

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Konsep Bisnis

Bisnis yang akan dikembangkan adalah "VALS". Model bisnis "VALS" adalah sebuah bisnis yang menawarkan kaos siap pakai dan kaos yang dirancang khusus sesuai dengan keinginan pelanggan. Barang-barang yang dijual di "VALS" juga cukup murah dibandingkan dengan pesaing terdekat "VALS" dan berkualitas tinggi. Selain itu, "VALS" akan menyediakan berbagai macam model t-shirt, antara lain kaos biasa, kaos crop tee, kaos oversized, dan kaos dress. Perusahaan Kaos Polos Semarang, juga hadir di kota Semarang, namun hanya menjual kaos polos sehingga pelanggan tidak dapat menyesuaikannya sesuai keinginan. Bisnis ini akan bekerja sama dengan Konveksi Pakaian Martimbang Apparel untuk proses pembuatan "VALS". Penjualan yang dilakukan oleh "VALS" adalah melalui *marketplace* Shopee sehingga target pasarnya semakin luas. Keputusan untuk menjual secara online daripada *offline* dibuat karena jangkauan pelanggan pemasaran internet yang jauh lebih besar daripada toko *offline*.

4.2 Gambaran Umum Responden

Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah 100 orang pengguna aplikasi Shopee di Indonesia yang suka berbelanja produk kaos di Shopee. Berdasarkan dari hasil penyebaran kuesioner yang dilakukan, diperoleh gambaran umum responden sebagai berikut :

Tabel 4.1 Gambaran Umum Responden

| No | Kategori | Keterangan | Jumlah | Presentase (%) |
|----|---------------|-----------------------------------|--------|----------------|
| 1 | Jenis Kelamin | Laki-laki | 46 | 46% |
| | | Perempuan | 54 | 54% |
| 2 | Usia | 21 – 30 tahun | 57 | 57% |
| | | 31 – 40 tahun | 43 | 43% |
| 3 | Pekerjaan | Pelajar / Mahasiswa | 2 | 2% |
| | | Pegawai Negeri | 45 | 45% |
| | | Pegawai Swasta | 53 | 53% |
| 4 | Penghasilan | Rp 2.600.000,00 – Rp 5.000.000,00 | 100 | 100% |
| 5 | Domisili | DKI Jakarta | 1 | 1% |
| | | Jawa Barat | 1 | 97% |
| | | Jawa Tengah | 97 | 1% |
| | | Jawa Timur | 1 | 1% |

Sumber : Data Primer yang Diolah, 2022

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini adalah perempuan yaitu ada 54 orang atau sebesar 54% dan 46 orang lainnya (46%) berjenis kelamin laki - laki. Karena mayoritas orang yang suka berbelanja adalah perempuan.

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini berusia 21 – 30 tahun dengan jumlah 57 orang atau 57%, dan untuk usia 31 – 40 tahun berjumlah 43 orang atau 43%.

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden adalah Karyawan Swasta yaitu sebanyak 53 orang atau 53%, Pegawai Negeri sebanyak 45% orang atau 45%, dan mahasiswa yaitu sebanyak 2 orang atau 2%.

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dari penelitian ini memiliki penghasilan perbulan sebesar Rp 2.600.000,00 – Rp 5.000.000,00 yaitu sebanyak 100 orang atau 100%.

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dari penelitian ini berdomisili di Jawa Tengah yaitu ada 97 orang atau

sebesar 97%. Kemudian responden yang berdomisili di DKI Jakarta ada 1 orang atau sebesar 1%, Jawa Barat ada 1 orang atau sebesar 1%, Jawa Timur ada 1 orang atau sebesar 1%.

