkemuka saat ini adalah melalui tiktok. Mengenalkan produk-produk kami dengan video pendek dapat meningkatkan awareness konsumen terhadap brand dan produk. Instagram juga merupakan platform sosial media yang masih digemari oleh masyarakat.

Saat ini instagram memiliki mode akun profesional bisnis yang memudahkan masyarakat untuk mempromosikan dan menjualkan produk kepada konsumen. Little star's collection dapat memanfaatkan fitur-fitur yang tersedia pada instagram bisnis. Fitur promosi pada instagram memudahkan perusahaan untuk memilih segmen pasarnya. Perusahaan dapat memilih penerima iklan yang perusahaan luncurkan berdasarkan jenis kelamin, usia dan minat masyarakat. Hal ini membuat promosi efektif mencapai target, biaya promosi dengan melakukan promo-promo melalui marketplace yang ada juga merupakan pilihan yang baik.

#### 4.4.5. Permintaan dan Penawaran

Dalam menentukan perkiraan proyeksi permintaan dan penawaran, maka dilakukan survey dengan membagikan kuesioner. Dari hasil survey yang dilakukan, dapat diketahui bahwa hampir semua subjek menginginkan untuk adanya custom bentuk sesuai dengan keinginan mereka. Selain custom bentuk, para subjek juga menginginkan harga yang terjangkau untuk setiap produk dari Little Star's Collections. Maka dari itu, ditetapkan harga untuk hiasan meja Rp 25.000 dan untuk magnet kulkas seharga Rp 10.000.

Permintaan dalam penulisan ini yaitu prediksi dari jumlah pesanan dari periode sebelumnya yaitu sekitar kurang lebih 12.000

pcs magnet kulkas dan 5.000 pcs untuk dekorasi meja dalam periode satu tahun. Periode sebelumnya penjualan Little Star's Collection didapatkan dari event wedding dan ulang tahun. Periode sebelumnya Little Star's Collection menerima pesanan sekitar 35 event wedding dan 15 event ulang tahun. Produk Little Star's Collection terjual sebagai souvenir acara. Cara pemasaran Little Star's Collection saat ini adalah dengan cara konvensional, *word of mouth*, dan kerjasama dengan para vendor souvenir serta event organizer.

**Tabel 4. 4**  
**Data Penjualan Little Star's Collection Tahun 2020 – 2021**

<b>Tahun</b>	<b>Magnet Kulkas</b>	<b>Hiasan Meja</b>
2020	11.500 pcs	450 pcs
2021	12.000 pcs	500 pcs

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

Berikut adalah jumlah penjualan pada periode sebelumnya, terjadi peningkatan sebesar 4,3% pada magnet kulkas dan 11,1% pada hiasan meja.

Jumlah event wedding di kota Semarang diperkirakan sebanyak 208 event wedding per tahun (minimal). Data berikut didapatkan dari jumlah weekend dalam satu tahun dikalikan dua, diasumsikan bahwa minimal terdapat dua event pada akhir pekan. Bila dibandingkan dengan penjualan Little Star's collection pada periode sebelumnya Little Star's Collection baru mencakup kurang lebih 17% dari total peluang pasar (event wedding), sehingga penjualan Little Star's Collection masih dapat ditingkatkan lagi dengan pengembangan strategi pemasaran Little Star's Collection

**Tabel 4. 5****Penawaran Produk Pesaing Magnet Kulkas Handmade di Pasar**

<b>No</b>	<b>Pesaing</b>	<b>Nomor Telepon</b>	<b>Kapasitas Produksi Per Tahun</b>
1	Sisterclayshop	081326647477	5.240 pcs
2	Magnetkulkass	081233559888	3.560 pcs
3	Semarangclay	089654131370	2.800 pcs
4	Purezento	-	5.400 pcs
	<b>Total</b>		17.000 pcs

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

Berikut di atas merupakan data kapasitas produksi pesaing dengan produk sejenis yaitu kerajinan tangan dalam bentuk magnet kulkas dan gantungan kunci yakni sebesar 17.000 pcs pertahun.

**Tabel 4. 6****Penawaran Produk Pesaing Hiasan Interior Rumah di Pasar**

<b>No</b>	<b>Pesaing</b>	<b>Nomor Telepon</b>	<b>Kapasitas Produksi Per Tahun</b>
1	Sisterclayshop	081326647477	5.240 pcs
2	Magnetkulkass	081233559888	3.560 pcs
3	Semarangclay	089654131370	2.800 pcs
	<b>Total</b>		11.600 pcs

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

Tabel di atas menunjukkan data kapasitas produksi pesaing dengan produk sejenis yaitu kerajinan tangan berbahan dasar clay dalam bentuk patung dan hiasan interior rumah yaitu dengan total 11.600 pcs per tahun.

Berikut di bawah ini merupakan proyeksi penawaran perusahaan pesaing dengan produk serupa yaitu magnet kulkas dan juga produk kerajinan hiasan interior rumah clay dalam lima tahun mendatang

**Tabel 4. 7****Proyeksi Penawaran Magnet Kulkas Perusahaan Pesaing Tahun 2022-2026**

<b>Tahun</b>	<b>Perkiraan Penawaran</b>
2022	17.000 pcs
2023	18.700 pcs
2024	20.570 pcs
2025	22.627 pcs
2026	24.890 pcs

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

**Tabel 4. 8****Proyeksi Penawaran Dekorasi Meja Perusahaan Pesaing Tahun 2022-2026**

<b>Tahun</b>	<b>Perkiraan Penawaran</b>
2022	11.600 pcs
2023	12.760 pcs
2024	14.036 pcs
2025	15.440 pcs
2026	16.984 pcs

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

Keterangan:

Proyeksi penawaran disesuaikan dengan perkiraan pertumbuhan ekonomi yaitu 10% per tahun.

**Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar**

Berdasarkan data yang telah diperoleh yaitu proyeksi permintaan pasar dan proyeksi penawaran pesaing, maka dapat penulis temukan besar peluang usaha. Perusahaan Little Star's Collection juga menentukan jumlah rencana penjualan yang disesuaikan dengan kapasitas produksi dengan memperkirakan efisiensi produksi. Dari data berikut maka dapat ditentukan pangsa pasar perusahaan.

Tabel 4. 9

## Proyeksi Penjualan dan Pangsa Pasar Dekorasi Meja Tahun 2022-2026

Tahun	Permintaan	Penawaran	Peluang	Rencana Penjualan	Pangsa Pasar
2022	80000	11600	68400	10200	15%
2023	80600	12760	67840	11220	17%
2024	81205	14036	67169	12342	18%
2025	81814	15440	66374	13576	20%
2026	82427	16984	65443	14934	23%

Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)

Tabel 4. 10

## Proyeksi Penjualan dan Pangsa Pasar Magnet Kulkas Tahun 2022-2026

Tahun	Permintaan	Penawaran	Peluang	Rencana Penjualan	Pangsa Pasar
2022	80000	17000	63000	18000	29%
2023	80600	18700	61900	19800	32%
2024	81205	20570	60635	21780	36%
2025	81814	22627	59187	23958	40%
2026	82427	24890	57537	26354	46%

Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)

Dari data di atas maka dapat diketahui bahwa perusahaan memiliki peluang yang cukup besar dalam bisnis clay. Dengan mempertimbangkan efisiensi dan kapasitas produksi maka perusahaan Little Star's Collection optimis menentukan rencana penjualan yaitu 10.200 unit per tahun atau 34 pcs perhari untuk dekorasi meja berbahan dasar clay, dan 18.000 unit pertahun atau 60 pcs perhari untuk magnet kulkas berbahan dasar clay. Pejualan ini ditargetkan meningkat 10% pertahunnya. Tabel di atas juga menunjukkan proyeksi pangsa pasar Little Star's Collection dalam lima tahun ke depan.

