

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti mengambil objek penelitian Bisnis *Patch Cotton*. Bisnis *Patch Cotton* ini sudah berjalan dari 2016 yang berarti sudah beroperasi selama kurang lebih 5 tahun. Lokasi Bisnis *Patch Cotton* adalah berada di Jalan. Lumbungsari 3a no 19, Supriyadi, Semarang. Pemilik ingin mengembangkan usahanya lebih besar seperti memiliki toko *offline* di kota Semarang. Perencanaan bisnis ini dilakukan untuk melihat apakah bisnis *Patch Cotton* ini memiliki pondasi usaha yang kuat dan jelas dan apakah benar mengalami keuntungan sehingga dapat mengembangkan usahanya lebih.

4.2 Analisis Lingkungan

4.2.1 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran akan mengacu pada segmentasi, target, penempatan dan bauran pemasaran yang akan dilaksanakan oleh *Patch Cotton*.

4.2.1.1. Gambaran Umum Responden

Gambaran umum responden pada penelitian ini akan membahas mengenai hasil perolehan kuesioner yang telah dibagikan kepada 30 responden di kota Semarang yang sesuai dengan kriteria. Pengumpulan data dilakukan dengan cara penyebaran kuesioner melalui google form kepada konsumen *Patch Cotton*. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner penelitian ini maka data yang diperoleh adalah:

Tabel 4. 1 Gambaran Umum Responden

No	Keterangan	Persentase
Jenis Kelamin :		
1	Laki-laki	40%
2	Perempuan	60%
	Total	100%
Usia :		
1	17-26	46,9%
2	26-36	18,8%
3	36-46	21,9%
4	>46	12,5%
	Total	100%
Pekerjaan :		
1	Wiraswasta	15,6%
2	Karyawan Swasta	40,6 %
3	Mahasiswa	43,8%
	Total	100 %
Pendapatan		
1	1.000.000	34,6 %
2	2.000.000 - 3.000.000	46,9%
3	> 3.000.000	18,8%
	Total	100%

Sumber: Data Primer yang Diolah (2022)

Berdasarkan hasil analisis diatas pada penelitian ini menunjukkan bahwa mayoritas pada penelitian ini adalah

perempuan yaitu sebanyak 60% dan sisanya adalah laki-laki yaitu sebanyak 40%.

Pada kategori usia diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini adalah berusia 17-26 tahun, yaitu sebesar 46,9%, yang berusia 26-36 tahun sebanyak 18,8%, yang berusia 36-46 tahun sebanyak 21,9% dan sisanya sebesar 12,5% adalah berusia 12,5%.

Pada kategori pekerjaan diketahui bahwa responden yang bekerja sebagai wiraswasta adalah sebesar 15,6%, yang bekerja sebagai karyawan swasta sebanyak 40,6 % dan sisanya adalah mahasiswa yaitu sebesar 43,8%.

Pada kategori pendapatan diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini memiliki pendapatan sebesar 2.000.000 hingga 3.000.000 yaitu sebanyak 46,9%, yang memiliki pendapatan 1.000.000 adalah sebanyak 34,6 % dan sisanya memiliki pendapatan > 3.000.000 yaitu sebanyak 18,8%.

Tabel 4. 2 Tempat Untuk Berbelanja Patch

No	Keterangan	Persentase
1	Toko <i>Online</i>	84,4%
2	Toko <i>Offline</i>	15,6%
	Total	100%

Sumber : Data Primer yang diolah (2022)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini menyukai membeli *Patch* melalui toko *online* yaitu sebanyak 84,4%, dan melalui toko *offline* sebanyak 15,6%. Pelanggan mayoritas membeli *Patch* melalui marketplace Shopee.

Tabel 4. 3 Jenis *Patch* Yang Disukai Pelanggan

No	Keterangan	Persentase
1	<i>Patch</i> Jahit	56,3%
2	<i>Patch</i> Setrika	43,8%
	Total	100%

Sumber : Data Primer yang diolah (2022)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini menyukai *Patch* jahit yaitu sebanyak 56,3% dan yang menyukai *Patch* setrika adalah sebanyak 43,8%.

