

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

Usaha Grosirstationery88 adalah usaha pribadi perorangan yang beroperasi di Semarang Indah A11. Grosirstationery88 didirikan oleh penulis selaku pemilik pada bulan Mei 2021. Grosirstationery bergerak pada bidang penjualan ritel berbagai kebutuhan alat tulis kantor, seperti : pensil, pena, kotak pensil, kalkulator, stapler, lem, dispenser isolasi, cat, gunting, binder, kuas, spidol, crayon, pemotong dan lain-lain. Sejak didirikan Grosirstationery88 mengadaptasi secara penuh perdagangan elektronik dalam upaya menawarkan produk dan menyelesaikan transaksi dengan pembeli. *E-commerce* Shopee dipilih untuk memulai kegiatan usaha karena selain mudah digunakan, Shopee memiliki pengguna yang sangat banyak dan sesuai dengan target pasar Grosirstationery88.

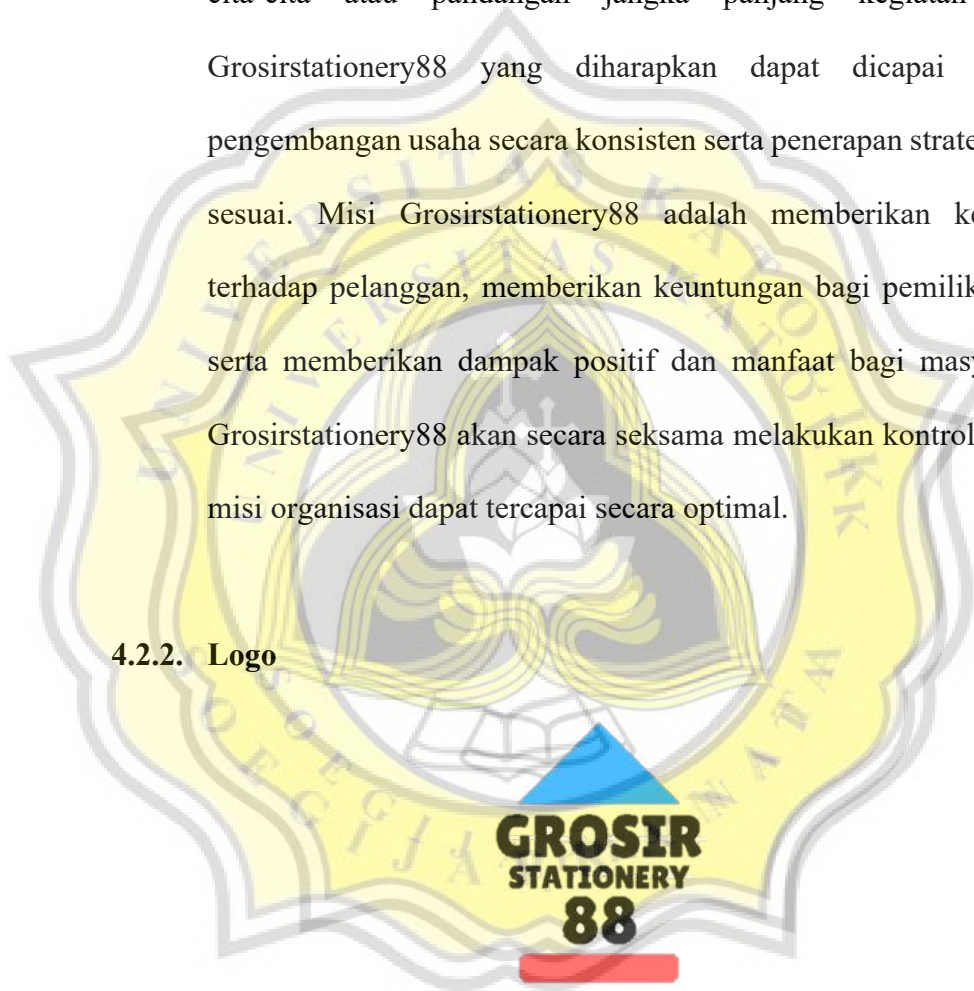
Kegiatan usaha Grosirstationery88 saat ini dilakukan sepenuhnya oleh pemilik sendiri, dari hulu hingga hilir. Pemilik dirasa masih mampu menjalankan usahanya sendiri tanpa bantuan tenaga kerja lain. Seluruh pesanan yang diterima pada hari tersebut disiapkan dan dikirim oleh pemilik pada pukul 4 sore hingga 6 sore, sehingga dapat dikatakan jam operasional Grosirstationery88 adalah 2 jam tiap harinya. Pemilik bercita-cita untuk melakukan pengembangan bisnis secara menyeluruh yang dapat meningkatkan penjualan, pendapatan, dan pangsa pasar.

4.2. Aspek Organisasi

4.2.1. Visi dan Misi

Visi Grosirstationery88 adalah menjadi penyedia produk alat tulis yang unggul dan terus berkembang. Visi ditetapkan sebagai cita-cita atau pandangan jangka panjang kegiatan usaha Grosirstationery88 yang diharapkan dapat dicapai melalui pengembangan usaha secara konsisten serta penerapan strategi yang sesuai. Misi Grosirstationery88 adalah memberikan kepuasan terhadap pelanggan, memberikan keuntungan bagi pemilik usaha, serta memberikan dampak positif dan manfaat bagi masyarakat. Grosirstationery88 akan secara seksama melakukan kontrol supaya misi organisasi dapat tercapai secara optimal.

4.2.2. Logo

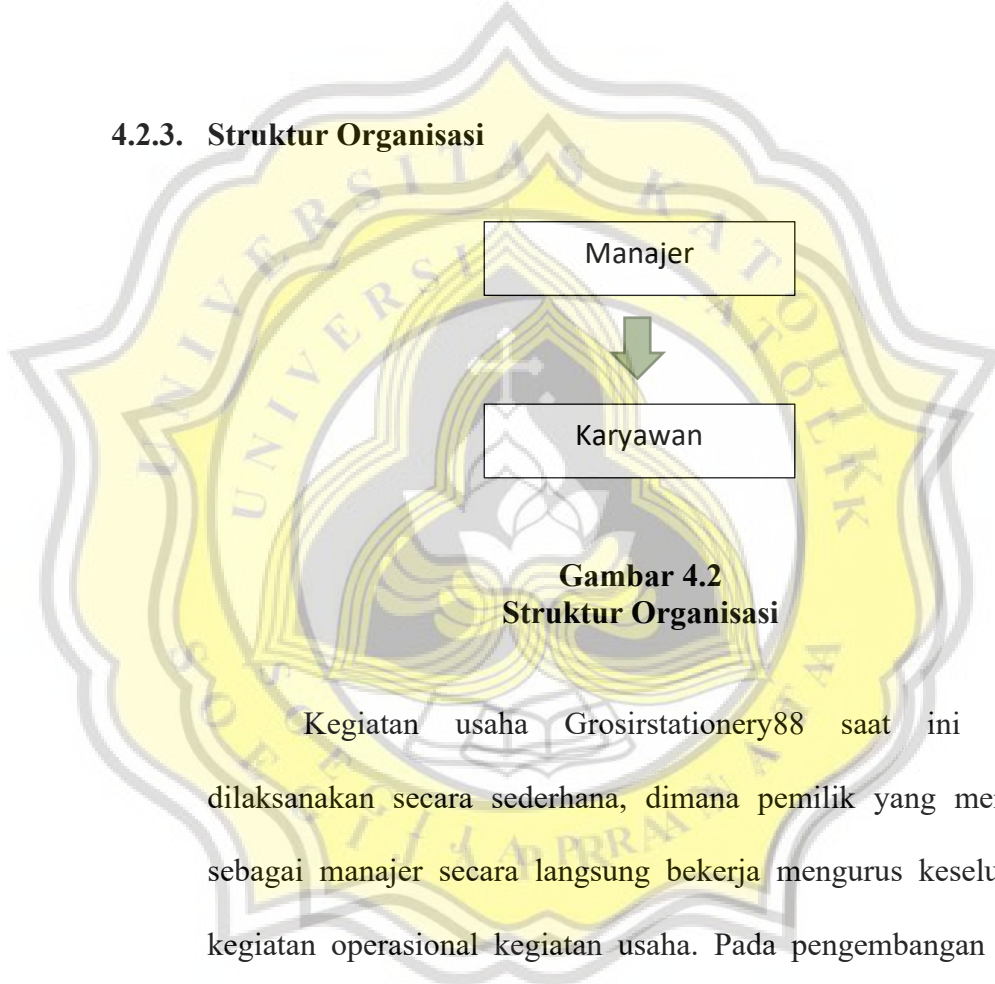


Gambar 4.1
Logo Grosirstationery88

Terdapat 3 elemen yang menjadi dasar logo Grosirstationery88. Grosirstationery88, merupakan merek usaha penulis, "grosir" memberikan kesan bahwa toko kami berskala besar, "stationery" memberikan informasi bahwa toko kami menjual

alat tulis kantor dan angka "88" menggambarkan tidak terbatas. Bentuk Rumah, menggambarkan usaha ini dilakukan sebagai "*home based business*" yang segala kegiatan bisnisnya dilakukan dirumah. Warna biru dan merah, menggambarkan profesionalitas dan keberanian untuk melakukan terobosan bisnis.

4.2.3. Struktur Organisasi



Gambar 4.2
Struktur Organisasi

Kegiatan usaha Grosirstationery88 saat ini masih dilaksanakan secara sederhana, dimana pemilik yang menjabar sebagai manajer secara langsung bekerja mengurus keseluruhan kegiatan operasional kegiatan usaha. Pada pengembangan usaha Grosirstationery88, akan dibutuhkan 1 orang karyawan yang bertugas melaksanakan keseluruhan kegiatan operasional kegiatan usaha. Manajer tidak perlu melakukan kegiatan operasional karena akan dilakukan oleh karyawan yang bertanggung jawab secara langsung pada manajer.