Tabel 4. 11

**Biaya Pemasaran**

<b>Jenis Promosi</b>	<b>Biaya/bulan</b>	<b>Biaya/Tahun</b>
Potongan Harga	Rp 1.087.500	Rp 13.050.000
Instagram Ad	Rp 100.000	Rp 1.200.000
Shopee Ad	Rp 100.000	Rp 1.200.000
Tokopedia Ad	Rp 100.000	Rp 1.200.000
<b>Total</b>	<b>Rp 1.387.500</b>	<b>Rp 16.650.000</b>

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

Keterangan:

Asumsikan kenaikan biaya pemasaran sebesar 5% setiap tahunnya.

Berdasarkan survey yang telah penulis lakukan, maka didapatkan hasil yaitu konsumen tertarik untuk melakukan pembelian bila ada potongan harga yang diberikan. Maka perusahaan mengalokasikan dana yaitu maksimal *discount* harga 20% pada hari raya tertentu yaitu dengan kuota 15% dari target penjualan tahunan.

Penggunaan media sosial dan penjualan pada *online market place* merupakan sarana yang sangat penting untuk digunakan saat ini. Kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian online dengan memanfaatkan fasilitas gratis ongkir dan kemudahan belanja lainnya. Tokopedia, Shopee dan Instagram menyediakan layanan promosi dengan algoritma tertentu yang membantu perusahaan dapat mencapai target konsumen yang diinginkan. Perusahaan menganggarkan yaitu sejumlah Rp100.000 perbulan untuk setiap media belanja *online* ini. Hal ini juga dilakukan untuk menarik para konsumen agar mengetahui produk-produk dari Little Star's Collections.



## 4.5. Perencanaan Operasi / Produksi

### 4.5.1. Penentuan Ide Produk

Little Star's Collection merupakan produk hand craft yang berfokus pada kreativitas dan keterampilan tangan yang mengutamakan *environment friendly*. Little star collection dapat memproduksi berbagai macam dekorasi interior ruangan, namun berfokus pada magnet kulkas dan dekorasi meja. Pelanggan dapat memesan bentuk sesuai dengan keinginannya (*customization*).

### 4.5.2. Pembuatan Produk

Proses pembuatan produk clay dari Little Star's Collection dapat dikatakan cukup mudah namun harus memperhatikan detail produk. Produk clay yang Little Star's Collection hasilkan merupakan produk hand craft yang menggambarkan bahwa proses pembuatan produk ini seutuhnya menggunakan tenaga kerja manusia dengan keterampilan tangan tenaga kerjanya.

Produk magnet kulkas dan hiasan meja (interior ruangan) dari Little Star's Collection mengandung bahan-bahan sebagai berikut

- Tepung tapioka
- Natrium Benzoat
- Lem putih (*white adhesive*) PVAc
- CaCo<sub>2</sub>
- Pewarna *non toxic* (cat akrilik, cat air, cat poster)
- *Baby oil*

### 4.5.3. Pembuatan Prototype dan Pengujian Standar yang Ditetapkan

Pengujian terhadap ide produk clay magnet kulkas dan hiasan meja telah melalui beberapa kali percobaan dengan komposisi jumlah bahan yang berbeda-beda dan ditemukanlah komposisi yang pas dengan kualitas akhir produk yang memuaskan.

Formula produk:

-Magnet kulkas

- Tepung tapioka (35 gram)
- Natrium Benzoat (5 gram)
- Lem putih (*white adhesive*) PVAc (30 gram)
- CaCo<sub>2</sub> (10 gram)
- Pewarna *non toxic* (cat akrilik, cat air, cat poster) (5 ml)
- *Baby oil* (5 ml)

-Hiasan Meja

- Tepung tapioka (100 gram)
- Natrium Benzoat (20 gram)
- Lem putih (*white adhesive*) PVAc (100 gram)
- CaCo<sub>2</sub> (25 gram)
- Pewarna *non toxic* (cat akrilik, cat air, cat poster) (10 ml)
- *Baby oil* (10ml)

Hasil pengujian dengan berbagai komposisi

1. Jumlah tepung tapioka yang terlalu banyak akan menyebabkan produk sulit dibentuk, memiliki tekstur kering dan kemungkinan retaknya tinggi.
2. Penggunaan lem putih (*white adhesive*) PVAc yang terlalu banyak akan menyebabkan produk menjadi lebih basah yang membuat proses pembentukan karakter menjadi sulit, lengket dan pengeringannya memakan waktu lebih panjang.
3. Penggunaan natrium benzoat sangatlah penting, bahan ini memiliki fungsi sebagai pengawet sehingga clay lebih tahan lama dan tidak berjamur.

#### 4.5.4. Perencanaan Kualitas

Perencanaan produk dekorasi interior clay dari Little Star's Collection ini mengedepankan unsur kreativitas, ketrampilan tangan dengan detail yang memiliki sifat *environment friendly*.

Kualitas produk clay dari Little Star's Collection akan memperhatikan beberapa aspek berikut ini:

##### a. *Performance*

Produk clay Little Star's Collection memberikan performa produk yang baik, jaminan warna yang tahan lama, *opaque*, dan cerah. Little Star's Collection juga menjaga konsistensi bentuk, ukuran dan detail produk dengan seksama. Pemesanan konsumen dengan konstumisasi bentuk produk sesuai dengan permintaan pelanggan.

##### b. *Features*

Little Star's Collection memberikan pilihan kustomisasi produk untuk pelanggan, pelanggan/ konsumen dapat melakukan permintaan khusus yaitu bentuk dan ukuran yang sesuai dengan keinginannya. Little Star's Collection memberikan banyak pilihan dengan aneka ragam bentuk magnet kulkas dan dekorasi meja yang menarik dan dapat dilihat melalui katalog online pada sosial media Little Star's Collection.

##### c. *Durability*

Produk dekorasi rumah dari Little Star's Collection memiliki ketahanan yang cukup baik. Perusahaan telah melakukan uji coba bahwa produk clay dapat bertahan hingga lima tahun hingga produk memudar dan kehilangan nilai keindahannya. Produk clay memiliki kesan yang melekat dengan sifat rapuhnya (*fragile*), namun clay dari Little Star's Collection telah diuji kekuatan dan ketahanan terhadap guncangan. Dekorasi meja dari Little Star's Collection aman terhadap resiko pecah maupun

retak saat jatuh dari ketinggian meja (90cm). Ketahanan produk ini terjamin asalkan terhindar dari air dan berada di ruangan yang kering (tidak lembab).

d. *Aesthetics*

Little Star's Collection memberikan banyak pilihan desain dan karakter produk. Kemasan produk yang cantik dan aesthetic dari Little Star's Collection yakni box berwarna coklat dengan pengemasan produk berbentuk *honeycomb wrap paper* dan *shredded paper* meningkatkan kepuasan konsumen saat menerima produk.

4.5.5. Serviceability

Garansi produk yg diterima pecah atau tidak sesuai dengan pesanan tepat waktu pengiriman. Pelayanan terhadap konsumen Little Star's Collection, tentu saja akan memberikan pelayanan yang terbaik. Konsumen Little Star's Collection yakni konsumen akhir dan juga konsumen bisnis (toko oleh-oleh). Perusahaan menjamin untuk keramahan admin dalam menawarkan dan memberikan penjelasan produk kepada konsumen atau pemesan, termasuk pengemasan produk dengan rapi. Little Star's Collection juga akan mengutamakan ketepatan waktu pengiriman produk dan ketepatan jumlah dan harga produk yang dipesan kepada konsumen. Apabila konsumen kurang puas dengan pelayanan dan produk yang diterima dari Little Star's Collection maka perusahaan dengan senang hati menerima kritik dan saran yang diberikan dan segera mengevaluasinya agar dapat lebih baik lagi. Little Star's Collection percaya bahwa kritik dan saran dari konsumen tersebutlah yang akan membuat bisnis Little Star's Collection menjadi lebih maju.