Tabel 4. 4 Model *Patch* yang disukai

No	Keterangan	Persentase
1	Payet/3D	40,6%
2	Katun/Renda	53,1%
3	Bulu/Karakter	6,3%
	Total	100%

Sumber : Data Primer yang diolah (2022)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa mayoritas responden pada penelitian ini menyukai model *Patch* Payet/3D yaitu sebanyak 40,6%, *Patch* Katun/Renda sebanyak 53,1% dan *Patch* bulu/karakter sebanyak 6,3%.

Tabel 4. 5 Bahan yang disukai pada *Patch*

No	Keterangan	Persentase
1	Bludru	18,8%
2	Payet / 3D	40,6%
3	Katun / renda	40,6%
	Total	100%

Sumber : Data Primer yang diolah (2022)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa mayoritas responden pada penelitian ini menyukai bahan *Patch* payet yaitu sebanyak 40,6%, katun sebanyak 40,6% dan bludru sebanyak 18,8%.

Tabel 4. 6 Promo yang disukai pada Toko *Online*

No	Keterangan	Persentase
1	Gratis Ongkos Kirim	59,4%
2	Diskon Harga	37,5%
3	Buy 10 get 1	3,1%
	Total	100%

Sumber : Data Primer yang diolah (2022)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa mayoritas responden pada penelitian ini menyukai promo pada toko *online* berupa gratis ongkos kirim yaitu sebanyak 59,4%, promo diskon harga sebanyak 37,5% dan promo buy 10 get 1 sebanyak 3,1%.

Tabel 4. 7 Fasilitas yang diinginkan pada Toko *Online*

No	Keterangan	Persentase
1	Menjaga Kualitas Produk	46,9%
2	Retur pengembalian barang mudah	12,5%
3	Produk Selalu Update	31,3%
4	Kemudahan dalam mendapatkan informasi mengenai <i>Patch</i>	9,4%
	Total	100%

Sumber: Data Primer yang diolah (2022)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa mayoritas responden pada penelitian ini menginginkan fasilitas

pada toko *online* berupa menjaga kualitas produk yaitu sebanyak 46,9%, produk selalu update sebanyak 31,3%, Retur pengembalian barang mudah sebanyak 12,5% dan Kemudahan dalam mendapatkan informasi mengenai *Patch* sebanyak 9,4%.

4.2.2.2. Segmenting, Targeting, Positioning

1. Segmenting

Apabila dilihat dari tahap pertama pembahasan mengenai STP atau pasar segmen dari *Patch Cotton*, pasar target, dan bagaimana posisi pasar itu jika dilihat dari *Patch Cotton*. Dalam hal ini segmen tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Segmentasi Geografis

Yang dimaksud dalam segmen ini merupakan bagian-bagian dari sasaran suatu pasar terhadap suatu wilayahnya, kota, negara, dan bahkan desa. *Patch Cotton* dari segmen ini yaitu kota Semarang.

b. Segmentasi Demografis

Yang dimaksud dalam segmen ini adalah bagaimana segmen itu dapat menjadi beberapa kelompok berdasarkan variabel demografiknya. Hal ini terdiri dari :

a) Yang pertama dari umur. Dimana dalam hal ini pembagian pasar itu berdasarkan umur seseorang, dan umur yang dinyatakan bisa sebagai tujuan atau layak dalam mengembangkan suatu usaha jika dilihat dalam *Patch Cotton* berkisar pada umur 17-46 tahun.

b) Pembagian kelas sosial menjadi beberapa jenis. *Patch Cotton* ditujukan untuk kelas menengah seperti pengusaha, karyawan atau pekerja, dan pelajar.

c) Pembagian perbedaan gender seseorang berdasarkan kelamin yang berbeda. *Patch Cotton* melayani jenis kelamin laki - laki dan perempuan.

d) Pembagian berdasarkan pendapatan suatu kelompok dengan bermacam jenisnya.

e) *Patch Cotton* melayani masyarakat dengan pendapatan Rp.1.000.000 sampai dengan yang memiliki pendapatan > 3.000.000.

c. Segmentasi Psikografik

Segmen psikografik dibedakan berdasarkan berbagai kelompok, yaitu berdasarkan gaya hidup atau kepribadian akan nilai. *Patch Cotton* melayani konsumen dengan gaya hidup orang – orang yang menyukai dunia *fashion*.

2. *Targeting*

Berdasarkan segmentasi pasar sebelumnya, maka *Patch Cotton* dari segmen geografis adalah masyarakat yang berada di wilayah kota Semarang. Sedangkan dari segmen lainnya yaitu demografi, berarti yang termasuk adalah masyarakat yang memiliki kelas sosial menengah atau berjenis kelamin pria dan wanita yang kisaran umurnya 17-46 tahun. Bahasan ini sesuai dengan diatas.