4.3. Aspek Pemasaran

4.3.1. Segmenting, Targeting, dan Positioning

1. *Segmenting*

a) *Segmenting* Demografis

Secara demografis, segmentasi dari bisnis Grosistationery88 adalah masyarakat yang membutuhkan alat tulis kantor untuk menunjang pekerjaan dan siswa-siswi sekolah yang membutuhkan alat tulis untuk kegiatan belajar mengajar. Memiliki umur berkisar 12 tahun - 40 tahun. Pembeli Grosistationery88 bervariasi mulai dari pelajar, karyawan swasta, toko alat tulis lain, wirausaha, hingga profesi profesional. Pendapatan konsumen Grosistationery88 rata-rata berada pada posisi antara 3 juta hingga 10 juta dan tidak ada segmentasi jenis kelamin.

b) *Segmenting* Geografis

Secara geografis, Grosistationery88 berlokasi di Semarang sehingga segmentasi geografisnya adalah masyarakat yang tinggal di wilayah Semarang, Jawa Tengah dan sekitarnya, hal ini disebabkan karena perhitungan biaya pengiriman yang murah apabila jarak antara penjual dengan pembeli berdekatan. Kota Semarang juga terdapat banyak instansi pendidikan dan gedung perkantoran yang tentunya

membutuhkan alat tulis untuk menunjang pekerjaan. Penggunaan *e-commerce* dalam penjualan Grosirstationery88 membuat perbedaan geografis tidak berdampak signifikan karena banyak konsumen Grosirstationery88 yang berasal dari luar kota bahkan luar pulau menggunakan ekspedisi untuk melakukan pengiriman.

c) *Segmenting* Psikografis

Secara psikografis, segmentasi Grosirstationery88 adalah masyarakat yang menggunakan media perdagangan elektronik untuk melakukan transaksi pembelian barang serta masyarakat yang mengutamakan "*value for money*", karena produk yang dijual Grosirstationery88 adalah produk alat tulis dengan merek yang tergolong murah dengan kualitas sedang. Masyarakat yang memilih menulis secara langsung dibanding menggunakan alat elektronik juga merupakan segmen yang disasar oleh Grosirstationery88.

2. Targeting

Target pasar dari Grosirstationery88 adalah pelajar, karyawan swasta, dan rumah tangga yang berlokasi di Semarang dan sekitarnya, yang menggunakan e-commerce untuk membeli kebutuhan alat tulis kantor. Target pasar Grosirstationery88 dari kelas sosial adalah menengah kebawah karena produk yang

dijual merupakan produk alat tulis dengan kualitas rata-rata yang memiliki harga relatif murah. Target pasar adalah usia relatif muda yang lebih memilih e-commerce sebagai media berbelanja serta memilih menulis langsung secara konvensional.

3. *Positioning*

Grosirstationery88 memposisikan bisnisnya sebagai penyedia alat tulis kantor yang menggunakan perdagangan elektronik sebagai media penjualan utamanya. Hal ini dikarenakan perdagangan elektronik menawarkan keunggulan bersaing yang lebih. Grosirstationery88 juga memposisikan bisnisnya sebagai toko yang menjual alat tulis dengan harga murah dan memiliki ragam produk yang lengkap dan bisa menyediakan permintaan produk khusus konsumen, hal ini membuat pembeli dapat melakukan transaksi banyak produk secara sekaligus. Kelengkapan ragam produk berpengaruh besar terhadap keputusan pembeli melakukan transaksi karena apabila pembeli membutuhkan lebih dari satu produk. Grosirstationery88 juga telah mengurus status "Produk Original" pada *e-commerce* untuk memposisikan diri bahwa produk yang dijual adalah asli dan terpercaya. Grosirstationery88 juga memberikan garansi ganti unit apabila produk yang diterima rusak, hal ini merupakan upaya Grosirstationery88

dalam meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan sehingga pelanggan akan melakukan pembelian kembali dikemudian hari serta ikut merekomendasikan toko Grosirstationery88.

Tabel 4.1
Profil Konsumen

No.	Keterangan	Jumlah	Persentase
1.	Usia		
	15 - 19	4	27%
	20 - 24	3	20%
	25 - 29	2	13%
	30 - 34	2	13%
	34 - 39	3	20%
	40 - 44	1	7%
2.	Jenis Kelamin		
	Laki-laki	3	20%
	Perempuan	12	80%
3.	Pekerjaan		
	Pelajar	5	33%
	Karyawan	5	33%
	Wirausaha	2	13,5%
	Profesional	2	13,5%
	Tidak Bekerja	1	7%
4.	Pendapatan		
	< 1 Juta	5	33%
	1 Juta - 3 Juta	1	7%
	3 Juta - 5 Juta	3	20%
	5 Juta - 10 Juta	5	33%
	> 10 Juta	1	7%
5.	Kota Asal		
	Semarang dan Jawa Tengah	9	60%
	Diluar Jawa Tengah	6	40%

Sumber : Data Primer (2022)

4.3.2. Marketing Mix (7P)

1. *Product*

Produk yang diperdagangkan oleh Grosirstationery88 adalah produk alat tulis kantor, seperti : pensil, pena, kotak pensil, kalkulator, staples, lem, dispenser isolasi, cat, gunting, binder, kuas, spidol, crayon, dan pemotong. Produk yang dijual umumnya diimpor langsung dari China, hal ini dikarenakan China memiliki kemampuan untuk memproduksi produk dengan harga yang murah sehingga sangat sesuai dengan target pasar Grosirstationery88 yang mementingkan harga dalam keputusan pembelian. Produk yang dijual didapatkan dari distributor tingkat awal sehingga memiliki keunggulan harga pokok penjualan yang relatif rendah. Grosirstationery88 akan terus meningkatkan ragam produk yang dijual untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Grosirstationery88 akan selalu membeli pelayanan terbaik dalam menjawab pertanyaan konsumen seputar produk maupun layanan purnajual, hal ini dikarenakan loyalitas dan kepuasan pelanggan akan memberikan keuntungan jangka panjang bagi Grosirstationery88.

2. *Place*

Pada bisnis Grosirstationery88, produk disalurkan langsung ke konsumen sehingga media penjualan yang dipilih harus yang mudah diakses dan dekat dengan konsumen. Grosirstationery88

menggunakan media *e-commerce* sebagai media utama dan toko kecil sebagai media tambahan untuk melakukan penjualan dan memberikan kehadiran fisik. Hal yang diinformasikan pada media *e-commerce* berupa jenis produk, deskripsi produk, dan informasi lain produk. Grosirstationery88 juga memberikan opsi bagi konsumen yang membutuhkan produk alat tulis secara cepat untuk datang langsung ke lokasi usaha dan melakukan pembelian secara tatap muka, hal ini merupakan upaya Grosirstationery88 untuk memenuhi memberikan fleksibilitas kepada konsumen dalam memilih media transaksi.

3. *Promotion*

Anggaran promosi yang ditetapkan Grosirstationery88 tergolong cukup besar. Hal ini dikarenakan produk yang dijual oleh Grosirstationery88 merupakan produk umum seperti buku, pensil, gunting, spidol, dan sebagainya yang memiliki banyak kompetitor, sehingga kegiatan promosi merupakan sebuah hal yang penting supaya dapat menjaga pangsa pasar. Grosirstationery88 merupakan jenis usaha yang dalam kegiatan bisnisnya menggunakan media digital, sehingga supaya sesuai dengan target pasar, media promosi yang digunakan adalah media promosi digital, berikut merupakan promosi yang dilakukan :

a) Fitur promosi Shopee

Saat ini layanan promosi Shopee adalah satu-satunya media promosi Grosirstationery88. Layanan promosi Shopee yang digunakan adalah promosi kata kunci, promosi gratis biaya kirim, promosi beranda, promosi katalog, dan promosi kupon diskon dengan minimal pembelian. Promosi kata kunci merupakan fitur terpenting dimana melalui promosi ini produk yang dijual akan muncul pada bagian teratas kolom pencarian. Promosi biaya kirim merupakan hal terpenting dalam meningkatkan keputusan membeli konsumen, apabila tidak ada promosi gratis biaya kirim, besar kemungkinan pembeli akan memilih toko lain yang menjual produk serupa. Promosi beranda dan katalog berfungsi untuk memberikan informasi seputar produk yang dijual sehingga konsumen mengetahui informasi mengenai produk baru. Promosi kupon diskon harga berfungsi untuk mendorong konsumen melakukan transaksi banyak produk secara bersamaan sehingga penjualan meningkat.

b) Fitur promosi Tokopedia

Grosirstationery88 akan melakukan penambahan pangsa pasar dengan membuka toko di Tokopedia. Promosi pada tokopedia diharapkan mampu menyerap 30% dari total penjualan Grosirstationery88. Fitur promosi yang akan digunakan adalah fitur promosi kata kunci dan fitur promosi

gratis biaya pengiriman. Fitur promosi kata kunci dinilai memiliki peranan penting agar produk yang dijual dapat muncul pada bagian teratas, sehingga pembeli akan membeli produk pada toko Grosirstationery88, sedangkan promosi biaya pengiriman akan meningkatkan keputusan membeli konsumen. Tokopedia memiliki potensi yang cukup menjanjikan dikarenakan Tokopedia sedang gencar melakukan kampanye promosi melalui media televisi sehingga dapat menyerap banyak calon pengguna baru.