4.5.6. Perencanaan Letak/Lokasi Bisnis

Bisnis ini merupakan bisnis UMKM yang mana letak lokasi bisnis Little Star's Collection berada di rumah pemilik usaha yaitu di Jl. Afa V no.32. Pemilihan lokasi ini juga mempertimbangkan

berbagai hal yaitu penghematan modal awal dengan memanfaatkan ruangan kosong. Ditinjau dari lokasi usaha ini juga dekat dengan jasa pengiriman logistik dan mudah di akses oleh konsumen karena lokasi Afa Permai sendiri sangat strategis karena berada diantara 3 wilayah besar di Semarang yakni Tembalang, Pedurungan dan juga wilayah Pucang Gading. selain itu lokasi usaha juga dekat dengan pasar sehingga bahan baku mudah di dapatkan.

#### 1. Jasa Logistik

Kemudahan dalam mengakses tempat jasa pengiriman produk terutama pengiriman keluar kota maupun keluar pulau jawa menggunakan jasa logistik (JNE, JNT, SICEPAT, ANTAR AJA) Sedangkan penyebaran produk dalam kota menggunakan ojek online.

#### 2. Luas Ruang

Karena lokasi usaha jadi satu dengan rumah maka tempat produksi clay Little Star's Collection memanfaatkan ruangan yang tidak terpakai dengan luas ruangan 3 x 4M<sup>2</sup> dengan ruangan tersebut kegiatan operasional masih cukup leluasa dan memadai.

#### 3. Tenaga Kerja

Ketersediaan tenaga kerja dalam menentukan lokasi bisnis cukup mempengaruhi, sebab dalam usaha hand craft tenaga kerja dibutuhkan mulai dari memproduksi hingga pendistribusian produk. Sehingga lokasi yang dekat dengan ketersediaan tenaga kerja otomatis menjadi pertimbangan utama dan biaya transportasi karyawan yang rendah. Lokasi Klipang Jl. Afa V no.32 memberikan banyak pilihan tenaga kerja dengan UMK yang lebih murah dibandingkan di Kota Semarang. Wilayah yang mayoritas merupakan pabrik memudahkan mencari tenaga kerja buruh dengan mudah.

#### 4. Kemudahan Akses

Kemudahan akses Little Star's Collection ditinjau dari segi lokasi strategis dan infrastruktur yang memadai. JL Afa V no.32 mudah diakses baik untuk kendaraan besar maupun kecil, jalanan sudah dibeton dan merupakan lokasi yang berada diantara 3 wilayah besar di Semarang yakni Tembalang, Pedurungan dan juga wilayah Pucang Gading.

#### 5. Tenaga Listrik

Ketersediaan energi listrik yang memadai dan stabil (jarang mati listrik) sangat dibutuhkan bagi berlangsungnya proses produksi.

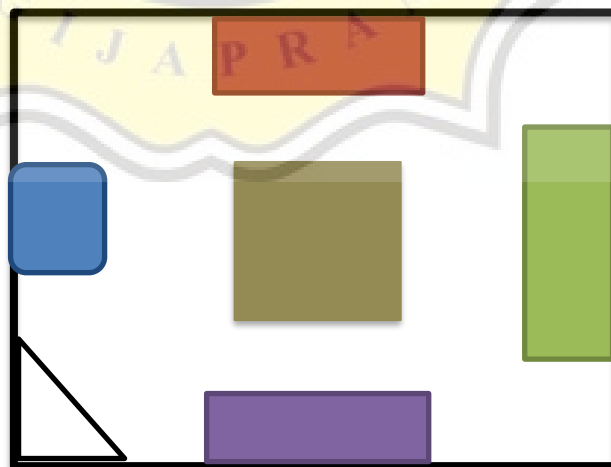
#### 6. Tempat Parkir

Tempat parkir dibutuhkan sebagai tempat mobil dan kendaraan kurir atau konsumen yang ingin mengambil orderan clay Little Star's Collection. Jadi, diperlukan tempat parkir yang luas agar kendaraan dapat terparkir dengan nyaman dan aman.

#### 7. Perencanaan Tata Letak

Berikut merupakan spesifikasi tata letak kantor dan ruang produksi:

**Gambar 4. 2 Layout**



Keterangan:

	Wastafel
	Rak Bahan Baku
	Rak Pengeringan
	Meja dan Rak Pengemasan
	Meja Kerja

#### 4.5.7 Perencanaan Kapasitas Produksi

Dalam proses pembuatannya, dibutuhkan waktu selama 5 menit untuk pembuatan per pcs magnet kulkas dan dibutuhkan waktu 15 menit per pcs untuk pembuatan hiasan meja. Waktu pengeringan yang dibutuhkan agar clay kering sempurna yaitu 2 x 24, selanjutnya produk dapat dilakukan pengemasan.

Dalam sehari Little Star's Collection dapat memproduksi 35 pcs hiasan meja dan 70 pcs magnet kulkas. Jumlah produksi ini dikerjakan oleh 3 tenaga kerja, 2 tenaga kerja produksi bersama dengan manager. Kapasitas produksi maksimal Little Star's Collection per hari adalah 150 unit magnet kulkas atau 75 unit dekorasi meja. Kapasitas produksi tersebut dilakukan oleh dua tenaga kerja produksi (tetap) dan dibantu oleh dua asisten produksi (freelancer). Kapasitas produksi ini disesuaikan dengan jumlah order yang masuk. Bila jumlah pesanan yang masuk melampaui kapasitas produksi oleh satu orang maka diperlukan bantuan oleh tenaga kerja tambahan sebagai asisten karyawan senior (ahli). Proses produksi akan sepenuhnya menggunakan ketrampilan tangan dengan peralatan atau perlengkapan yang diperlukan dan telah tersedia. Pada awal berdiri, kapasitas produksi Little Star's

Collection belum sepenuhnya digunakan karena estimasi penjualan masih dibawah kapasitas maksimal.

Persiapan dan penyediaan bahan baku dilakukan oleh pemilik usaha. Proses pembuatan bahan clay, seperti pencampuran bahan dan warna dilakukan oleh senior produksi yaitu tenaga kerja ahli dan berpengalaman. Selanjutnya penimbangan, pembentukan, pengeringan hingga pengemasan produk clay dilakukan oleh senior dan seorang karyawan mengikuti modul dan karakter yang akan dibuat. Pemilik bertanggung jawab dalam menerima pesanan, pelayanan konsumen dan pengiriman produk hingga ke tangan konsumen.

Produksi akan dilakukan setiap hari yang memanfaatkan 9 jam kerja termasuk jam istirahat pada siang hari. Dalam seminggu Little Star's Collection beroperasi pada hari Senin-Jumat. Sehingga total jam kerja produksi dalam sebulan adalah 180 jam kerja.

#### 4.5.8. Perencanaan Proses Produksi (Tahapan Proses Produksi/Operasi):

1. Mempersiapkan semua alat dan bahan
2. Semua bahan dicampur dengan takaran yang pas menggunakan timbangan dan sendok takar
3. Diuleni sampai benar-benar rata dan kalis
4. Setelah adonan clay kalis, masukkan adonan kedalam plastik (plastik sebelumnya sudah diberi baby oil terlebih dahulu) setelah itu masukkan adonan ke wadah kedap udara
5. Adonan didiamkan minimal semalaman sebelum digunakan dan diberi warna
6. Selanjutnya proses pewarnaan adonan
7. Adonan clay siap digunakan
8. Adonan ditimbang dan dibentuk sesuai dengan karakter yang akan dibuat, menggunakan tools dan cetakan cutter



9. Masing - masing bagian dibentuk dan digabungkan hingga membentuk karakter sempurna
10. Penataan produk pada tray pengering hingga 2 x 24 jam hingga produk kering sempurna
11. Pengecekan dan memastikan kualitas produk kering sempurna dan siap dikemas
12. Pengemasan produk
13. Pendistribusian produk pada konsumen menggunakan jasa pengiriman yang telah tersedia.