Sedangkan dari segmen pasar psikografis, target pasarnya yaitu masyarakat yang tertarik dan menyukai dunia *fashion*

3. *Positioning*

Posisi juga merupakan salah satu aspek utama dan penting dalam memulai sebuah bisnis, yang maksudnya dalam hal ini mereka yang memiliki ketertarikan pada dunia *fashion* akan mencari cara untuk mengembangkan keinginannya itu dengan berbagai cara. Salah satunya dengan menggunakan platform media sosial seperti instagram, karena pada masa sekarang ini instagram menjadi pasar bisnis yang besar. Apalagi ketika seseorang itu memiliki pengikut yang banyak pada laman instagramnya, maka bisa menjadi tempat untuk promosi yang baik.

4.2.2.3. Bauran Pemasaran

Yang termasuk sebagai bauran pemasaran dapat ditinjau dari produk, harganya (*price*), tempat pemasaran (*place*), dan cara promosi seseorang. Perinciannya sebagai berikut :

1. Produk

Produk yang di tawarkan kepada konsumen berupa bordir tempel atau *Patch* dengan 2 macam jenis yaitu jahit dan setrika. Tersedia berbagai model atau gambar dan bahan sesuai kebutuhan konsumen.

2. *Price* (Harga)

Penetapan harga produk ini didasarkan pada perhitungan harga pokok bahan seperti kain dan biaya jasa. Harga yang ditawarkan *Patch Cotton* ke pasaran relatif murah dan terjangkau.

3. *Place* (Lokasi)

Lokasi usaha berada dirumah pemilik Jalan Lumbungsari 3a no 19, Supriyadi, Semarang.

4. *Promotion* (Promosi)

Bentuk promosi yang dilakukan suatu usaha itu harus menarik minat pembeli, contohnya mengadakan promo besar-besaran atau promo gratis biaya ongkos kirim atau promo lainnya.

4.2.2.4. Permintaan dan Penawaran

Untuk mengetahui perkiraan demand dan *supply* produk bordir *Patch Cotton*, maka dilaksanakan observasi di beberapa toko bordir yang menerima pembuatan pakaian dalam radius maksimal 5 km dari lokasi usaha *Patch Cotton*, dan didapatkan hasil sebagai berikut :

Tabel 4. 8 Perhitungan Potensi Pasar

No	Pesaing	Rata-rata Penjualan/hari
1	Megah Jaya Mandiri Bordir Komputer	128
2	Evita Bordir	95
3	CV. Djarum Mulia Bordir Komputer	142

Sumber : Data Primer yang Diolah (2022)

Berdasarkan data diatas, dapat dilihat bahwa 3 pesaing memiliki jumlah rata- rata penjualan yang berbeda, dimulai dari Megah Jaya dengan 128 penjualan/hari, Evita bordir sebanyak 95 penjualan/hari, dan CV. Djarum dengan 142 penjualan/hari.

Tabel 4. 9 Perkiraan Jumlah Penjualan *Patch Cotton* Pada Tahun 2022

Keterangan	Jumlah Penjualan/Tahun
Reseller	6.000
Non-Reseller	6.683
Total Penjualan / Tahun	12.683

Sumber : Data Primer yang Diolah (2022)

Dari data diatas dapat diasumsikan penjualan *Patch Cotton* terbagi menjadi dua sumber yaitu Reseller dan juga Non-Reseller. Reseller memiliki target penjualan dengan jumlah 6.000 pcs/ tahun dan Non-Reseller memiliki target penjualan sebanyak 6.683 pcs/ tahun. Dengan total dua sumber penjualan tersebut *Patch Cotton* berasumsi degan perkiraan penjualan sebanyak 12.683 produk per tahunnya.