c) Fitur promosi Bukalapak

Grosirstationery88 akan melakukan penambahan pangsa pasar dengan membuka toko pada Bukalapak. Promosi pada Bukalapak diharapkan akan menyumbang 20% dari total penjualan. Pada tahap ini, Grosirstationery88 tidak hanya ada pada *e-commerce* Shopee saja, melainkan sudah melakukan ekspansi pangsa pasar melalui Tokopedia dan Bukalapak. Fitur promosi yang akan digunakan adalah fitur promosi kata kunci dan fitur promosi gratis biaya pengiriman. Fitur promosi kata kunci dinilai memiliki peranan penting agar produk yang dijual dapat muncul pada bagian teratas, sehingga pembeli akan membeli produk pada toko Grosirstationery88, sedangkan promosi biaya

pengiriman akan meningkatkan keputusan membeli konsumen.

d) Fitur promosi Facebook-ads

Fitur promosi Facebook-ads yang digunakan adalah promosi pada media sosial Facebook dan Instagram. Facebook-ads memiliki berbagai kelebihan yaitu, Facebook-ads memiliki algoritma terpusat yang terhubung pada ketiga *marketplace* yang digunakan oleh Grosirstationery88, sehingga apabila pembeli memasukan kata kunci yang sesuai dengan produk yang dijual Grosirstationery88, produk Grosirstationery88 akan muncul pada beranda Facebook dan Instagram target. Facebook-ads juga memiliki fitur profil pengguna, dimana pengiklan dapat memilih sendiri target penerima iklan sesuai dengan kriteria tertentu, hal ini membuat iklan menjadi lebih tepat sasaran dan efisien. Kendala pada Facebook-ads adalah biaya iklan yang relatif cukup mahal, namun apabila dikemudian *return* yang didapatkan sesuai, Grosirstationery88 akan menggunakan Facebook-ads sebagai media promosi utama.

e) Memasang iklan pada situs pendidikan

Grosirstationery akan memasang iklan pada situs-situs penyedia layanan pendidikan seperti blog-blog yang memuat materi pelajaran. Hal ini akan secara langsung

membuat Grosirsationery88 lebih dikenal oleh masyarakat khususnya pelajar yang membutuhkan alat tulis kantor.







- f) Melakukan kerja sama atau sponsor pada kegiatan yang berhubungan dengan alat tulis kantor.

Grosirstationery88 akan melakukan promosi dengan menjadi sponsor pada kegiatan tertentu seperti acara kunjungan ke sekolah-sekolah maupun perusahaan sehingga secara tidak langsung ikut mempromosikan usaha Grosirstationery88 kepada penerima produk kerja sama atau sponsor.

4. *Price*


Terdapat beberapa faktor yang dijadikan Grosirstationery88 dalam menetapkan harga. Faktor-faktor tersebut antara lain : harga pokok penjualan, harga pesaing, potensi produk rusak, dan biaya promosi produk. Marjin keuntungan yang ditetapkan Grosirstationery88 beragam antara 20% hingga 100%, hal itu bergantung pada jenis produk, harga kompetitor, dan kualitas produk.

Tabel 4.2
HPP dan Harga Jual

No.	Produk	HPP	Harga Jual	Kompetitor
1.	 Sampul batik	3.100	5.500	5.850
2.	 Alat lem tembak	18.000	25.000	26.000
3.	 Bolpoin warna	8.750	13.500	14.400
4.	 Guntacker	75.500	95.000	93.900
5.	 Kotak pensil	11.250	16.000	16.500
6.	 Dispenser isolasi	11.600	16.500	18.000

7.	 <p>Mesin cetak label</p>	25.000	38.000	40.200
8.	 <p>Kertas foto</p>	11.500	19.000	20.500
9.	 <p>Pensil 2B</p>	3.900	5.500	5.800
10.	 <p>Gunting</p>	8.000	12.000	12.000
11.	 <p>Kuas isi 12</p>	14.500	18.000	19.900
12.	 <p>Isolasi</p>	4.800	8.500	8.700

13.	 <p>Isolasi motif</p>	3.500	5.000	6.200
14.	 <p>Map binder</p>	22.000	29.000	28.500
15.	 <p>Tip-ex</p>	6.650	14.000	16.000
16.	 <p>Cat kain</p>	14.000	20.000	21.000
17.	 <p>Binder clip</p>	2.500	4.500	4.500
18.	 <p>Dispenser isolasi kecil</p>	5.000	7.500	8.000
19.	 <p>Stapler</p>	12.000	16.000	16.500

20.	 Perforator	21.000	28.000	29.500
-----	---	--------	--------	--------

Sumber : Data internal Grosirstationery88 dan Shopee (2022)

5. People

a) Job Description

Karyawan Grosirstationery88 akan bekerja di gudang sekaligus toko Grosirstationery88 yang berlokasi di Semarang Indah A11, Semarang. Jam kerja karyawan dimulai pada pukul 10 siang hingga pukul 6 sore, dengan total 8 jam kerja setiap hari. Karyawan melakukan pekerjaan yang sama dan mencakup seluruh aspek. Karyawan bertugas untuk menyiapkan pesanan alat tulis kemudian mengemas dan mengirimkannya ke jasa ekspedisi. Karyawan bertugas untuk membalas seluruh pesan seputar pertanyaan produk dan masalah yang masuk dari konsumen melalui aplikasi *e-commerce*. Karyawan bertugas untuk mengunggah informasi produk alat tulis baru melalui seluruh media penjualan. Karyawan bertugas untuk melayani konsumen yang datang langsung untuk melakukan transaksi. Karyawan bertugas untuk menjaga kenyamanan lingkungan kerja dengan merapikan dan membersihkan area kerja setiap

harinya. Manajer bertugas untuk melakukan kontrol dan pengawasan terhadap kinerja karyawan supaya sesuai dengan yang diharapkan. Manajer bertugas untuk menentukan produk alat tulis yang akan dijual sesuai dengan permintaan pasar.

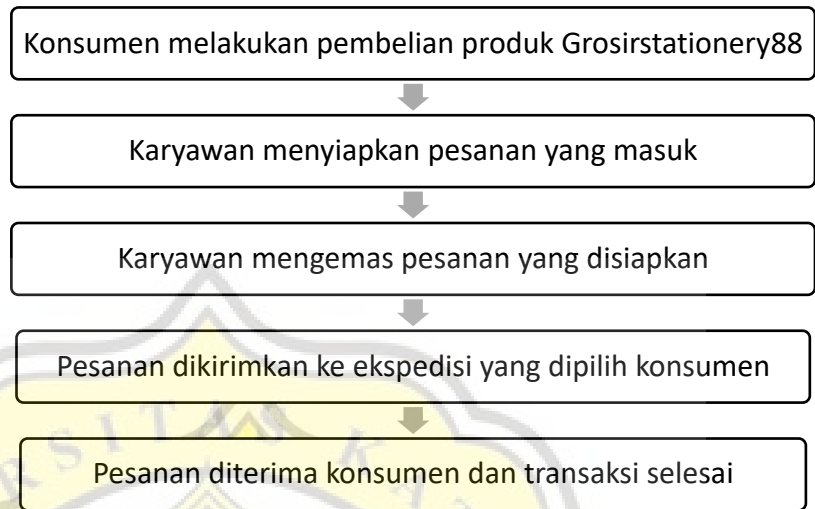
b) Job Specification

Karyawan yang akan bekerja di Grosirstationery88 dapat berjenis kelamin pria maupun wanita dan memiliki pendidikan minimal SMA. Karyawan yang akan bekerja di Grosirstationery88 harus familiar dengan pengoprasian aplikasi e-commerce, media sosial, serta memiliki keahlian *editing* foto dasar. Karyawan harus memiliki kepribadian yang jujur, ramah, dan disiplin. Karyawan yang pernah memiliki pengalaman bekerja pada perusahaan alat tulis lebih diutamakan. Karyawan yang memiliki intuisi untuk mengetahui produk alat tulis yang laku dipasar lebih diutamakan.

6. Process

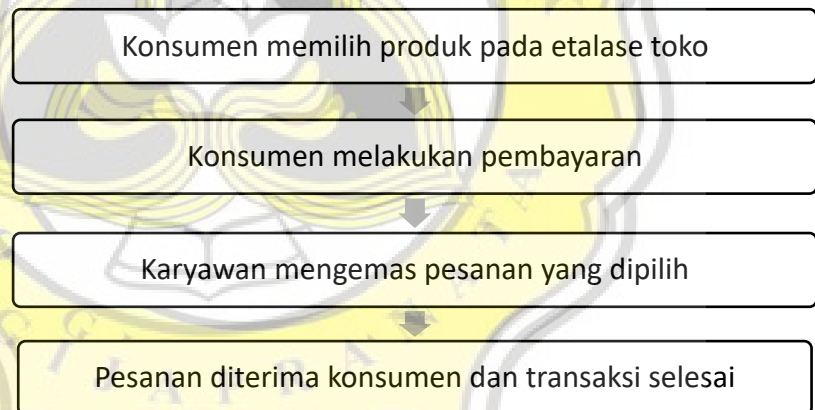
Proses yang akan diterapkan pada Grosirstationery88 adalah sebagai berikut :

Melalui *e-commerce*



Gambar 4.3
Proses Pembelian E-commerce Grosirstationery88

Datang ke toko



Gambar 4.4
Proses Pembelian Toko Grosirstationery88

7. *Physical Evidence*

Produk yang dikirim pada ekspedisi setiap harinya merupakan wujud fisik kegiatan usaha Grosirstationery88 yang dapat dilihat langsung oleh masyarakat. Grosirstationery88 juga

berencana untuk memiliki tempat kerja yang akan digunakan sebagai lokasi seluruh kegiatan usaha. Pembeli yang ingin bertransaksi secara langsung dapat datang ke toko untuk melakukan transaksi. Kehadiran Grosirstationery88 dalam kegiatan sponsor/kerjasama pengadaan produk juga akan menjadi bukti fisik keberadaan bisnis Grosirstationery88.