**Tabel 4. 12**  
**Peralatan/Perlengkapan**

<b>KETERANGAN</b>	<b>Harga</b>	<b>Jumlah</b>	<b>UE</b>	<b>Spesifikasi</b>	<b>Supplier</b>
<b>PERALATAN PRODUKSI</b>					
Cetakan Bunga (set)	Rp. 400.000	4	10		
Cetakan Wajah (set)	Rp. 400.000	4	10		
Cetakan Cutter (set)	Rp. 250.000	1	10		
Tools (set)	Rp. 1.000.000	5	10		
Meja Stainless	Rp. 595.000	1	10	1 m	Tokopedia
Meja produksi	Rp. 1.100.000	1	10	1,2 m	Shoope
Meja packing	Rp. 350.000	1	8		Shoope
Kursi futura	Rp. 155.000	4	5		AJBS
Rak bahan baku	Rp. 400.000	3	10	3 susun	Istana meubel
Rak produksi	Rp. 85.000	1	4	4 susun	Tokopedia

Wastafel set	Rp. 275.000	1	10		AJBS
Apron	Rp. 150.000	3			
Kipas angin	Rp. 113.000	1	3		TOKO ADA
Kalkulator	Rp. 32.000	1	2		Anugerah Ilmu
White board	Rp. 67.000	2	3		Anugerah Ilmu
Lampu	Rp. 216.000	10	10	Led	Sinar Cahaya
<b>Bahan baku</b>					
Tepung Tapioka	Rp.250.000/25kg	50.000gr			Sumber Kehidupan
Benzoate	Rp 34.000/kg	6.000gr			Sumber Kehidupan
Lem putih PVAc (gr)	Rp 22.000/kg	30.000gr			Kimia Jaya Abadi
CaCo 2 (gr)	Rp 10.000/kg	4.000gr			Sumber Kehidupan
Cat acrylic (ml)	Rp 72..000/250gr	2.000ml			Tokopedia
Baby oil (ml)	Rp 57.000/liter	2.000ml			Tokopedia
Magnet kulkas	Rp 1.000	1			Ratu paksi
Pot	Rp 3.000	1			Ratu paksi
Pita	Rp 2.250	1			Sakura
Kardus	Rp 3.500	1			Kauman
Lakban	Rp 6.000	1			Toko ADA

Sumber: Data Survey (2022)

#### 4.6. Aspek Sumber Daya Manusia

##### 4.6.1 Perencanaan Karyawan

Deskripsi Pekerjaan dan Spesifikasi Pekerjaan, Analisis Jumlah,  
Karyawan yang dibutuhkan

**Tabel 4. 13**  
**Perencanaan Karyawan Little Star's Collection**

<b>Jabatan</b>	<b>Job Specification</b>	<b>Gaji</b>	<b>JK</b>	<b>Job Description</b>
<p>Manager  (Owner)</p>	<p>Pendidikan minimal D3/S1, menguasai digital marketing, memiliki ketrampilan hand crafting, memiliki kemampuan mengatur keuangan, time management yang baik bertanggung jawab, mudah beradaptasi terhadap perubahan pasar, kritis, dan jujur.</p>	<p>Rp 3.800.000</p>	<p>1</p>	<p>Tugas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Memiliki tugas strategis karena bertanggung jawab langsung terjun di lapangan.</li> <li>- Membantu proses pembuatan clay</li> <li>- Membantu pengemasan produk</li> <li>- Memantau jalannya operasional &amp; kinerja karyawan.</li> <li>-Memberi briefing dan motivasi karyawan</li> <li>- Membuat catatan hasil kerja dan laporan bulanan untuk pengambilan keputusan kedepan.</li> <li>-Mengatur dan membuat laporan keuangan perusahaan</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mencari cara atau alternatif untuk memasarkan produk</li> <li>- Membuat laporan dan rencana produksi</li> <li>- Melakukan controlling bahan baku dan mixing</li> <li>- Mencari koneksi saluran distribusi</li> </ul>
--	--	--	---

Tabel 4.13 - Lanjutan Perencanaan Karyawan

Jabatan	Job Specification	Gaji	JK	Job Description
Kepala Produksi (karyawan senior)	Pendidikan minimal SMA, memiliki pengalaman kerja di bidang yang sejenis selama minimal 1 tahun, memiliki ketrampilan yang baik di bidang hand crafting clay, rapi, teliti, bersih, bertanggung jawab dan jujur.	Rp. 1.300.000 - per bulan Rp 1.000/pcs magnet kulkas Rp 2.000/ dekorasi meja	1	Tugas: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menyiapkan bahan dan alat produksi</li> <li>- Membuat adonan dasar clay</li> <li>- Membuat produk clay (magnet kulkas dan dekorasi meja)</li> <li>- Melakukan quality control</li> </ul>

				<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan pengemasan produk</li> <li>- Melakukan pengecekan terhadap defect product</li> <li>- Menjaga kebersihan area kerja</li> </ul>
Karyawan Produksi	Pendidikan minimal SMP memiliki ketrampilan yang baik di bidang hand crafting clay, rapi, teliti, bertanggung jawab dan jujur.	<p>Rp.1.000.000 per-bulan</p> <p>Rp 1.000/pcs magnet kulkas</p> <p>Rp 2.000/pcs ekorasi meja</p>	1	<p>Tugas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat karakter clay (magnet kulkas dan dekorasi meja)</li> <li>-Melakukan pengemasan produk</li> <li>-Menjaga kebersihan area kerja</li> </ul>

Karyawan Freelancer produksi (asisten tambahan)	Pendidikan minimal SMP memiliki ketrampilan yang baik di bidang hand crafting clay, rapi, teliti, bertanggung jawab dan jujur.	Rp 1.000/pcs magnet kulkas  Rp 2 000/pcs dekorasi meja	2	Tugas: - Membuat karakter clay (magnet kulkas dan dekorasi meja) -Melakukan pengemasan produk  -Menjaga kebersihan area kerja
---	--	--	---	--

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

#### 4.6.2. Rekrutmen, Seleksi, dan Orientasi Kerja

##### a. Rekrutmen

Rekrutmen dilakukan dengan membuka lowongan kerja melalui media sosial yakni Menyediakan lowongan untuk orang yang ahli dan memiliki pengalaman minimal 1 tahun di bidang hand crafting clay.

##### b. Seleksi

Seleksi akan dilakukan oleh pemilik usaha/owner dengan cara melihat CV pelamar dan melakukan wawancara. Perusahaan mengutamakan karyawan yang terampil, berpengalaman, jujur, rapi, teliti dan mau bekerja keras.

##### c. Orientasi Kerja

Setelah proses seleksi berjalan dengan baik, maka pelamar yang memenuhi kriteria dan kualifikasi akan dinyatakan diterima menjadi karyawan perusahaan. Mereka akan diberi pengenalan

mengenai tata letak ruang produksi, training pembuatan produk, tahap-tahap pengemasan dan peraturan kerja harian.

#### 4.6.3. Produktivitas

Perencanaan dalam meningkatkan produktivitas karyawan dilakukan sebulan sekali dengan adanya evaluasi kerja oleh manajer. Evaluasi ini membahas tentang kinerja pekerjaan masing-masing divisi dan komentar atau saran bagi individu tertentu. Saat evaluasi, karyawan akan diberi waktu untuk saling memberi masukan untuk kemajuan perusahaan dan efektivitas kinerja.

#### 4.6.4. Pelatihan Karyawan

Pelatihan akan dilakukan untuk peningkatan kemampuan, kreativitas dan keterampilan dengan mengikuti workshop atau training hand crafting clay setiap minimal 6 bulan sekali. Pengembangan kualitas sumber daya manusia diutamakan untuk mengikuti model karakter clay baru dengan teknik yang modern untuk memenuhi kebutuhan dan request konsumen.

#### 4.6.5. Penilaian Prestasi Kerja

Penilaian kerja dilakukan oleh manajer dengan mengamati setiap hari, adanya penilaian formal mengenai kinerja atau penilaian dadakan.