Tabel 4. 10 Proyeksi Permintaan Tahun 2022 – 2026

Keterangan	2022	2023	2024	2025	2026
<i>Patch Cotton</i>	12.683	13.951	15.346	16.881	18.569

Sumber : Data Primer yang Diolah (2022)

Keterangan :

1. Pertumbuhan penjualan *Patch Cotton* diasumsikan mengalami kenaikan sebesar 10% setiap tahunnya.

4.2.2.5. Biaya Pemasaran

Berikut merupakan tabel biaya pemasaran untuk pemasaran toko *Patch Cotton* :

Tabel 4. 11 Biaya Pemasaran

Biaya Pemasaran	2022	2023	2024	2025	2026
Brosur	Rp3.600.000	Rp3.960.000	Rp4.356.000	Rp4.791.600	Rp5.270.760
Internet	Rp3.000.000	Rp3.300.000	Rp3.630.000	Rp3.993.000	Rp4.392.300
Pulsa	Rp3.000.000	Rp3.300.000	Rp3.630.000	Rp3.993.000	Rp4.392.300
Total Biaya	Rp9.600.000	Rp10.560.000	Rp11.616.000	Rp12.777.600	Rp14.055.360

Sumber : Data Primer yang Diolah (2022)

Keterangan:

Total biaya = Biaya Brosur + Biaya Internet + Biaya Pulsa

Peramalan biaya pemasaran *Patch Cotton* untuk jangka waktu 5 tahun kedepan diasumsikan adanya inflasi sehingga angka tersebut naik sebesar 10% setiap tahunnya. Metode yang digunakan yaitu trend linier.

4.2.2.6. Produksi

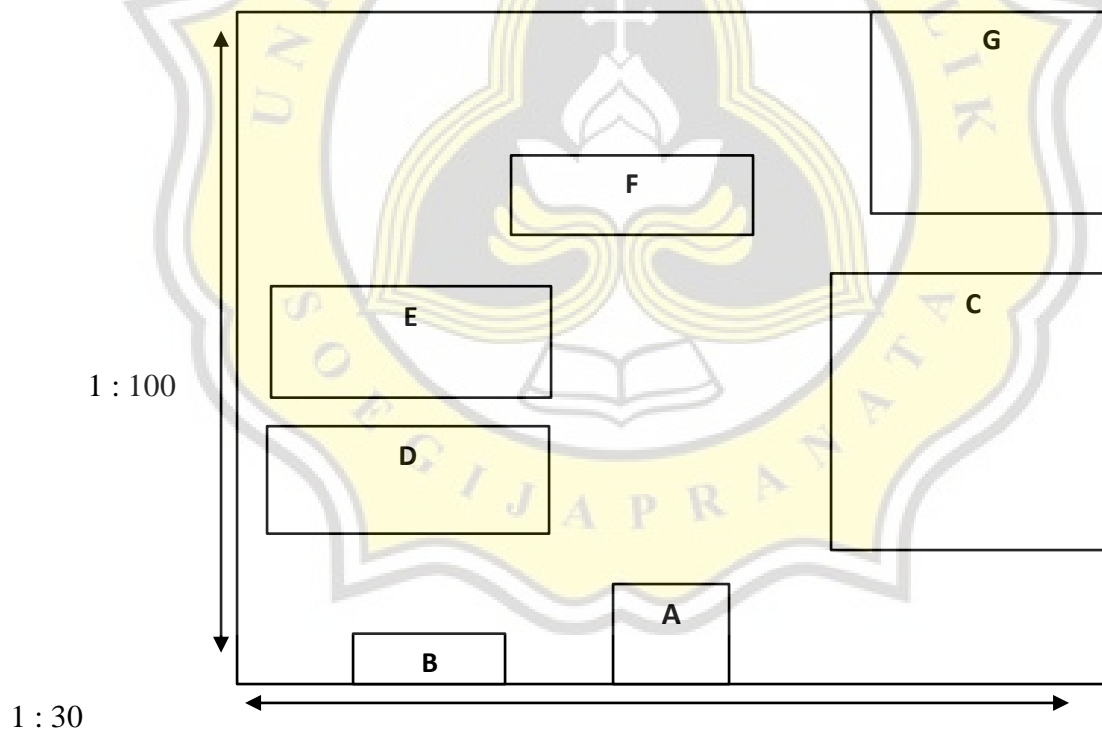
4.2.2.6.1. Lokasi Usaha

Lokasi usaha *Patch Cotton* berada di Jalan. Lumbungsari 3a no 19, Supriyadi, Semarang Lokasi penelitian ini direncanakan berada di rumah pengusaha sendiri.

4.2.2.6.2. Luas Produksi (volume produksi)

Luas produksi yaitu seberapa banyak volume produksi yang dapat dihasilkan oleh suatu perusahaan. Luas produksi di *Patch Cotton* ditargetkan paling tidak 30 pelanggan yang datang setiap harinya dan dapat bertambah targetnya.