4.4. Aspek Operasi

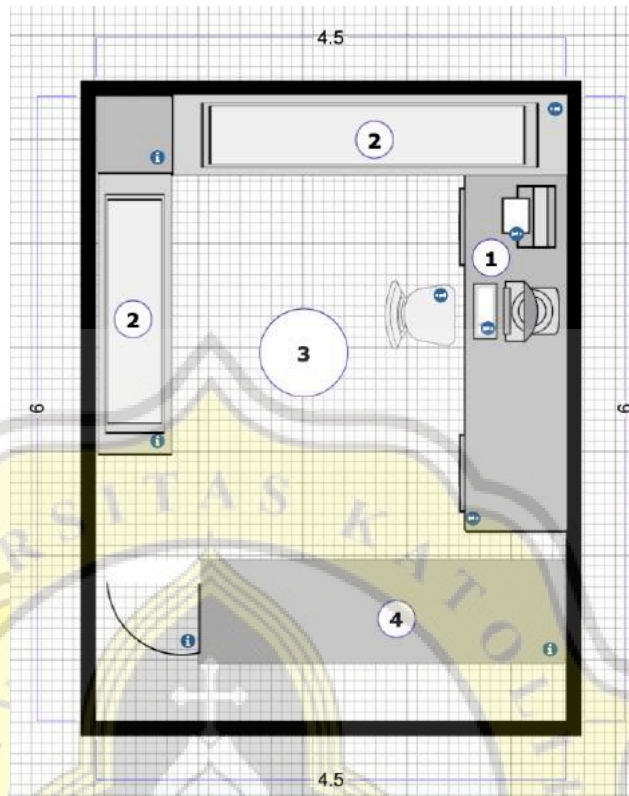
4.4.1. Lokasi

Lokasi yang akan digunakan untuk kegiatan usaha Grosirstationery berada di Semarang Indah A11. Lokasi tersebut berada ditengah pemukiman penduduk. Lokasi tersebut memiliki akses yang relatif mudah dijangkau dan memiliki biaya sewa yang murah, sehingga dikarenakan Grosirstationery88 merupakan usaha yang berfokus pada transaksi digital, maka lokasi strategis bukanlah menjadi prioritas penentuan lokasi usaha.

4.4.2. Tata Letak

Tataletak lokasi usaha Grosirstationery88 didesain seperti Gambar 4.3, luas lokasi usaha 27m² dengan panjang 6m dan lebar 4.5m. Pada lokasi usaha ini, terbagi menjadi 4 bagian yang ditentukan berdasarkan prosesnya. Bagian 1 merupakan awal dari rangkaian proses kegiatan usaha dimana seluruh pesanan masuk

kedalam komputer kemudian dilakukan pencetakan pesanan menggunakan mesin pencetak. Pada bagian 2 merupakan rak-rak atau kabinet penyimpanan yang berjumlah 2 buah, berisikan produk Grosirstationery88. Produk yang dipesan oleh konsumen diambil dari rak untuk kemudian disiapkan. Pada bagian 3 merupakan area untuk mempersiapkan pesanan, seluruh produk yang dipesan disusun rapi dan dikelompokkan berdasarkan resi pemesanan, setelah itu dilakukan pengemasan berdasarkan resi pemesanan. Pada bagian ini juga dilakukan pemeriksaan terakhir mengenai kondisi produk, apabila ditemukan kecacatan pada produk maka akan diganti. Pada bagian 4 merupakan etalase yang digunakan untuk memajang produk Grosirstationery88, penggunaan etalase ditujukan untuk calon pembeli yang ingin datang langsung untuk melakukan transaksi produk. Seluruh produk yang telah dikemas diletakan pada bagian 4 untuk selanjutnya menunggu penjemputan oleh pihak kurir ekspedisi.










Gambar 4.5
Desain Tataletak Grosirstationery88

4.4.3. Peralatan dan Perlengkapan

Perlatan dan perlengkapan digunakan untuk mendukung kegiatan usaha Grosirstationery88. Peralatan yang dibutuhkan meliputi laptop, alat pencetak, meja kerja, kursi kantor, rak besi, etalase kaca, dan pintu kayu separator. Perlengkapan yang dibutuhkan meliputi gunting, kertas, lakban opp, spidol, plastik gulung, kotak kontainer dan pemotong.

Tabel 4.3
Peralatan yang Digunakan Grosirstationery88

No.	Peralatan	Keterangan	Total	Harga Unit
1.	Laptop Lenovo 	Ideapad Slim 1 Core N4020/4/SSD 256/W10	1	4.700.000
2.	Printer HP 	HP 2335 Print, Scan, dan Copy	1	700.000
3.	Meja Kerja 	Bahan kayu 150 x 60 3 Buah Laci	2	520.000
4.	Kursi Kantor 	Kursi pada bagian 1	1	350.000
5.	Rak Besi 	150 x 100 x 40 4 Susun	7	420.000
6.	Etalase Kaca 	4 tingkat Panjang 3M Bahan Kaca Digunakan untuk menampilkan produk pada konsumen yang datang ke toko.	1	3.500.000

7.	Pintu Separator Kayu 	2 x 1 meter Pembatas area luar dengan dalam toko, terletak disebelah etalase	1	170.000
----	---	--	---	---------

Sumber : tokopedia.com

Tabel 4.4
Perlengkapan yang Digunakan Grosirstationery88

No.	Perlengkapan	Keterangan	Harga Unit
1.	Gunting 	Digunakan untuk memotong kertas pesanan dan membantu proses pengemasan	8.500
2.	Kertas 	1 RIM untuk mencetak resi pengiriman dan pesanan pelanggan	40.000
3.	Lakban OPP 	Untuk melakukan proses pengemasan produk	10.000
4.	Spidol besar 	Untuk membantu memberi tanda pada proses pengemasan	7.000
5.	Plastik roll hitam 	Untuk membungkus pesanan konsumen supaya tahan air dan tidak rusak.	27.000
6.	Kotak kontainer	Barang yang telah selesai dikemas	41,500

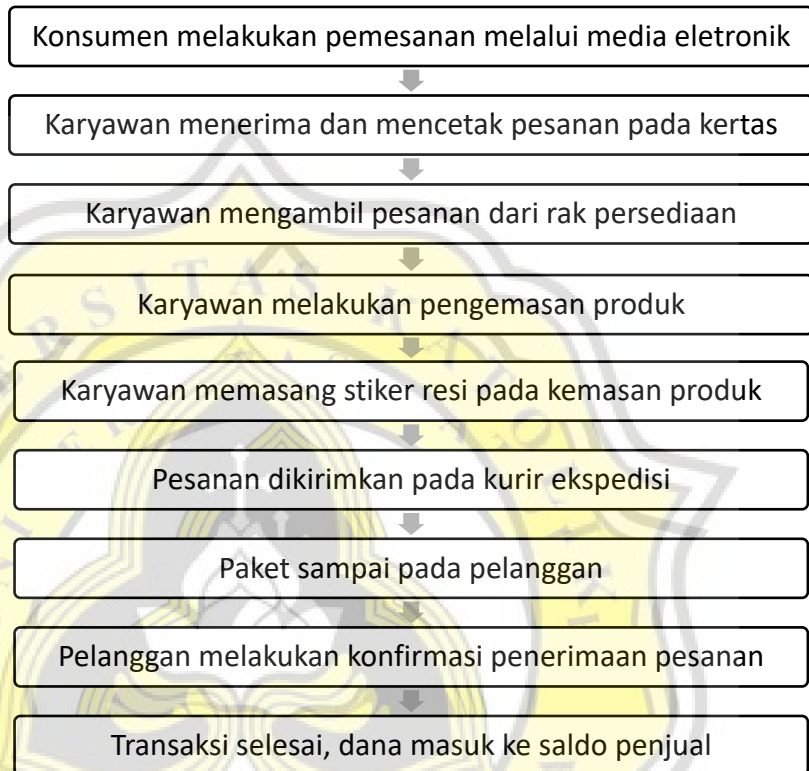
		selanjutnya diletakan pada kontainer untuk dikirimkan ke masing masing ekspedisi	
7.	Pemotong 	Untuk membantu proses pengemasan, memotong plastik dan kertas	10.000

Sumber : tokopedia.com

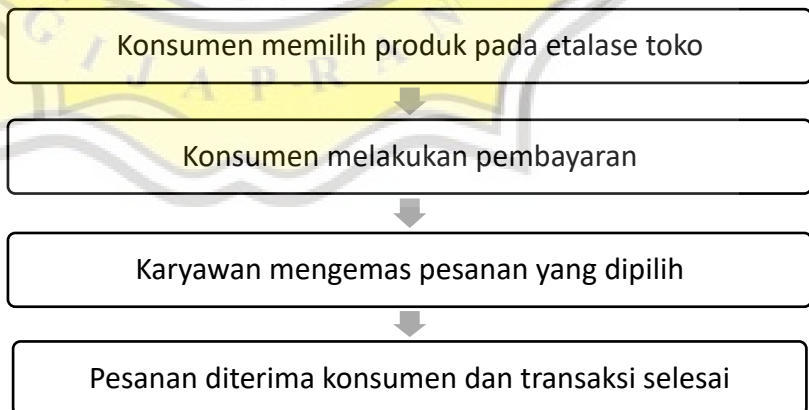


4.4.4. Proses Operasional

Proses operasional terbagi menjadi 2 proses yaitu proses operasi pesanan e-commerce dan proses operasi pesanan toko.