#### 4.6.6. Peraturan Kerja

##### 4.6.6.1. Waktu Kerja

1. Waktu kerja dimulai pukul 08:00 – 17:00 pada hari Senin - Jumat.
2. Manajer diwajibkan untuk siap 30 menit sebelum jam kerja dimulai, untuk memberikan *briefing* pagi.
3. Istirahat makan siang dimulai pukul 12.00-13.00, kecuali hari Jumat pukul 11:30 – 13:00 (ISHOMA).
4. Waktu kerja yaitu 7-8 jam per hari dan 5 hari dalam 1 minggu.
5. Lembur kerja pada hari Sabtu dan Minggu bila pemesanan melampaui kapasitas produksi harian dalam pemenuhan pesanan.

#### 4.6.6.2. Ijin Tidak Masuk Kerja / Cuti

Pekerja diwajibkan untuk mengajukan ijin dengan membawa surat permohonan minimal satu minggu sebelum hari cuti kepada manager(owner) agar jadwal pekerjaan dapat diatur sedemikian rupa sehingga tidak mengganggu time schedule pesanan. Maksimal cuti kerja sebanyak 12 kali (12 hari) dalam setahun sebelum dipotong dengan cuti bersama. Karyawan tidak diijinkan untuk mengajukan cuti bersama dihari yang sama dengan karyawan lainnya. Untuk ijin sakit harus menyertakan surat keterangan dari dokter.

#### 4.6.6.3. Cara Berpakaian

Perusahaan bergerak di bidang hand crafting yang mengedepankan kreativitas dan kebebasan di lingkungan kerja. Hal ini membuat perusahaan tidak mengatur secara detail cara berpakaian karyawan. Pakaian kerja karyawan bebas (casual), rapi dan nyaman. Dalam melakukan pekerjaan karyawan akan mengenakan apron Little Star's Collection agar proses produksi lebih aman dan efisien.

#### 4.6.6.4. Pemutusan Hubungan Kerja

Pemutusan hubungan kerja akan dilakukan kepada setiap karyawan yang tidak memberikan kontribusi yang baik. Akan tetapi karyawan akan diberikan peringatan secara bertahap dengan pemberian surat peringatan maksimal 2x, selebihnya maka karyawan terpaksa untuk dikeluarkan. Selain itu untuk tindakan negative yang berdampak pada kerugian perusahaan. Sebaliknya, jika pegawai ingin mendapatkan surat rekomendasi atas kelakuan baik, maka kami selaku perusahaan Power Cleaner akan memberikan dengan bijaksana dengan melihat fakta yang ada.



Pemberhentian atau Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) dapat dilakukan oleh perusahaan apabila:

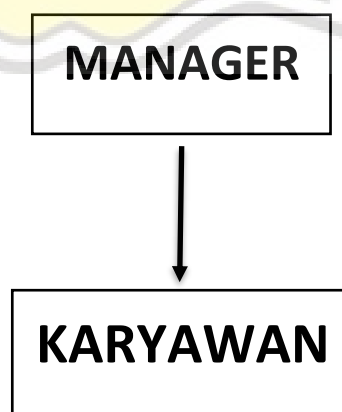
1. Pekerja tidak menanggapi Surat Peringatan sebanyak 2x dan tetap melakukan kesalahan.
2. Pekerja melakukan kesalahan yang melanggar hukum dan undang-undang di Indonesia yang menyebabkan pekerja dipidana atau berurusan dengan pihak berwajib.
3. Pekerja melanggar peraturan perusahaan.
4. Pekerja melakukan tindakan yang mengancam keselamatan karyawan lain atau perusahaan.
5. Pekerja memiliki performa kerja yang tidak sesuai dengan output yang diharapkan.
6. Pekerja terbukti tidak loyal dan membocorkan rahasia perusahaan ke pihak lain.
7. Mengambil cuti lebih dari 12 hari dalam 1 tahun (tidak termasuk cuti bersama).

#### 4.6.6.5. Kompensasi

Pemberian bonus kepada karyawan bila target tahunan tercapai.

#### 4.6.6.6. Struktur Organisasi

**Gambar 4. 3 Struktur organisasi**



#### 4.7. Aspek Keuangan

Pada bagian keuangan ini akan membahas tentang kebutuhan dana, sumber dana, HPP, proyeksi aliran kas, dan analisa kelayakan dari Little Star's Collections.

##### 4.7.1. Perhitungan Per tahun

Dibawah ini merupakan tabel perhitungan penjualan setiap tahun dari Little Star's Collections. Penjualan setiap bulannya yaitu 850 unit hiasan meja dan 1200 unit magnet kulkas, dengan harga jual Rp 25.000 untuk hiasan meja dan Rp 10.000 untuk magnet kulkas.

**Tabel 4. 14**  
**Perhitungan Pendapatan Per tahun**

Jenis Produk	Penjualan	Harga Jual	Pendapatan
Hiasan Meja	10.200 Unit	Rp 25.000	Rp 255.000.000
Magnet Kulkas	18.000 Unit	Rp 10.000	Rp 180.000.000
Total pendapatan per tahun			Rp 435.000.000

**Sumber: Data Primer (2022)**

Keterangan:

Total pendapatan pertahun sebesar Rp 435.000.000.

**Gambar 4. 4 Produk Hiasan Meja**



**Gambar 4. 5 Produk Magnet Kulkas**



#### 4.7.2. HPP

Menghitung harga pokok produksi ada beberapa biaya yang harus diketahui terlebih dahulu. Biaya yang harus diketahui adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead.

##### 1. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku adalah biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi sebuah produk. Dibawah ini merupakan tabel rincian biaya bahan baku yang digunakan.

Tabel 4. 15

## Biaya Bahan Baku Dekorasi Meja

Keterangan	Kebutuhan /unit	Kuantitas Pembelian	Harga beli	Harga/unit
Tepung Tapioka (gr)	100	25000	Rp 250.000	Rp 1.000
Benzoat (gr)	20	1000	Rp 34.000	Rp 680
Lem Putih (gr)	100	1000	Rp 22.000	Rp 2.200
CaCo2(gr)	25	1000	Rp 10.000	Rp 250
Cat Akrilik (gr)	10	250	Rp 72.000	Rp 2.880
Baby Oil (ml)	10	1000	Rp 57.000	Rp 570
Pot (unit)	1	1	Rp 3.000	Rp 3.000
Packaging (unit)	1	1	Rp 1.500	Rp 1.500
Label Stiker/ tag	1	90	Rp 9.360	Rp 104
				Rp 12.184

Sumber: Data Survey (2022)

Berdasarkan tabel diatas total biaya bahan baku pembuatan hiasan meja per unit sebesar Rp 12.184

Tabel 4. 16

## Biaya Bahan Baku Magner Kulkas

Keterangan	Kebutuhan /unit	Kuantitas Pembelian	Harga beli	Harga/ Unit
Tepung Tapioka (gr)	35	25000	Rp 250.000	Rp 350
Benzoat (gr)	5	1000	Rp 34.000	Rp 170
Lem Putih (gr)	30	1000	Rp 22.000	Rp 660
CaCo2(gr)	10	1000	Rp 10.000	Rp 100
Cat Akrilik (gr)	5	250	Rp 72.000	Rp 1.440
Baby Oil (ml)	5	1000	Rp 57.000	Rp 285
Magnet (unit)	1	24	Rp 3.600	Rp 150
Packaging (unit)	1	1	Rp 615	Rp 615
Label Stiker/ tag	1	90	Rp 9.360	Rp 104
				Rp 3.874

Sumber: Data Survey (2022)

Berdasarkan tabel diatas total biaya bahan baku pembuatan magnet kulkas per unit sebesar Rp 3.874.

**Tabel 4. 17**  
**Total Biaya Bahan Baku**

Total Biaya Bahan Baku Hiasan Meja / Tahun	Rp 124.276.000
Total Biaya Bahan Baku Magnet Kulkas / Tahun	Rp 69.732.000
Total	Rp 194.008.800

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

Keterangan:

Biaya bahan baku pembuatan clay tersebut diperoleh dari biaya bahan baku dilipatkan dengan jumlah pertahunnya yaitu 10.200 unit untuk hiasan meja dan 18.000 unit untuk magnet kulkas.