4.2.2.6.3. Layout



Gambar 4. 1 Layout

Keterangan :

Gambar A : Pintu Masuk atau Keluar

Gambar B : Kasir

Gambar C	: Gudang penyimpanan
Gambar D	: Display produk
Gambar E	: Tempat QC
Gambar F	: Meja Konsumen
Gambar G	: Kantor

4.3 Sumber Daya Manusia

4.3.1 Perencanaan SDM

Kebutuhan dari tenaga kerja *Patch Cotton* saat ini adalah sebagai berikut :

1. Karyawan : 2 orang untuk dapat mengatur operasional *Patch Cotton*
2. Sales : 1 orang untuk membantu *Patch Cotton* mencari konsumen.
3. Administrasi: 1 orang mengatur keuangan keseluruhan *Patch Cotton*.
4. Kasir : 1 orang untuk di posisi kasir agar dapat melayani transaksi jual beli.

Patch Cotton membutuhkan tenaga kerja yang terdiri dari 1 orang Sales dan 1 orang Administrasi dengan syarat tingkat pendidikan minimal S1, 2 orang karyawan operasional tanpa syarat minimal tingkat pendidikan, dan juga 1 orang kasir untuk melayani konsumen dalam hal transaksi pembayaran dengan tingkat pendidikan minimal SMA/SMK sederajat.

4.3.2 Kompensasi

Kompensasi yang tertera berikut merupakan gaji yang akan diserahkan kepada karyawan sebesar :

Tabel 4. 12 Biaya Gaji Karyawan

Biaya Gaji	Jumlah	Gaji	Total
Karyawan	2	Rp1.800.000	Rp3.600.000
Administrasi	1	Rp2.500.000	Rp2.500.000
Sales	1	Rp2.500.000	Rp2.500.000
Kasir	1	Rp1.800.000	Rp1.800.000
Total BTKL			Rp10.400.000
Total BTKL 1 Tahun			Rp124.800.000

Sumber : Data Primer yang Diolah (2022)

Keterangan :

Total Karyawan = jumlah x gaji

Total Administrasi = jumlah x gaji

Total Sales = jumlah x gaji

Total Kasir = jumlah x gaji

Total BTKL = Total Karyawan + Total Administrasi + Total Sales+

Total Kasir

4.4 Aspek Keuangan

4.4.1 Kebutuhan Investasi

Kebutuhan investasi peralatan *Patch Cotton* adalah sebesar Rp. 243.050.000 untuk peralatan seperti lemari, ac, alat kasir, kompueter dan lainnya. Berikut rincian kebutuhan investasi yang diperlukan *Patch Cotton* :

Tabel 4. 13 Kebutuhan Awal Peralatan

Modal	Keterangan	Kuantitas	harga	jumlah
Peralatan	Motor	1	Rp20.000.000	Rp20.000.000
	Lemari penyimpanan	5	Rp1.500.000	Rp7.500.000
	AC	3	Rp3.000.000	Rp9.000.000
	Komputer	1	Rp7.000.000	Rp7.000.000
	Printer	1	Rp3.850.000	Rp3.850.000
	Meja dan kursi kasir	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000
Total peralatan				Rp48.350.000

No	Keterangan	Total
1.	Kebutuhan Awal Peralatan	Rp. 48.350.000,00
2.	Modal Berjalan & Investasi Tak Terduga	Rp. 194,700,000,00
	Total Investment	Rp. 243.050.000,00

Sumber: Data Sekunder (2022)

Keterangan:

Kebutuhan awal perlengkapan + Modal berjalan = Total investment

Rp 48.350.000 + Rp 194.700.000 = Rp 243.050.000

Kebutuhan akan modal *Patch Cotton* sebesar Rp. 243.050.000 bersumber pada modal sendiri dari pemilik.