Gambar 4.6
Proses Operasi E-commerce Grosirstationery88



Gambar 4.7
Proses Operasi Toko Grosirstationery88

4.4.5. Kapasitas Penerimaan Pesanan

Perhitungan kapasitas penerimaan pesanan didasarkan pada jam kerja karyawan. Setiap harinya karyawan bekerja selama 8 jam, mulai dari pukul 10 pagi hingga 6 sore. Jam kerja karyawan terbagi menjadi 2 bagian, pukul 10 hingga pukul 12 siang dan pukul 12 siang hingga pukul 6 malam. Pada pukul 10 hingga pukul 12 siang, karyawan bertugas untuk melayani seluruh pesan atau pertanyaan dari pelanggan seputar produk, melakukan pengkinian beranda pada halaman toko digital, melakukan promosi produk, dan lain sebagainya. Karyawan mulai mempersiapkan pesanan pukul 12 siang hingga 6 malam. Setiap pesanan membutuhkan waktu rata-rata sebanyak 6 menit untuk dipersiapkan mulai dari menerima pesanan hingga produk siap dikirim ke ekspedisi pengiriman.

Tabel 4.5
Kapasitas Penerimaan Pesanan Grosirstationery88

No.	Keterangan	Waktu				
1.	Mencetak pesanan pada kertas	1 Menit				
2.	Mengambil pesanan dari rak kemudian dikelompokkan berdasarkan pembeli.	1 Menit				
3.	Melakukan pengemasan produk dan menempel kertas resi pada paket.	4 Menit				
	TOTAL	6 Menit				
Waktu Kerja	Waktu	1 Hari	1 Minggu	1 Bulan	1 Tahun	
360 Menit	6 menit	60	360	1.440	17.280	

Sumber : Data internal Grosirstationery88

Karyawan memiliki waktu sebanyak 6 jam atau 360 menit untuk menyelesaikan pesanan. Apabila setiap pesanan membutuhkan waktu sebanyak 6 menit, maka setiap harinya

karyawan mampu menyelesaikan pesanan sebanyak 60 unit. Apabila jumlah pesanan melebihi kapasitas maksimal penerimaan pesanan, maka kegiatan pengemasan akan dilakukan pada hari berikutnya.

4.4.6. Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan digunakan sebagai dasar pertimbangan penentuan harga jual produk Grosirstationery88.

Tabel 4.6
Harga Pokok Penjualan

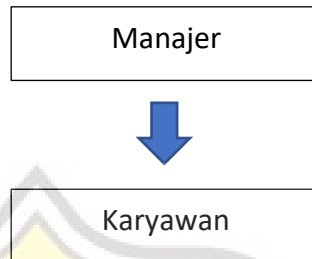
No	Produk	HPP	No	Produk	HPP
1.	 Sampul batik	3100	2.	 Alat lem tembak	25000
3.	 Bolpoin warna	8750	4.	 Guntacker	75500
5.	 Kotak pensil	11250	6.	 Dispenser isolasi	11600
7.	 OPL-5500	25000	8.	 MADO 051	11500

	Mesin cetak label			Kertas foto	
9.	 Pensil 2B	3900	10.	 Gunting	8000
11.	 Kuas isi 12	14500	12.	 Isolasi	4800
13.	 Isolasi motif	3500	14.	 Map binder	22000
15.	 Tip-ex	6650	16.	 Cat kain	14000
17.	 Binder clip	2500	18.	 Dispenser isolasi kecil	5000
19.	 Stapler	12000	20.	 Perforator	21000

Sumber : Data internal Grosirstationery88

4.5. Aspek Sumber Daya Manusia

4.5.1. Struktur Organisasi



Gambar 4.8
Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang ada pada Grosirstationery88 adalah seperti Gambar 4.2, yaitu pemilik yang menjabat sebagai manajer secara langsung membawahi karyawan. Karyawan bertanggung jawab secara langsung kepada manajer dengan melakukan tanggung jawab yang diberikan.

4.5.2. Perencanaan Sumber Daya Manusia

Dalam upaya menjalankan bisnis Grosirstationery88 dan mencapai tujuan organisasi, peran serta sumber daya manusia sangatlah penting. Sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk menjalankan Grosirstationery88 adalah 1 karyawan yang mempersiapkan pesanan alat tulis dari konsumen baik secara langsung maupun daring. Kriteria karyawan yang dibutuhkan tidaklah spesifik terhadap suatu keahlian khusus melainkan hanya memiliki keahlian dasar komputer.

4.5.3. Rekrutmen

Saat ini kegiatan usaha Grosirstationery88 dilaksanakan secara langsung oleh manajer. Pada perencanaan pengembangan bisnis Grosirstationery88, akan dibutuhkan 1 orang karyawan yang bertugas menjalankan seluruh kegiatan operasional usaha. Proses rekrutmen dilakukan dengan cara mencari calon karyawan berdasarkan koneksi manajer, toko alat tulis lain, dan masyarakat umum. Karyawan yang dibutuhkan harus berlokasi didekat lokasi usaha yaitu Semarang Indah, supaya karyawan tidak perlu membayar biaya lebih untuk sewa tempat tinggal dan transportasi. Jumlah calon tenaga kerja yang dibutuhkan pada proses rekrutmen adalah 3 orang karyawan.

4.5.4. Seleksi

Proses seleksi dilakukan dengan tujuan mendapatkan karyawan terbaik yang kemudian akan dipekerjakan di Grosirstationery88. Manajer akan memilih secara langsung calon karyawan yang telah memenuhi spesifikasi pekerjaan yang telah ditetapkan. Apabila kandidat calon karyawan lebih dari 1 orang, maka manajer akan melakukan wawancara lebih lanjut untuk menentukan calon karyawan terbaik.

4.5.5. Orientasi

Orientasi merupakan tahapan dimana karyawan diperkenalkan pada kondisi nyata pekerjaan yang akan mereka lakukan. Orientasi karyawan akan dilakukan langsung oleh manajer. Manajer akan mengajarkan cara melakukan pekerjaan sesuai dengan dasar yang telah ditetapkan. Orientasi dilakukan secara menyeluruh sesuai deskripsi pekerjaan, mulai dari cara mencetak resi pesanan yang masuk, mengemas produk alat tulis berdasarkan jenis alat tulis, mengirimkan produk alat tulis ke ekspedisi, melakukan perubahan stok alat tulis pada situs e-commerce, hingga melakukan pemeriksaan stok produk alat tulis pada rak.

4.5.6. Deskripsi Pekerjaan

Manajer akan memiliki deskripsi pekerjaan sebagai berikut:

- a) Melakukan kontrol terhadap kinerja usaha Grosirstationery88 supaya dapat memberikan hasil yang maksimal.
- b) Melakukan pengarahan, memotivasi, dan memberi contoh terhadap karyawan mengenai pekerjaan yang harus dilakukan.
- c) Mengambil keputusan dalam melakukan pemesanan kembali (*restock*) produk alat tulis kepada pemasok berdasarkan respon pasar terhadap alat tulis tertentu.

- d) Menentukan jenis produk alat tulis baru apa yang akan dijual oleh Grosirstationery88 dengan melakukan analisa permintaan pasar.
- e) Menentukan dan memandu pelaksanaan strategi pengembangan usaha yang sesuai supaya bisnis dapat lebih berkembang.
- f) Bertanggung jawab atas keuangan, pemasaran, operasi dan SDM Grosirstationery88.

Karyawan akan memiliki deskripsi pekerjaan sebagai berikut:

- a) Mencetak resi pengiriman dan pesanan alat tulis dari pembeli.
- b) Mempersiapkan produk alat tulis yang dibeli dan mengelompokannya berdasarkan transaksi.
- c) Mengemas produk alat tulis menggunakan plastik kemasan dan menempelkan kertas resi yang telah disiapkan.
- d) Menyerahkan seluruh produk alat tulis yang siap dikirim kepada kurir ekspedisi dan melakukan pengecekan ulang jumlah produk pesanan Grosirstationery88 yang dikirim.
- e) Melakukan pengecekan pada stok produk alat tulis, apabila ditemukan produk alat tulis yang habis segera melakukan komunikasi dengan manajer.
- f) Membalas pesanan dari konsumen seputar pertanyaan produk alat tulis dan layanan purnajual seperti garansi.

- g) Melakukan pembaharuan terhadap produk baru alat tulis pada beranda toko digital Grosirstationery88.
- h) Melayani konsumen yang datang langsung ke toko untuk melakukan pembelian produk alat tulis.
- i) Menjaga kenyamanan lingkungan kerja dengan membersihkan area kerja setiap hari.

4.5.7. Spesifikasi Pekerjaan

Untuk manajer, tidak ada batasan usia dan jenis kelamin, namun dapat dipastikan manajer memiliki karakter sebagai pemimpin, mampu berkomunikasi dengan baik, bekerja keras, berfokus pada tujuan jangka panjang, memiliki tanggung jawab tinggi, dan berkomitmen. Untuk karyawan, spesifikasi pekerjaan yang dibutuhkan untuk dapat bekerja di Grosirstationery88 adalah berpendidikan minimal SMA, berusia antara 18 hingga 40 tahun, mampu mengoperasikan komputer dengan baik, familiar dengan situs ecommerce, memiliki kemampuan dasar edit foto sederhana, pernah bekerja pada usaha alat tulis sebelumnya lebih diutamakan, memiliki intuisi mengenai produk alat tulis yang laku dipasar lebih diutamakan, memiliki pengalaman kerja pada bisnis daring lebih diutamakan, jujur dalam menjalankan tugas, ramah ketika melayani pembeli, dan disiplin dalam bekerja.

4.5.8. Kompensasi

Kompensasi yang diberikan merupakan bentuk imbal balas jasa yang telah dilakukan karyawan dengan melakukan tugas pekerjaan pada Grosirstationery88. Kompensasi yang diberikan oleh Grosirstationery88 terbagi menjadi 2 yaitu kompensasi finansial dan nonfinansial.