Tabel 4.2 Hasil Tanggapan Responden (Kuesioner)

| Pernyataan | N | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation | Kategori |
|---|-----|---------|---------|--------|----------------|--------------|
| Saya menyukai produk pakaian berbahan kaos | 100 | 1,00 | 5,00 | 2,8400 | 1,33121 | Tidak Setuju |
| Saya menyukai kaos yang desainnya bisa custom karena saya bisa berkreasi sendiri | 100 | 1,00 | 5,00 | 3,0500 | 1,32859 | Netral |
| Saya memperhatikan harga dan kualitas yang ditawarkan di aplikasi Shopee | 100 | 1,00 | 5,00 | 2,9000 | 1,28315 | Tidak Setuju |
| Harga yang ditawarkan oleh penjual kaos di aplikasi Shopee masih dalam batas wajar | 100 | 1,00 | 5,00 | 2,9500 | 1,32859 | Tidak Setuju |
| Aplikasi Shopee sering memberikan potongan harga yang membuat saya suka belanja kaos di Shopee. | 100 | 1,00 | 5,00 | 2,8800 | 1,28141 | Tidak Setuju |
| Harga yang terjangkau meyakinkan saya untuk berbelanja kaos melalui aplikasi Shopee | 100 | 1,00 | 5,00 | 2,9800 | 1,31794 | Tidak Setuju |
| Melalui Shopee, saya bisa berbelanja kaos di mana saja. | 100 | 1,00 | 5,00 | 2,9300 | 1,26535 | Tidak Setuju |
| Melalui Shopee, saya bisa berbelanja kaos dari mana saja | 100 | 1,00 | 5,00 | 2,9800 | 1,28692 | Tidak Setuju |
| Melalui Shopee, saya bisa berbelanja kaos kapan saja. | 100 | 1,00 | 5,00 | 2,8700 | 1,29221 | Tidak Setuju |
| Saya tertarik membeli kaos setelah melihat promosi di Instagram | 100 | 1,00 | 5,00 | 3,2400 | 1,19020 | Netral |
| Saya tertarik membeli kaos karena adanya promosi yang menarik di Instagram | 100 | 1,00 | 5,00 | 3,2100 | 1,20851 | Netral |

Berdasarkan pada tabel diatas diketahui bahwa mayoritas responden tidak setuju karena rata-ratanya berkisar antara 2,8400 - 3,2400 artinya responden belum tepat sasaran sesuai dengan kriteria sampel yaitu belum terlalu menyukai produk fashion, terutama kaos, belum terlalu memperhatikan harga dan kualitas yang ditawarkan di aplikasi Shopee, responden menganggap harga yang ditawarkan oleh penjual kaos di aplikasi Shopee tidak dalam batas wajar, Aplikasi Shopee tidak sering memberikan potongan harga yang membuat saya suka belanja kaos di Shopee, harga yang terjangkau tidak dapat meyakinkan responden untuk berbelanja kaos melalui aplikasi Shopee, responden juga menganggap bahwa melalui Shopee, mereka belum bisa berbelanja kaos di mana saja, dari mana saja dan kapan saja.

Namun responden bersikap netral dalam hal menyukai kaos yang desainnya dapat custom, responden juga bersikap netral pada ketertarikan membeli kaos setelah melihat promosi di Instagram, responden juga bersikap netral untuk tertarik membeli kaos karena adanya promosi yang menarik di Instagram .

4.3 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran akan memetakan pasar dari bisnis “VALS” terkait dengan peluang pasar, perkembangan pasar dan strategi dalam menentukan pangsa pasar. Aspek pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam perencanaan usaha karena peluang usaha dapat terlihat dari aspek ini.

4.3.1 Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar bisnis “VALS” dapat ditentukan secara geografis, psikografis dan demografis.

Secara geografis, dari hasil penyebaran kuesioner dapat diketahui bahwa segmen pasar bisnis “VALS” adalah mereka yang menggunakan aplikasi Shopee. Secara psikografis adalah konsumen dan calon konsumen yang suka

berbelanja produk *fashion* di Shopee. Hal ini dapat dilihat berdasarkan hasil tanggapan responden pada pertanyaan kuesioner. Secara demografis adalah mereka yang berusia produktif yang berpendapatan menengah.