Tabel 4. 14 Biaya Sewa

Biaya Sewa	2022	2023	2024	2025	2026
Sewa Pertahun	Rp14.400.000	Rp14.400.000	Rp14.400.000	Rp14.400.000	Rp14.400.000

Sumber: Data Sekunder

Keterangan:

Biaya sewa 1.200.000 x 12 bulan = 14.400.000

Tabel 4. 15 Proyeksi pendapatan

Keterangan total penjualan	2022	2023	2024	2025	2026
Total Penjualan/tahun	12.683	13.951	15.346	16.881	18.569
Reseller					
Unit Jual	6.000	6.600	7.260	7.986	8.785
Harga Jual	Rp34.401	Rp37.842	Rp41.626	Rp45.788	Rp50.367
Total Pendapatan dari reseller/thn	Rp206.408.333	Rp249.754.083	Rp302.202.441	Rp365.664.953	Rp442.454.594
Non Reseller					
Unit Jual	6.683	7.351	8.086	8.895	9.785
Harga Jual	Rp40.472	Rp44.519	Rp48.971	Rp53.869	Rp59.255
Total Pendapatan dari non-reseller/thn	Rp270.475.861	Rp327.275.792	Rp396.003.708	Rp479.164.487	Rp579.789.029
Total Pendapatan/tahun	Rp476.884.194	Rp577.029.875	Rp698.206.149	Rp844.829.440	Rp1.022.243.623

Proyeksi Pendapatan *Patch Cotton* menggunakan asumsi kenaikan inflasi sebesar 10% setiap tahunnya pada unit jual dan harga jual. Metode yang digunakan adalah trend linier. Dengan menggunakan metode ini dalam penentuan pembelian barang untuk kebutuhan yang akan datang dapat mengacu pada hasil dari analisa trend tersebut sehingga pemesanan barang dapat dilakukan secara efektif.

Tabel 4. 16 Biaya Operasional

Keterangan	2022	2023	2024	2025	2026
BTKL	Rp124.800.000	Rp137.280.000	Rp151.008.000	Rp166.108.800	Rp182.719.680
Biaya Peralatan	Rp48.350.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
Biaya pemasaran	Rp9.600.000	Rp10.560.000	Rp11.616.000	Rp12.777.600	Rp14.055.360
Biaya lain-lain	Rp42.000.000	Rp42.000.000	Rp42.000.000	Rp42.000.000	Rp42.000.000
Biaya Perlengkapan	Rp3.900.000	Rp4.290.000	Rp4.719.000	Rp5.190.900	Rp5.709.990
biaya bea cukai	Rp6.000.000	Rp6.720.000	Rp7.526.400	Rp8.429.568	Rp9.441.116
Biaya Sewa 1.200.000/ bln	Rp14.400.000	Rp14.400.000	Rp14.400.000	Rp14.400.000	Rp14.400.000
Total	Rp249.050.000	Rp215.250.000	Rp231.269.400	Rp248.906.868	Rp268.326.146

Sumber: Data Sekunder

Peramalan biaya operasional *Patch Cotton* untuk jangka waktu 5 tahun yang akan datang menggunakan asumsi kenaikan inflasi sebesar 10% setiap tahunnya. Metode yang digunakan yaitu trend linier.

Peramalan total HPP *Patch Cotton* (30% dari pendapatan) untuk jangka waktu 5 tahun yang akan datang menggunakan asumsi kenaikan inflasi sebesar 10% setiap tahunnya. Metode yang digunakan yaitu trend linier

4.4.2. Laporan Keuangan dan Analisis Kelayakan

Tabel 4. 17 Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi					
<i>Patch Cotton</i>					
Tahun 2022-2026					
Keterangan	2022	2023	2024	2025	2026
Pendapatan	476.884.194	577.029.875	698.206.149	844.829.440	1.022.243.623
HPP (beli dari <i>supplier</i>)	(143.065.258)	(173.108.963)	(209.461.845)	(253.448.832)	(306.673.087)
Laba Kotor	333.818.936	403.920.913	488.744.304	591.380.608	715.570.536
Biaya					
Biaya Tenaga Kerja (Gaji)	124.800.000	137.280.000	151.008.000	166.108.800	182.719.680
Biaya Peralatan	48.350.000	0	0	0	0
Biaya lain-lain	42.000.000	46.200.000	50.820.000	55.902.000	61.492.200
Biaya Perlengkapan	3.900.000	4.290.000	4.719.000	5.190.900	5.709.990
Biaya Pemasaran	9.600.000	10.560.000	11.616.000	12.777.600	14.055.360
Biaya Sewa Gedung	14.400.000	14.400.000	14.400.000	14.400.000	14.400.000
Biaya bea cukai, pengiriman dll	6.000.000	6.600.000	7.260.000	7.986.000	8.784.600
Biaya lain-lain	42.000.000	42.000.000	42.000.000	42.000.000	42.000.000
Total Biaya	249.050.000	261.330.000	239.823.000	262.365.300	287.161.830
EBT	84.768.936	142.590.913	248.921.304	329.015.308	428.408.706
Pajak (11 %)	9.324.583	15.685.000	27.381.343	36.191.684	47.124.958
EAT	75.444.353	126.905.912	221.539.961	292.823.624	381.283.748