Tabel 4.7
Kompensasi Karyawan

Keterangan	Kompensasi Finansial
Manajer (Pemilik)	Laba Bersih
Karyawan	Rp 3.000.000 + Bonus Tahunan

Sumber : Data Primer Grosirstationery88 (2022)

Kompensasi nonfinansial yang akan diberikan kepada karyawan adalah sebagai berikut:

- a) Lingkungan kerja yang nyaman, yaitu ruang kerja yang disediakan berukuran cukup besar, disediakan kursi yang nyaman, tataletak lokasi kerja yang rapi dan tertata membuat karyawan merasa nyaman bekerja.
- b) Fasilitas komputer dan internet yang dapat digunakan untuk kesenangan pribadi karyawan ketika sambil bekerja, seperti mendengarkan musik, menonton video, media sosial, dan lain sebagainya. Hal tersebut boleh dilakukan selama tidak mengganggu pekerjaan atau dilakukan setelah pekerjaan selesai.

- c) Perhatian langsung dari manajer terhadap karyawan dari segi personal sehingga membuat karyawan merasa diperhatikan dan terjalin hubungan baik antara manajer dan karyawan.

4.5.9. Pemberhentian

Tindakan pemberhentian karyawan akan dilakukan secara tegas apabila ditemukan pelanggaran terhadap peraturan sebagai berikut :

- a) Karyawan melakukan tindakan pencurian produk dagang alat tulis atau barang milik Grosirstationery88
- b) Karyawan melakukan tindakan yang melanggar hukum, misalnya pencurian, narkoba, pembunuhan, dan tindakan lain yang membuat karyawan berurusan dengan kepolisian.
- c) Karyawan tidak melakukan pekerjaan dengan baik seperti salah mengirim produk, pesanan rusak karena kemasan tidak baik, dan telah diperingatkan lebih dari 3 kali oleh manajer.
- d) Karyawan tidak bekerja sesuai jam kerja, masuk kerja setelah pukul 10.00 dan pulang sebelum pukul 6.00, tanpa ada konfirmasi terlebih dahulu kepada manajer.
- e) Karyawan mengajukan pengunduran diri dengan alasan yang jelas.
- f) Karyawan meninggal dunia.

- g) Grosirstationery88 menutup kegiatan usaha, mengalami kerugian, dan mengalami kebangkrutan.

4.6. Aspek Keuangan

4.6.1. Modal dan Kebutuhan Modal Usaha

- a) Aktiva Tetap, merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan usaha dan penggunaannya bersifat jangka panjang atau berkelanjutan, terdiri dari mesin dan peralatan.

Tabel 4.8
Investasi Aktiva Tetap Grosirstationery88

No.	Peralatan	Jumlah	Harga	Umur	Total	Depresiasi
1	Laptop	1	4.700.000	7	4.700.000	1.500.000
2	Printer	1	700.000	5	700.000	150.000
3	Meja Kerja	2	520.000	8	1.040.000	100.000
4	Kursi Kantor	1	350.000	8	350.000	40.000
5	Rak Besi	7	420.000	10	2.940.000	600.000
6	Etalase Kaca	1	3.500.000	8	3.500.000	700.000
7	Pintu Kayu Separtor	1	170.000	8	170.000	10.000
TOTAL				Rp.	13.400.000	3.100.000

Sumber : Data Primer

- b) Aktiva Lancar, merupakan modal usaha yang masa penggunaan atau penyimpanannya relatif cepat dan diperoleh melalui transaksi lain. Aktiva lancar umunya mudah diuangkan, terdiri dari persediaan, dan perlengkapan usaha.

Tabel 4.9
Modal Persediaan Grosirstationery88

No.	Produk	Jumlah	Harga	Total Harga
1.	Sampul Batik	144	3.100/set	446.400
2.	Alat Lem Tembak	48	25.000/buah	1.200.000
3.	Bolpoin Warna	144	8.750/set	1.260.000
4.	Guntacker	12	75.500/buah	906.000
5.	Kotak Pensil	144	11.250/buah	1.620.000
6.	Dispenser Isolasi	48	11.600/buah	556.800
7.	Mesin Cetak Label	24	25.000/buah	600.000
8.	Kertas Foto	60	11.500/pak	690.000
9.	Pensil 2B	144	3.900/lusin	561.600
10.	Gunting	60	8.000/buah	480.000
11.	Kuas Isi 12	36	14.500/lusin	522.000
12.	Isolasi	144	4.800/lusin	691.200
13.	Isolasi Motif	144	3.500/lusin	504.000
14.	Map Binder	36	22.000/buah	792.000
15.	Tip-ex	144	6.650/buah	957.600
16.	Cat Kain	48	14.000/set	672.000
17.	Binder Clip	144	2.500/kotak	360.000
18.	Dispenser Isolasi K	72	5.000/buah	360.000
19.	Stapler	48	12.000/buah	576.000
20.	Peforator	36	21.000/buah	756.000
TOTAL				Rp. 14.511.600

Sumber : Data Primer

Tabel 4.10
Investasi Perlengkapan Grosirstationery88

No.	Perlengkapan	Harga	Masa Pakai	Harga/Tahun
1.	Gunting	8.500	1 Tahun	8.500
2.	Kertas	40.000	1 Bulan	480.000
3.	Lakban OPP	10.000	1 Minggu	480.000
4.	Spidol Besar	7.000	1 Bulan	84.000

5.	Plastik Roll Hitam	27.000	2 Minggu	648.000
6.	Kotak Kontainer	41.500	1 Tahun	41.500
7.	Pemotong	10.000	1 Tahun	10.000
TOTAL				1.752.000

Sumber : Data Primer

- c) Modal Kerja, terdiri dari seluruh kebutuhan-kebutuhan yang digunakan untuk kegiatan bisnis Grosirstationery88.

Tabel 4.11
Tabel Kebutuhan Dana Grosirstationery88

Kebutuhan Dana	Keterangan	Biaya	Total
Investasi	Biaya Sewa Lokasi (5 Tahun)	36.000.000	49.400.000
	Biaya Peralatan	13.400.000	
Operasional	Biaya Perlengkapan (1 Tahun)	1.752.000	48.952.000
	Biaya Pemasaran dan Promosi (1 Tahun)	10.000.000	
	Biaya Listrik dan Air (1 Tahun)	1.200.000	
	Biaya Gaji (1 Tahun)	36.000.000	
Modal Kerja	Persediaan Barang Dagang	14.511.000	24.511.000
	Cadangan Kas	10.000.000	
TOTAL		122.863.000	

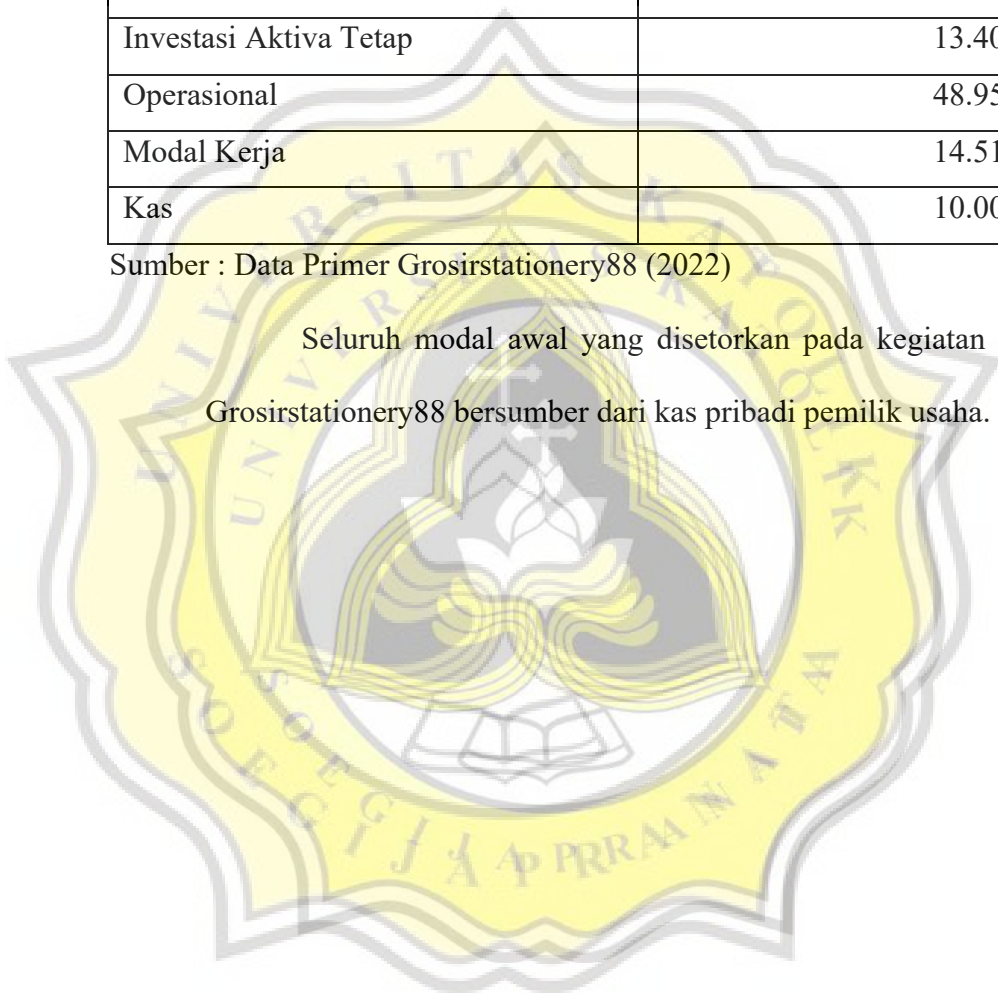
Sumber : Data Primer Grosirstationery88 (2022)

Tabel 4.12
Sumber Dana Grosirstationery88

Keterangan	Jumlah
Modal Awal	122.863.000
Alokasi Dana	
Sewa Lokasi Usaha	36.000.000
Investasi Aktiva Tetap	13.400.000
Operasional	48.952.000
Modal Kerja	14.511.000
Kas	10.000.000

Sumber : Data Primer Grosirstationery88 (2022)

Seluruh modal awal yang disetorkan pada kegiatan usaha Grosirstationery88 bersumber dari kas pribadi pemilik usaha.