4.3.2 Target Pasar

Target pasar dari bisnis “VALS” berdasarkan kesimpulan dari segmentasi pasar adalah :

1. Secara Geografis, tar adalah pengguna Shopee tersebar di seluruh Indonesia yang dimulai dari Jawa Tengah dan sekitarnya.
2. Secara Psikografis adalah konsumen yang suka berbelanja produk kaos di Shopee.
3. Secara Demografis adalah konsumen yang berusia muda 21 – 30 tahun, dengan pekerjaan Karyawan Swasta dan memiliki pendapatan Rp 2.600.000,00 – Rp 5.000.000,00 per bulan.

4.3.3 Positioning

“VALS” memposisikan dirinya sebagai *market follower*, yaitu pengikut pasar karena bisnis ini bukan yang pertama kali menjual produk kaos custom secara *online*.

4.3.4 Product

Bisnis “VALS” menawarkan produk berupa kaos yang tidak hanya menyediakan kaos siap pakai namun juga kaos dengan desain sesuka hati konsumen.

4.3.4 Price

Harga produk yang dijual di “VALS” juga tergolong relatif murah dengan kualitas yang baik dibandingkan dengan pesaing terdekat “VALS”. Hal ini dapat dilihat dari table 4.2 Perbandingan Harga “VALS” dengan Pesaing.

Tabel 4.3 Perbandingan Harga “VALS” dengan Pesaing

| Produk | Vals | Pola.idn | Pinsqy |
|----------------|-----------|------------|------------|
| Kaos Biasa | Rp 90.000 | Rp 96.000 | Rp 87.000 |
| Kaos Crop Tee | Rp 75.000 | Rp 88.000 | Rp 80.000 |
| Kaos Oversized | Rp 90.000 | Rp 99.000 | Rp 110.000 |
| Kaos Dress | Rp 90.000 | Rp 172.000 | Rp 105.000 |

4.3.5 Place

Lokasi bisnis “VALS” berada di pusat kota Semarang yang letaknya strategis dekat dengan pusat kota, namun pemasaran dilakukan secara *online* melalui *marketplace* Shopee.

4.3.6 Promotion

Promotion adalah cara yang digunakan suatu perusahaan untuk memperkenalkan produk mereka kepada calon konsumennya. Salah satu media promosi yang paling cocok digunakan adalah promosi melalui *feed* dan *story* Instagram “VALS”, Endorsement selebgram, dan TikTok “VALS”. saat ini sosial media cukup efektif dalam membantu penjualan produk terutama dari *marketplace* Shopee, Instagram, selain itu dari sosial media, konsumen akan dapat melihat testimoni dari pelanggan sebelumnya sehingga lebih memudahkan untuk melakukan pembelian.

4.3.7 Permintaan dan Penawaran

Target pasar “VALS” adalah para pengguna aplikasi Shopee yang berusia 18-30 tahun. Berdasarkan survei yang dilakukan terhadap toko Shopee pesaing, dapat diketahui jumlah produk terjual dalam periode tertentu adalah sebagai berikut :

Tabel 4.4 Perkiraan Jumlah Produk Terjual Pesaing

| Keterangan | Jumlah Produk Terjual (bulan) | Jumlah Produk Terjual (tahun) |
|-------------------|--|--|
| Pola.idn | 226 | 2708 |
| Pinsqy | 321 | 3852 |
| Total | 547 | 6560 |
| Rata - rata | 273 | 3280 |

Sumber : data primer yang sudah diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui rata-rata permintaan atau produk terjual pesaing sebesar 273 pcs / bulan. Dari jumlah produk terjual tersebut dapat dijadikan acuan untuk permintaan atau produk yang akan terjual di “VALS” yang didasarkan pada kapasitas produksi sebagai berikut :

Tabel 4.5 Perkiraan Jumlah Produk Terjual “VALS” pada Kondisi Normal

| Keterangan | Jumlah Produk Terjual (bulan) | Jumlah Produk Terjual (tahun) |
|-------------------|--|--|
| Kaos Biasa | 55 | 656 |
| Kaos Crop Tee | 87 | 1050 |
| Kaos Oversized | 55 | 656 |
| Kaos Dress | 22 | 262 |
| Total | 219 | 2624 |