Asumsi HPP dari suplier yaitu 30% dari harga jual dan mengalami kenaikan 10% setiap tahunnya

Sumber: Data Sekunder

Keterangan:

Laba kotor = pendapatan – HPP

EBT = Laba kotor - Total biaya

Pajak (11%) = EBT x 11%

EAT = EBT - Pajak (11%)

Tabel 4. 18 Arus Kas

Patch Cotton						
ARUS KAS						
Tahun 2021-2026						
Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Kas Masuk						
Pendapatan		476.884.194	577.029.875	698.206.149	844.829.440	1.022.243.623
Modal Sendiri	243.050.000	0	0	0	0	0
Total Kas Masuk	243.050.000	476.884.194	577.029.875	698.206.149	844.829.440	1.022.243.623
Kas Keluar						
Biaya Peralatan	48.350.000	0	0	0	0	0
BTKL		124.800.000	137.280.000	151.008.000	166.108.800	182.719.680
Biaya Pemasaran		9.600.000	10.560.000	11.616.000	12.777.600	14.055.360
Biaya Beacukai		6.000.000	6.720.000	7.526.400	8.429.568	9.441.116
Biaya sewa		14.400.000	14.400.000	14.400.000	14.400.000	14.400.000
Biaya lain-lain		42.000.000	42.000.000	42.000.000	42.000.000	42.000.000
Total Kas Keluar	48.350.000	196.800.000	210.960.000	226.550.400	243.715.968	262.616.156
Selisih	194.700.000	280.084.194	366.069.875	471.655.749	601.113.472	759.627.467
Saldo Kas Awal		194.700.000	85.384.194	280.685.681	190.970.068	410.143.404
Saldo Kas Akhir	194.700.000	85.384.194	280.685.681	190.970.068	410.143.404	349.484.063

Sumber: Data Sekunder

Keterangan:

Modal sendiri = HPP (beli barang dari *supplier*)

Total kas masuk = Pendapatan + Modal sendiri

Total kas keluar = Biaya Peralatan + BTKL + Pemasaran + Beacukai + Sewa + Lain-lain

Selisih = Total kas masuk - Total kas keluar

Saldo kas awal = saldo kas akhir tahun sebelumnya

Saldo kas akhir = Selisih + Saldo kas awal

Tabel 4. 19 Neraca

NERACA					
<i>Patch Cotton</i>					
Tahun 2021-2026					
Keterangan	2022	2023	2024	2025	2026
Aktiva					
Kas	476.884.194	577.029.875	698.206.149	844.829.440	1.022.243.623
Aktiva Tetap					
Perengkapan	3.900.000	4.290.000	4.719.000	5.190.900	5.709.990
Peralatan	48.350.000	38.680.000	29.010.000	19.340.000	9.670.000
Akumulasi Penyusutan	(9.670.000)	(9.670.000)	(9.670.000)	(9.670.000)	(9.670.000)
Total Aktiva	418.864.194	528.679.875	659.526.149	815.819.440	1.002.903.623
Passiva					
Modal	243.050.000	243.050.000	243.050.000	243.050.000	243.050.000
Laba tahun berjalan (EAT)	75.444.353	126.905.912	221.539.961	292.823.624	381.283.748
Total Passiva	318.494.353	369.955.912	464.589.961	535.873.624	624.333.748
Total Ekuitas	100.369.841	158.723.963	194.936.188	279.945.816	378.569.875

Sumber: Data Sekunder

Keterangan:

Total aktiva = Kas + Aktiva Tetap + Peralatan + Akumulasi Penyusutan

Total Passiva = Modal + Laba tahun berjalan (EAT)

Tabel 4. 20 Analisa kelayakan

Tabel NPV

Tahun	EAT	Depresiasi	Cash Inflow	DCF	Present Value
				4%	
1	75.444.353	(9.670.000)	65.774.353	0,96	63.244.570
2	126.905.912	(9.670.000)	117.235.912	0,92	108.391.191
3	221.539.961	(9.670.000)	211.869.961	0,89	188.351.624
4	292.823.624	(9.670.000)	283.153.624	0,85	242.040.905
5	381.283.748	(9.670.000)	371.613.748	0,82	305.439.413
Total PV					907.467.703
Initial investment					243.050.000
NPV					664.417.703

Sumber : Data Primer (2022)

Keterangan :

DCF (Discount Factor) mendapat angka 4% di ambil dari Suku Bunga Pinjaman Bank Indonesia.