4.6.2. Laporan Keuangan

Tabel 4.13 Penjualan Periode Berjalan 2021 Grosirstationery88

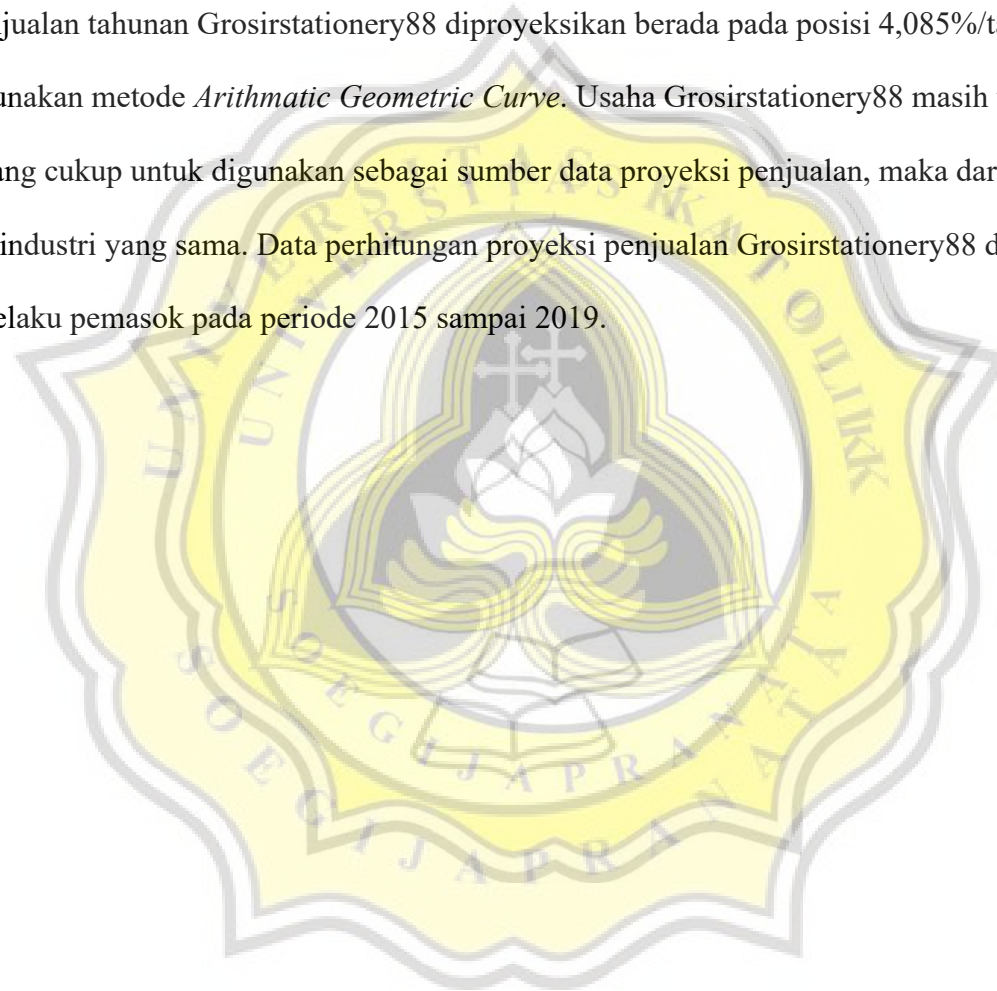
Produk	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	TOTAL
Sampul Batik	48	71	114	120	157	312	210	296	1328
Alat Lem Tembak	15	13	21	22	14	19	14	31	149
Bolpoin Warna	29	34	28	16	29	23	19	33	211
Guntacker	4	7	8	6	11	9	21	7	73
Kotak Pensil	11	21	39	19	31	25	21	17	184
Dispenser Isolasi	9	11	21	19	18	23	24	25	150
Mesin Cetak Label		7	6	4	3				20
Kertas Foto		24	35	48	61	53	21	38	280
Pensil 2B		8	11	16	14	11	7	15	82
Gunting			32	19	23	19	11	21	125
Kuas Isi 12				5	11	13	9	6	44
Isolasi				24	31	14	21	17	107
Isolasi Motif				62	89	124	107	122	504
Map Binder					11	7	21	13	52
Tip-ex					5	9	6	7	27
Cat Kain						8	19	21	48
Binder Clip						34	31	67	132
Dispenser Isolasi Kecil						44	87	139	270
Stapler								3	3
Perforator								7	7

Tabel 4.14 Proyeksi Penjualan per Tahun Grosirstationery88

Produk	2022	2023	2024	2025	2026
Sampul Batik	8.100	8.431	8.775	9.134	9.507
Alat Lem Tembak	660	687	715	744	775
Bolpoin Warna	800	833	867	902	939
Guntacker	390	406	423	440	458
Kotak Pensil	710	739	769	801	833
Dispenser Isolasi	660	687	715	744	775
Mesin Cetak Label		-	-	-	-
Kertas Foto	1.050	1.093	1.138	1.184	1.232
Pensil 2B	370	385	401	417	434
Gunting	530	552	574	598	622
Kuas Isi 12	260	271	282	293	305
Isolasi	500	520	542	564	587
Isolasi Motif	3.200	3.331	3.467	3.608	3.756
Map Binder	390	406	423	440	458
Tip-ex	250	260	271	282	293
Cat Kain	510	531	553	575	599
Binder Clip	1.260	1.311	1.365	1.421	1.479
DIspenser Isolasi Kecil	2.520	2.623	2.730	2.842	2.958
Stapler	200	208	217	226	235
Perforator	270	281	293	304	317

Keterangan :

Peningkatan penjualan tahunan Grosirstationery88 diproyeksikan berada pada posisi 4,085%/tahun. Proyeksi penjualan dihitung menggunakan metode *Arithmetic Geometric Curve*. Usaha Grosirstationery88 masih tergolong baru sehingga tidak memiliki data yang cukup untuk digunakan sebagai sumber data proyeksi penjualan, maka dari itu digunakan data penjualan dari perusahaan industri yang sama. Data perhitungan proyeksi penjualan Grosirstationery88 diperoleh dari data penjualan CV. Mitrasem selaku pemasok pada periode 2015 sampai 2019.



Tabel 4.15 Laporan Laba Rugi Grosirstationery88

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Penjualan	44.193.000	244.765.000	254.763.650	265.170.745	276.002.970	287.277.692
HPP	29.780.500	165.409.000	172.165.958	179.198.937	186.519.214	194.138.523
Lab Kotor	14.412.500	79.356.000	82.597.693	85.971.808	89.483.757	93.139.168
Beban Pemasaran	3.000.000	10.000.000	11.000.000	12.100.000	13.310.000	14.641.000
Beban Gaji	0	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000
Beban Penyusutan	0	1.327.250	1.327.250	1.327.250	1.327.250	1.327.250
Beban Operasional	100.000	2.952.000	2.952.000	2.952.000	2.952.000	2.952.000
Beban Sewa Lokasi		7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000
Total Beban	3.100.000	57.479.250	58.479.250	59.579.250	60.789.250	62.120.250
EBT	11.312.500	21.876.750	24.118.443	26.392.558	28.694.507	31.018.918
Pajak (PP 23 Tahun 2018)	220.965	1.223.825	1.273.818	1.325.854	1.380.015	1.436.388
EAT	11.091.535	20.652.925	22.844.624	25.066.705	27.314.492	29.582.530

Tabel 4.16 Laporan Arus Kas Grosirstationery88

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Modal Sendiri	-	122.863.000	-	-	-	-
Penjualan	44.193.000	244.765.000	254.763.650	265.170.745	276.002.970	287.277.692
Biaya Penyusutan Peralatan		1.327.250	1.327.250	1.327.250	1.327.250	1.327.250
Total Kas Masuk	44.193.000	368.955.250	256.090.900	266.497.995	277.330.220	288.604.942
Investasi	-	49.400.000	-	-	-	-
Beban Pemasaran	3.000.000	10.000.000	11.000.000	12.100.000	13.310.000	14.641.000
Beban Gaji	-	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000
Beban Penyusutan Peralatan	-	1.327.250	1.327.250	1.327.250	1.327.250	1.327.250
Beban Operasional	100.000	2.952.000	2.952.000	2.952.000	2.952.000	2.952.000
Beban Sewa Lokasi		7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000
HPP	29.780.500	165.409.000	172.165.958	179.198.937	186.519.214	194.138.523
Pajak	220.965	1.223.825	1.273.818	1.325.854	1.380.015	1.436.388
Total Kas Keluar	33.101.465	273.512.075	231.919.026	240.104.041	248.688.478	257.695.162
Selisih Kas	11.091.535	95.443.175	24.171.874	26.393.955	28.641.742	30.909.780
Saldo Kas Akhir	11.091.535	106.534.710	130.706.584	157.100.539	185.742.281	216.652.061