#### 4.7.3. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membayar gaji karyawan yang terlibat dalam proses produksi. Tenaga kerja langsung dalam kerajinan clay adalah anggota keluarga. Karyawan ahli yang dipekerjakan 1.100.000 gaji pokok dan Rp 1000/pcs magnet kulkas Rp 2000/ dekorasi meja yang dikerjakan. Sedangkan biaya gaji untuk manager (pemilik) sebesar Rp 5.000.000.

**Tabel 4. 18****Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Jumlah TKL	Upah / Unit	Jumlah Produksi/ bulan	Upah/Bulan	Upah/Tahun
1	Rp 1.000	1500	Rp1.500.000	Rp 18.000.000
1	Rp 2.000	850	Rp1.700.000	Rp 20.400.000
<b>Total</b>			Rp3.200.000	Rp 38.400.000

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

Keterangan:

Biaya tenaga kerja langsung (BTKL) pada tabel 4.18 dihitung dengan melipatkan upah per unit jenis produk dengan jumlah produksi tahunan perusahaan sehingga jumlah biaya tenaga kerja langsung yang Little Star's Collection keluarkan yaitu Rp 38.400.000,- pertahunnya. Sedangkan untuk gaji manajer sebesar Rp 5.000.000,- dan gaji karyawan sebesar Rp 1.100.000,- setiap bulannya akan dimasukkan kedalam biaya operasional sebagai gaji tetap. Penggolongan biaya gaji karyawan sejumlah Rp 6.100.000,- per bulan ke dalam biaya operasional didasarkan pada tidak terkaitnya besar upah terhadap jumlah produksi clay Little Star's Collection.

Berikut pada tabel 4.19 menunjukkan perkiraan biaya tenaga kerja langsung tahun 2022-2026 yang mana akan menjadi acuan dalam menghitung aspek keuangan yaitu neraca laba rugi, dan neraca laporan arus kas.

**Tabel 4. 19****Perkiraan Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung 2022 - 2026**

<b>Tahun</b>	<b>Total BTKL</b>
2022	Rp 38.400.000
2023	Rp 40.320.000
2024	Rp 42.336.000
2025	Rp 44.452.800
2026	Rp 46.675.440

**Sumber: Data Primer yang diolah (2022)**

Keterangan:

Peningkatan upah tenaga kerja langsung diasumsikan naik 5% untuk setiap tahunnya.

#### 4.7.4. Biaya Overhead

Biaya overhead pada usaha Little Star's Collection yaitu biaya listrik yang menyangkut secara tidak langsung pada produksi clay. Berikut perhitungan biaya overhead perusahaan.

**Tabel 4. 20**  
**Biaya Overhead**

<b>Biaya 1 Kwh</b>	<b>Rp 1.467</b>					
<b>Biaya Listrik Perusahaan</b>						
<b>Keterangan</b>	<b>Watt</b>	<b>Jam</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Biaya/hari</b>	<b>Biaya/Bulan</b>	<b>Biaya/tahun</b>
Lampu	0,027	8	1	Rp316,93	Rp 7.923,31	Rp 95.079,74
Kipas Angin	0,045	8	1	Rp528,22	Rp13.205,52	Rp 158.466,24
Lem Tembak	0,001	2	1	Rp 2,93	Rp 73,36	Rp 880,37
<b>Total</b>	<b>0,073</b>	<b>18</b>	<b>3</b>	<b>Rp848,09</b>	<b>Rp21.202,20</b>	<b>Rp 254.426,35</b>

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

Tarif listrik yang digunakan sesuai dengan tarif Kwh terbaru oleh PLN yaitu Rp1.467,-/Kwh

Perkiraan perhitungan Biaya Overhead tahun 2022 – 2026 dapat digunakan untuk menghitung aspek keuangan antara lain laporan laba rugi dan laporan arus kas.

**Tabel 4. 21**

**Perkiraan Perhitungan Biaya Overhead Tahun 2022 - 2026**

<b>Tahun</b>	<b>BOP</b>
2022	Rp 254.426
2023	Rp 262.059
2024	Rp 269.921
2025	Rp 278.019
2026	Rp 286.359

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

Keterangan:

Biaya Overhead (biaya listrik) diasumsikan naik 3% setiap tahunnya.

**Tabel 4. 22**

**Harga Pokok Produksi Dekorasi Meja**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga/Unit</b>	<b>Pertahun</b>
Bi. Bahan Baku	Rp 12.184	Rp 124.276.800
Bi. TK Langsung	Rp 2.000	Rp 20.400.000
BOP	Rp 9	Rp 92.027
total	Rp 14.193	Rp 144.768.827

**Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)**

**Tabel 4. 23**

**Harga Pokok Produksi Magnet Kulkas**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga/unit</b>	<b>Pertahun</b>
Bi. Bahan Baku	Rp 3.874	Rp 69.732.000
Bi. TK Langsung	Rp 1.000	Rp 18.000.000
BOP	Rp 9	Rp 162.400
total	Rp 4.883	Rp 87.894.400



Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)

Tabel 4. 24

**Total Harga Pokok Produksi Pertama**

<b>Keterangan</b>	<b>Total</b>
Bi. Bahan Baku	Rp 194.008.800
Bi. TK Langsung	Rp 38.400.000
BOP	Rp 254.426
<b>Total HPP</b>	<b>Rp 232.663.226</b>

Sumber: Data Primer (2022)

Harga Pokok Produksi mencakup biaya bahan baku, biaya bahan penolong, BTKL, dan biaya overhead.

4.7.5. Kebutuhan Dana

Dana yang dibutuhkan untuk perencanaan bisnis clay dari Little Star's Collections adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 25

**Kebutuhan Dana Investasi Peralatan**

<b>KETERANGAN</b>	<b>Harga</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Total Harga</b>
Cetakan Bunga (set)	Rp 400.000	4	Rp 1.600.000
Cetakan Wajah (set)	Rp 400.000	4	Rp 1.600.000
Cetakan Cutter (set)	Rp 250.000	1	Rp 250.000
Tools (set)	Rp 1.000.000	5	Rp 5.000.000
Meja Stainless	Rp 595.000	1	Rp 595.000
Meja produksi	Rp 1.100.000	1	Rp 1.100.000
Meja packing	Rp 350.000	1	Rp 350.000
Kursi futura	Rp 155.000	4	Rp 620.000
Rak bahan baku	Rp 400.000	3	Rp 1.200.000
Rak produksi	Rp 85.000	1	Rp 85.000
Wastafel set	Rp 275.000	1	Rp 275.000
Apron	Rp 150.000	3	Rp 450.000
Kipas angin	Rp 113.000	1	Rp 113.000
Kalkulator	Rp 32.000	1	Rp 32.000
White board	Rp 67.000	2	Rp 134.000
Lampu	Rp 216.000	1	Rp 216.000
Alat Lem Tembak	Rp 23.500	1	Rp 23.500
			Rp 13.643.500

Sumber: Data Survey (2022)

**Tabel 4. 26 Biaya Tetap**

**Biaya Tetap Little Star's Collection**

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya/Bulan</b>	<b>Biaya/Semester</b>	<b>Biaya/tahun</b>
Bi. Tenaga Kerja	Rp 6.100.000	Rp 36.600.000	Rp 79.300.000
Bi. Telepon	Rp 50.000	Rp 300.000	Rp 600.000
Bi. Air	Rp 50.000	Rp 300.000	Rp 600.000
Bi. Listrik	Rp 21.202	Rp 127.213	Rp 254.426
Bi. Transportasi	Rp 250.000	Rp 1.500.000	Rp 3.000.000
<b>Total</b>	<b>Rp 6.471.202</b>	<b>Rp 38.827.213</b>	<b>Rp 83.754.426</b>

Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)

**Tabel 4. 27**

**Tabel Kebutuhan Dana**

<b>Keterangan</b>	<b>Total</b>
Investasi	Rp 13.643.500
HPP	Rp 232.663.226
Biaya Tetap (operasional)	Rp 83.754.425
<b>Total Kebutuhan Dana / Tahun</b>	<b>Rp 330.061.151</b>

Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)

Dana yang dibutuhkan Little Star's Collection dalam setahun yaitu sebesar Rp 330.061.151. Nilai ini mencakup nilai investasi yang dikeluarkan pada awal usaha (peralatan), perkiraan HPP dalam setahun dan juga biaya tetap yang akan perusahaan keluarkan dalam setahun.