Cash Inflow = EAT + Depresiasi

Present Value = Cash Inflow x DCF

Tabel 4. 21 Tabel PI

PROFITABILITY INDEX	
Total PV	907.467.703
Initial investment	243.050.000
PI	3,7

Keterangan :

PI = Total PV / Initial Investment

Hasil PI lebih dari angka 1 yaitu sebesar 3,7 dengan hal tersebut proyek usaha ini dapat dikatakan layak untuk dikembangkan lebih lanjut.

Tabel 4. 22 Tabel PP

PAYBACK PERIOD	
Initial Investment	243.050.000
Cash Inflow Th 1	65.774.353
Sisa Investasi	177.275.647
Cash Inflow Th 2	117.235.912
Sisa Investasi	60.039.735
Cash Inflow Th 3	211.869.961
Sisa Investasi	-151.830.226
cash inflow th 4	283.153.624
Kelebihan Bulan	-0,54
Payback Period	2,46

tahun

Keterangan :

Hasil Payback Period yaitu 2,46 tahun yang artinya kurang dari 5 tahun maka proyek usaha ini dapat dikatakan layak untuk di kembangkan lebih lanjut.

Tabel 4. 23 Tabel IRR

Tabel IRR

Tahun	Cash	Discount Factor	Present	Discount Factor	Present
	Inflow	53,00%	Value	55%	Value
1	65.774.353	0,654	42.989.773	0,645	42.435.067
2	117.235.912	0,427	50.081.555	0,416	48.797.466
3	211.869.961	0,279	59.155.495	0,269	56.895.025
4	283.153.624	0,182	51.672.134	0,173	49.056.361
5	371.613.748	0,119	44.323.558	0,112	41.536.824
Total PV			248.222.516	Total PV	238.720.742
Initial investment			243.050.000	Initial investment	243.050.000
NPV			5.172.516	NPV	-4.329.258

Interpolasi

53,00%

Total PV 53%

248.222.516

Total PV 53%

248.222.516

Total PV 55%

238.720.742

Investasi

243.050.000

9.501.774

5.172.516

Perhitungan IRR

IRR 54,09%

IRR > tingkat suku bunga – layak

4.5 Analisis Risiko

Analisis Risiko (Gani dkk, 2021:7) dapat menggunakan analisis SWOT dimana dapat mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan juga ancaman. Adapun hasil analisis yang diperoleh dari aspek yang digunakan usaha Toko Bordir Patch Cotton.

No	ASPEK	Analisis
1	Operasional	S : Merupakan usaha menjual border yang memiliki kualitas tinggi/ impor dengan jahitan yang halus dan lembut W : Masih mengandalkan supplier dari Negara Cina, dan jika ada kendala maka akan dapat mempengaruhi operasional O : Dapat bersinergi dengan UMKM sehingga mampu menembangkan usaha yang dijalankan T : Pada saat ini banyak pesaing yang juga mengambil barang di negeri cina, persaingan harga yang ketat
2	Pemasaran	S : Memanfaatkan fasilitas pengiklanan di E-commerce untuk membantu memasarkan produk W : Frekuensi update dalam pemasaran kurang intense O : Memasang iklan di E-commerce jika konsumen mencari kata kunci "Patch" produk usaha ini akan muncul di kolom paling atas T : Jika pesaing memasang iklan yang sama, foto produk pesaing yang lebih menarik minat konsumen
3	Sumber Daya Manusia	S : Teamwork yang bagus W : Kekurangan SDM sehingga para pekerja kurang dapat bekerja sesuai dengan jobdesk nya O : Koordinasi mudah, sehingga jika ada kendala dapat cepat tanggap T : Tingkat turn over intension yang tinggi
4	Keuangan	S : Laba yang diperkirakan akan selalu meningkat karena ada konsumen yang setia. Peningkatan laba di tunjang oleh tingkat penjualan seperti yang dijelaskan oleh grafik dibawah ini :