Tabel 4.17 Neraca Grosirstationery88

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<u>Aktiva</u>						
Kas	11.091.535	106.534.710	130.706.584	157.100.539	185.742.281	216.652.061
Aktiva Tetap		49.400.000	49.400.000	49.400.000	49.400.000	49.400.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan		(1.327.250)	(2.654.500)	(3.981.750)	(5.309.000)	(6.636.250)
Sewa Dibayar Dimuka		(7.200.000)	(14.400.000)	(21.600.000)	(28.800.000)	(36.000.000)
Total Aktiva	11.091.535	154.607.460	177.452.084	202.518.789	229.833.281	259.415.811
<u>Pasiva</u>						
Modal		122.863.000	122.863.000	122.863.000	122.863.000	122.863.000
Laba Tahunan (EAT)	11.091.535	20.652.925	22.844.624	25.066.705	27.314.492	29.582.530
Laba Ditahan		11.091.535	31.744.460	54.589.084	79.655.789	106.970.281
Total Pasiva	11.091.535	154.607.460	177.452.084	202.518.789	229.833.281	259.415.811

4.6.3. Analisis Kelayakan Usaha

4.6.3.1. Net Present Value

Tabel 4.18 Net Present Value

Tahun	EAT	Penyusutan Peralatan	Sewa Dibayar Dimuka	Cash Flow	Discount Factor (5%)	Present Value
2021	11.091.535	0	0	11.091.535	1,000	11.091.535
2022	20.652.925	1.327.250	7.200.000	29.180.175	0,952	27.779.527
2023	22.844.624	1.327.250	7.200.000	31.371.874	0,907	28.454.290
2024	25.066.705	1.327.250	7.200.000	33.593.955	0,864	29.025.177
2025	27.314.492	1.327.250	7.200.000	35.841.742	0,823	29.497.754
2026	29.582.530	1.327.250	7.200.000	38.109.780	0,784	29.878.067
	TOTAL PV					155.726.349
	Modal Sendiri					122.863.000
	NPV					32.863.349

* Nilai *discount factor* menggunakan nilai suku bunga deposito Bank Mandiri (Desember 2021)

4.6.3.2. Internal Rate of Return

Tabel 4.19 Internal Rate of Return

Tahun	Cash Flow	Discount Factor (5%)	Present Value	Discount Factor (10%)	Present Value
2021	11.091.535	1	11.091.535	1	11.091.535
2022	29.180.175	0,952	27.779.527	0,909	25.251.590
2023	31.371.874	0,907	28.454.290	0,826	23.503.244
2024	33.593.955	0,864	29.025.177	0,751	21.797.908
2025	35.841.742	0,823	29.497.754	0,683	20.146.966
2026	38.109.780	0,784	29.878.067	0,621	18.554.280
Total PV			155.726.349		120.345.521
Modal Sendiri			122.863.000		122.863.000
			32.863.349		(2.517.479)

Tabel 4.20 Interpolasi

Selisih Bunga	Total PV	Selisih PV dengan Investasi Awal
5%	155.726.349	155.726.349
10%	120.345.521	122.863.000
5%	35.380.828	32.863.349

IRR : $5\% + (32.863.349/35.380.828) \times 5$

IRR : 9,64%

Net present value dan *internal rate of return* digunakan untuk menunjukkan tingkat pengembalian dana investasi selama periode waktu tertentu. Berdasarkan perhitungan *net present value* dan *internal rate of return* Grosirstatinoery88, usaha terkategori layak untuk dijalankan karena memiliki NPV positif dan IRR sebesar 9,64%.

4.6.3.3. *Profitability Index*

Tabel 4.21 *Profitability Index*

Total Present Value	155.726.349
Initial Investment	122.863.000
Profitability Index	1,27

Profitability Index didapatkan dari pembagian nilai Total Present Value terhadap Initial Investment. Investasi yang dilakukan dapat memberikan return sebesar 1,27x dari modal usaha. Usaha tergolong layak dijalankan karena memiliki *profitability index* 1,27x.

4.6.3.4. *Payback Period*

Tabel 4.22 *Payback Period*

Initial Investment	122.863.000
Arus Kas Bersih Tahun 2022	95.443.175
Arus Kas Bersih Tahun 2023	24.171.874
Arus Kas Bersih Tahun 2024	26.393.955

$$122.863.000 - 119.615.049 = 3.247.951$$
$$(3.247.951 / 26.393.955) \times 12 = 1,48 \text{ Bulan}$$

Dibutuhkan waktu 2 tahun 2 bulan (Februari 2024) untuk mengembalikan investasi yang telah dilakukan, usaha ini tergolong sangat baik dan layak dijalankan karena modal usaha kembali sebelum 3 tahun.

4.7. **Aspek Lingkungan**

4.7.1. **Dampak Sosial**

Pendirian bisnis Grosirstationery88 tidak secara signifikan memberikan dampak sosial terhadap masyarakat sekitar karena skala usaha masih sangat kecil dan tenaga kerja yang dipekerjakan hanya sedikit. Grosirstationery88 juga akan membantu masyarakat sekitar dalam memenuhi kebutuhan alat tulis dan akan turut serta memberikan sumbangan hadiah berupa produk alat tulis apabila terdapat acara seperti peringatan 17 Agustus di sekitar lokasi usaha.

4.7.2. **Dampak Ekonomi Usaha**

Pada tahap awal pengembangan bisnis, Grosirstationery88 akan mempekerjakan 1 orang karyawan dan diharapkan akan terus

bertambah. Saat ini dampak ekonomi dari kegiatan usaha Grosirstationery88 masih sangat kecil mengingat jumlah lapangan pekerjaan yang dihasilkan sangat sedikit. Grosirstationery88 akan secara aktif melakukan pembayaran pajak demi kemajuan Kota Semarang. Grosirstationery88 juga membutuhkan pihak lain dalam melaksanakan kegiatan bisnis, seperti supplier dan ekspedisi, diharapkan dengan adanya pengembangan usaha Grosirstationery88 dapat meningkatkan penjualan dari supplier dan memberikan keuntungan bagi ekspedisi pengiriman disekitar lokasi usaha.

4.7.3. Dampak Fisik

Grosirstationery88 akan menjalankan bisnis yang tidak luput dari dampak fisik. Dampak fisik yang dihasilkan berupa sisa-sisa pengemasan, seperti: isolasi, plastik hitam, *bubble wrap*, kertas, dan kardus. Grosirstationery88 akan berkomitmen untuk meminimalkan limbah yang dihasilkan selain untuk meminimalkan biaya, faktor lingkunganlah yang juga menjadi pendorong. Lokasi usaha Grosirstationery88 yang berlokasi di Semarang Indah memiliki fasilitas petugas kebersihan yang akan mengolah lebih lanjut sampah sisa hasil produksi.

4.8. Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan aspek yang sangat penting dalam berdirinya suatu usaha, melalui aspek hukum perusahaan diakui secara legal oleh negara sehingga mendapatkan perlindungan oleh negara yang dapat memperlancar kegiatan usaha, dalam menyusun aspek hukum Grosirstationery88 terdapat hal-hal yang harus diperhatikan, yaitu:

a) Pelaksana Bisnis

Bisnis Grosirstationery88 dilaksanakan oleh satu orang yaitu manajer yang merupakan pemilik dari usaha, seluruh keputusan perusahaan diambil oleh manajer.

b) Bentuk dan Badan Usaha

Bisnis Grosirstationery88 merupakan bisnis perusahaan perorangan, hal ini dipilih karena perusahaan dikelola, diawasi, dan didanai oleh satu individu saja yaitu manajer. Hasil kegiatan usaha akan sepenuhnya ditanggung oleh pemilik baik laba maupun rugi.

c) Identitas Pelaksana Bisnis

Manajer sekaligus pemilik dari usaha Grosirstationery88 merupakan warga negara Indonesia asli dan berdomisili di negara Indonesia. Pelaksana bisnis juga tidak pernah memiliki masalah dengan pihak kepolisian tentang tindakan pelanggaran pidana maupun perdata.

d) Bisnis yang Dijalankan

Bisnis yang dijalankan oleh Grosirstationery88 adalah sebuah bisnis ritel alat tulis kantor yang bergerak dan berfokus pada transaksi

digital. Produk diperoleh dari pemasok dan dipasarkan kembali kepada konsumen secara ritel.

e) Letak Kegiatan Bisnis

Grosirstationery88 terletak di Semarang Indah A11, pada lokasi inilah seluruh kegiatan usaha dilakukan. Lokasi usaha memiliki status tanah Hak Milik namun Grosirstationery88 melakukan sewa selama 5 tahun pada lokasi tersebut. Lokasi usaha berada dibawah pemerintahan Kota Semarang sehingga tidak diperlukan izin gangguan (HO) dalam melaksanakan kegiatan usaha. Lokasi kegiatan usaha terletak di area perumahan namun pada lokasi ini diijinkan untuk membuka lokasi usaha seperti toko dan industri perumahan.

Grosirstationery88 akan mengupayakan untuk mendapatkan status legalitas dimata hukum dengan melakukan pengurusan izin-izin, yaitu:

- 1) Izin SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), izin SIUP diperlukan oleh badan usaha yang melakukan aktivitas perdagangan tanpa melakukan kegiatan produksi didalamnya. Izin SIUP diwajibkan apabila perusahaan memiliki kekayaan bersih diatas 50 juta rupiah.
- 2) Izin SITU (Surat Izin Tempat Usaha), merupakan izin yang dikeluarkan pemerintah daerah yang secara legal mengakui keberadaan suatu usaha pada lokasi tertentu.

3) Izin IUMK (Izin Usaha Mikro Kecil), merupakan izin yang bermanfaat untuk melindungi UMK, pemberdayaan/pendampingan UMK, dan mempermudah akses lembaga keuangan. Izin IUMK dapat diajukan karena kekayaan bersih Grosirstationery88 berada dibawah 500 juta dan omzet tahunannya berada dibawah 2,5 milyar.