#### 4.7.6. Sumber Dana

Sumber dana dari bisnis clay Little Star's Collection ini seutuhnya berasal dari dana pribadi dengan jumlah Rp95.000.000,- . Nilai ini berdasar dari penjumlahan biaya yang dikeluarkan untuk investasi peralatan pada awal usaha, jumlah hpp yang diperlukan untuk

produksi pada dua bulan pertama, dan biaya operasional perusahaan seama enam bulan pertama.

Pemilihan nilai HPP selama dua bulan dalam perhitungan modal ini bertujuan untuk menjaga agar bahan memiliki kualitas yang baik dengan umur penyimpanan yang terbilang cukup pendek. Little Star;s Collection berupaya agar konsumen mendapatkan kualitas terbaik dari bahan-bahan dasar pembuatan. Cat pewarna yang memiliki resiko kering dalam penggunaan juga menjadi dasar belanja bahan baku per dua bulan. Biaya operasional selama enam bulan dipilih untuk menjaga jumlah kas perusahaan. Sehingga perusahaan bisa stabil pada awal berdirinya. Kelebihan dana setelahnya dianggap sebagai kas kecil perusahaan.

#### 4.7.7. BEP Rupiah dan BEP Unit

Biaya Tetap = Rp. 83.754.436

Biaya Variabel = HPP (BBB + BTKL + BOP)

HPP Dekorasi Meja = Rp 14.193

HPP Magnet Kulkas = Rp 4.883

$$\begin{aligned} \text{BEP Rupiah (Rp 25.000)} &= 83.754.426 / (1-(14.193/25.000)) \\ &= 83.754.426 / 0,4322 \\ &= 193.750.407 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Rupiah (Rp 10.000)} &= 6.115.209 / (1-(3800/10.000)) \\ &= 6.115.209 / 0,62 \\ &= 9.863.241 \end{aligned}$$

Keterangan:

Untuk mencapai titik BEP dengan harga 25.000 untuk hiasan meja dan 10.000 untuk magnet kulkas, maka dalam satu tahun harus

mendapatkan nilai rupiah sebesar Rp 193.750.407 untuk hiasan meja dan Rp 163.678.769 untuk magnet kulkas.

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit (Rp 25.000)} &= 83.754.426 / (25.000 - 14.193) \\ &= 6.115.209 / 10.807 \\ &= 7.751 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit (Rp 10.000)} &= 83.754.426 / (10.000 - 4.883) \\ &= 83.754.426 / 5.117 \\ &= 16.368 \text{ unit} \end{aligned}$$

Keterangan:

Untuk mencapai titik impas atau BEP penjualan dengan harga Rp 25.000 untuk hiasan meja dan Rp 10.000 untuk magnet kulkas, artinya Little Star's Collections harus menjual 7.751 unit hiasan meja dan 16.368 unit magnet kulkas.

#### 4.7.8. Laporan Laba Rugi

**Tabel 4. 28**

**Laporan Laba Rugi  
Little Star's Collection 2022-2026**

Keterangan	2022	2023	2024	2025	2026
Pendapatan	Rp 435.000.000	Rp 478.500.000	Rp 526.350.000	Rp 578.985.000	Rp 636.883.500
HPP	Rp 232.663.226	Rp 240.411.123	Rp 248.429.857	Rp 256.729.473	Rp 265.320.413
<b>Laba Kotor</b>	<b>Rp 202.336.774</b>	<b>Rp 238.088.877</b>	<b>Rp 277.920.143</b>	<b>Rp 322.255.527</b>	<b>Rp 371.563.087</b>
Biaya Pemasaran	Rp 16.650.000	Rp 18.315.000	Rp 20.146.500	Rp 22.161.150	Rp 24.377.265
Depresiasi	Rp 1.707.683	Rp 1.707.683	Rp 1.454.933	Rp 1.372.600	Rp 1.351.350
Biaya Operasi	Rp 83.754.426	Rp 92.028.059	Rp 101.126.001	Rp 111.130.591	Rp 122.132.400
<b>EBT</b>	<b>Rp 100.224.664</b>	<b>Rp 126.038.134</b>	<b>Rp 155.192.709</b>	<b>Rp 187.591.187</b>	<b>Rp 223.702.073</b>
Pajak	Rp 2.175.000	Rp 2.392.500	Rp 2.631.750	Rp 2.894.925	Rp 3.184.418
<b>EAT</b>	<b>Rp 98.049.664</b>	<b>Rp 123.645.634</b>	<b>Rp 152.560.959</b>	<b>Rp 184.696.262</b>	<b>Rp 220.517.655</b>

Sumber: Data Primer (2022)

Keterangan:

Pajak 0,5% dari total pendapatan dalam setahun

HPP = (BBB + BTKL + BOP)

Berikut di atas merupakan perkiraan laporan laba rugi perusahaan dalam lima tahun kedepan, dapat diketahui bahwa usaha ini dapat menghasilkan keuntungan dari tahun pertama yaitu senilai Rp 98.049.664,- dan terus meningkat pada tahun-tahun setelahnya.

#### 4.7.9. Proyeksi Aliran Kas

**Tabel 4. 29**

**Arus Kas Little Star's Collection  
Tahun 2022-2026  
(Dalam Rupiah)**

<b>Kas Masuk</b>	<b>2021 (Th.0)</b>	<b>2022 (Th. 1)</b>	<b>2023 (Th. 2)</b>	<b>2024 (Th.3)</b>	<b>2025 (Th. 4)</b>	<b>2026 (Th. 5)</b>
Pendapatan	-	Rp 435.000.000	Rp478.500.000	Rp526.350.000	Rp 578.985.000	Rp 636.883.500
Modal sendiri	<b>Rp95.000.000</b>	-	-	-	-	-
<b>Total Kas Masuk</b>	<b>Rp95.000.000</b>	<b>Rp 435.000.000</b>	<b>Rp478.500.000</b>	<b>Rp526.350.000</b>	<b>Rp578.985.000</b>	<b>Rp636.883.500</b>
<b>Kas Keluar</b>						
Investasi	Rp 13.643.500		-	-	-	-
HPP		Rp 232.663.226	Rp240.411.123	Rp248.429.857	Rp 256.729.473	Rp 265.320.413
Biaya Pemasaran		Rp 16.650.000	Rp 18.315.000	Rp 20.146.500	Rp 22.161.150	Rp 24.377.265
Biaya Operasional		Rp 83.754.426	Rp 92.028.059	Rp 101.126.001	Rp 111.130.591	Rp 122.132.400
Pajak		Rp 2.175.000	Rp 2.392.500	Rp 2.631.750	Rp 2.894.925	Rp 3.184.418
<b>Total Kas Keluar</b>	<b>Rp13.643.500</b>	<b>Rp 335.242.653</b>	<b>Rp353.146.682</b>	<b>Rp372.334.108</b>	<b>Rp392.916.138</b>	<b>Rp415.014.495</b>
Selisih	Rp 81.356.500	Rp 99.757.347	Rp 125.353.318	Rp 154.015.892	Rp 186.068.862	Rp 221.869.005
Saldo Kas Awal		Rp 81.356.500	Rp 181.113.847	Rp 306.467.165	Rp 460.483.057	Rp 646.551.919
cadangan modal						
<b>Saldo Kas Akhir</b>	<b>Rp81.356.500</b>	<b>Rp 181.113.847</b>	<b>Rp306.467.165</b>	<b>Rp460.483.057</b>	<b>Rp646.551.919</b>	<b>Rp868.420.924</b>

**Sumber: Data Primer (2022)**

Keterangan:

Modal = Investasi + HPP + Biaya Operasi

Total kas Keluar = Biaya Pemasaran + HPP

Selisih = Total Kas Masuk – Total Kas Keluar

Saldo Kas Awal = Saldo Kas Akhir Tahun Sebelumnya

Saldo Kas Akhir = Selisih + Saldo Kas Awal

Berikut pada tabel 4.29 dapat diketahui jumlah perkiraan arus kas perusahaan dalam lima tahun ke depan. Arus kas Little Star's Collection positif dalam lima tahun kedepan

#### 4.7.10. Neraca

**Tabel 4. 30**  
**Laporan Neraca Little Star's Collections**

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Aktiva</b>						
Kas	Rp 81.356.500	Rp 181.113.847	Rp 306.467.165	Rp 460.483.057	Rp 646.551.919	Rp 868.420.924
Aktiva Tetap	Rp 13.643.500	Rp 13.643.500	Rp 11.935.817	Rp 10.228.133	Rp 8.773.200	Rp 7.400.600
Depresiasi		Rp 1.707.683	Rp 1.707.683	Rp 1.454.933	Rp 1.372.600	Rp 1.351.350
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp95.000.000</b>	<b>Rp193.049.664</b>	<b>Rp316.695.298</b>	<b>Rp469.256.257</b>	<b>Rp653.952.519</b>	<b>Rp874.470.174</b>
<b>Passiva</b>						
Modal	Rp 95.000.000	Rp 95.000.000	Rp 193.049.664	Rp 316.695.298	Rp 469.256.257	Rp 653.952.519
Laba ditahan		Rp 98.049.664	Rp 123.645.634	Rp 152.560.959	Rp 184.696.262	Rp 220.517.655
<b>Total Passiva</b>	<b>Rp95.000.000</b>	<b>Rp193.049.664</b>	<b>Rp316.695.298</b>	<b>Rp469.256.257</b>	<b>Rp653.952.519</b>	<b>Rp874.470.174</b>

**Sumber: Data Primer (2022)**

Pada tabel 4.30 menunjukkan perkiraan laporan neraca Little Star's Collection lima tahun ke depan.

#### 4.7.11. Analisis Kelayakan

##### 1. NPV

Selisih antara present value kas bersih (total PV) dikurangi value investasi (initial investment).

**Tabel 4. 31****NPV**

Tahun	Proceeds	PVIF 10%	Present Value Proceeds
1	<b>99.757.347</b>	0,909	90.688.498
2	<b>125.353.318</b>	0,826	103.597.783
3	<b>154.015.892</b>	0,751	115.714.419
4	<b>186.068.862</b>	0,683	127.087.536
5	<b>221.869.005</b>	0,621	137.763.196
Total PV Proceeds			574.851.432
Outlays			95.000.000
<b>Net Present Value</b>			<b>479.851.432</b>

**Sumber: Data Primer (2022)**

Keterangan:

Proceeds: Total pertambahan kas pada tahun t

$NPV = PV - \text{Outlays (Initial investment)}$

## 2. Provitability Index

**Tabel 4. 32****PI**

Total PV	Rp 574.851.432
Initial Investment	Rp 95.000.000
Profitability Index	<b>6,051</b>

**Sumber: Data Primer (2022)**

$PI = \text{Total PV} / \text{Initial Investment}$

Karena PV lebih besar daripada 1 yaitu adalah 6.051 maka dapat dinyatakan bahwa proyek ini mempunyai potensi untuk diteruskan.

## 3. Payback Period

Tabel 4. 33

## Payback Period

Initial investment	Rp 95.000.000
Cash inflow th 1	Rp 99.757.347
Sudah tertutup	
Payback Period	11 bulan

Sumber: Data Primer (2022)

Payback Period kurang dari 1 tahun, maka bisnis ini mempunyai potensi untuk diteruskan.

## 4. IRR (Internal Rate of Return)

Tabel 4. 34

## IRR

outlays 95.000.000

Tahun	Proceeds	NSFB 10%	Present Value Proceeds	NSFB 16%	Present Value Proceeds
1	99.757.347	0,909	90.688.498	0,862	85.997.713
2	125.353.318	0,826	103.597.783	0,743	93.157.935
3	154.015.892	0,751	115.714.419	0,641	98.671.463
4	186.068.862	0,683	127.087.536	0,552	102.764.176
5	221.869.005	0,621	137.763.196	0,476	105.634.721
Total PV Proceeds			574.851.432	486.226.009	
Outlays			95.000.000	95.000.000	
Net Present Value			479.851.432	391.226.009	

Sumber: Data Primer (2022)

INTERPOLASI	pv proceeds	pv proceed dg II
10%	574.851.432	574.851.432
16%	486.226.009	20.000.000
6%	88.625.424	554.851.432



- IRR

$$= 10\% + (554.851.432/88.625.424) \times 6\%$$

$$= 10\% + 0,3756$$

$$= 47,56\%$$

Berdasarkan hasil analisis, hasil analisis IRR sebesar 47,56% > suku bunga, maka IRR > tingkat suku bunga dikatakan layak

#### 4.8. Analisa Keuntungan / Kegagalan dan Proyeksi Kedepan

Hasil dari analisis yang dilakukan, dapat diketahui bahwa jenis promosi yang ditawarkan ada *discount*, *buy one get one*, *cash back* dan potongan ongkos kirim. Sebanyak 13 responden lebih memilih *discount*, kemudian 11 orang responden memilih *buy one get one*, dan untuk promo *cash back* dan potongan ongkos kirim masing-masing ada 3 orang yang memilihnya.

Untuk aspek produksi, diketahui bahan baku yang digunakan adalah tepung kanji, benzoate, lem putih, CaCO<sub>2</sub>, cat acrylic dan baby oil. Untuk proses pembuatannya dibutuhkan waktu minimal semalam untuk dapat melakukan proses pengecatan dan setelah itu produk dari Little Star's Collections sudah dapat digunakan.

Dari aspek sumber daya manusia dapat di ketahui bahwa para karyawan Little Star's Collections harus memiliki tingkat kreatifitas tinggi dan harus teliti. Para karyawan juga akan mendapat pelatihan agar dapat melakukan pekerjaannya dengan maksimal.

Dari aspek keuangan dapat diketahui untuk pendapatan pertahun dari Little Star's Collections adalah sebesar Rp 435.000.000. Pendapatan tersebut didapatkan dari penjualan hiasan meja sebanyak 10.200 unit dengan harga jual Rp 25.000 dan dari penjualan magnet kulkas sebanyak 18.000 unit dengan harga jual RP 10.000.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa promosi yang dipilih adalah dengan memberikan discount untuk setiap pembelian produk Little Star's Collections. Untuk aspek produksi dibutuhkan waktu minimal semalam

agar dapat melakukan pengecatan dan setelah itu baru dapat digunakan. Kemudian dalam aspek sumber daya manusia, para karyawan mendapatkan pelatihan agar dapat melakukan pekerjaan dengan semaksimal mungkin. Yang terakhir dari aspek keuangan, Little Star's Collections mendapatkan pendapatan pertahun sebesar Rp 435.000.000 dari penjualan.

**Tabel 4. 35**

**Analisa Keuntungan atau Kegagalan**

NO	Analisis Lingkungan	Keterangan
1	Aspek Pemasaran	Dari keterangan diatas aspek Pemasaran sudah terpenuhi
2	Aspek Produksi	Dari keterangan diatas aspek Produksi sudah terpenuhi
3	Aspek SDM	Dari keterangan diatas aspek SDM sudah terpenuhi
4	Aspek Keuangan	Dari keterangan diatas aspek Keuangan sudah terpenuhi