Sumber : data primer yang sudah diolah

Berdasarkan tabel diatas diproyeksolam bahwa “VALS” mampu menjual sebesar 80% dari rata – rata penjualan pesaing yang kemudian diasumsikan terbagi atas : 40% kaos crop tee, 25% kaos biasa, 25% kaos biasa, dan 10% kaos dress. Presentase terbesar terdapat pada kaos Crop Tee karena menurut pesaing, produk jenis Crop Tee lebih banyak terjual dan diikuti oleh produk kaos lainnya.

Tabel 4.6 Proyeksi Permintaan Kondisi Normal Berdasarkan Produk “VALS”

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Kaos Biasa | 656 | 722 | 794 | 873 | 960 |
| Kaos Crop Tee | 1050 | 1155 | 1270 | 1397 | 1537 |
| Kaos Oversized | 656 | 722 | 794 | 873 | 960 |
| Kaos Dress | 262 | 289 | 318 | 349 | 384 |
| Total | 2624 | 2886 | 3175 | 3493 | 3842 |

Sumber : data primer yang sudah diolah

Keterangan :

1. Diasumsikan terjadi kenaikan permintaan pasar sebesar 10% setiap tahunnya dikarenakan terjadinya inflasi.
2. Permintaan “VALS” ketika kondisi normal lebih tinggi dari Pola.idn.

Tabel 4.7 Perkiraan Jumlah Produk Terjual “VALS” pada Kondisi Pesimis

| Keterangan | Jumlah Produk Terjual (bulan) | Jumlah Produk Terjual (tahun) |
|-------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Kaos Biasa | 41 | 492 |
| Kaos Crop Tee | 66 | 787 |
| Kaos Oversized | 41 | 492 |
| Kaos Dress | 16 | 197 |
| Total | 164 | 1968 |

Sumber : data primer yang sudah diolah

Berdasarkan tabel diatas, diproyeksikan bahwa “VALS” menjual sebesar 60% dari rata – rata penjualan pesaing yang selanjutnya diasumsikan terbagi atas : 40% kaos crop tee, 25% kaos biasa, 25% kaos biasa, dan 10% kaos dress. Presentase terbesar terdapat pada kaos Crop Tee karena menurut pesaing, produk jenis Crop Tee lebih banyak terjual dan diikuti oleh produk kaos lainnya.

Tabel 4.8 Proyeksi Permintaan Kondisi Pesimis Berdasarkan Produk “VALS”

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Kaos Biasa | 492 | 541 | 595 | 655 | 720 |
| Kaos Crop Tee | 787 | 866 | 953 | 1048 | 1153 |
| Kaos Oversized | 492 | 541 | 595 | 655 | 720 |
| Kaos Dress | 197 | 216 | 238 | 262 | 288 |
| Total | 1968 | 2165 | 2381 | 2619 | 2881 |

Sumber : data primer yang sudah diolah

Keterangan : Pada kondisi pesimis diasumsikan permintaan yang masuk untuk produk sangat kecil. Meskipun begitu, untuk menghitung laju permintaan, dipakai asumsi peningkatan 10% berdasarkan inflasi yang terjadi.

Tabel 4.9 Perkiraan Jumlah Produk Terjual “VALS” Pada Kondisi Optimis

| Keterangan | Jumlah Produk Terjual (bulan) | Jumlah Produk Terjual (tahun) |
|----------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Kaos Biasa | 68 | 820 |
| Kaos Crop Tee | 109 | 1312 |
| Kaos Oversized | 68 | 820 |
| Kaos Dress | 27 | 328 |
| Total | 273 | 3280 |

Sumber : data primer yang sudah diolah

Berdasarkan tabel diatas, diproyeksikan bahwa “VALS” mampu menjual sebesar 100% dari rata – rata penjualan pesaing, yang kemudian terbagi atas : 40% kaos crop tee, 25% kaos biasa, 25% kaos biasa, dan 10% kaos dress. Presentase terbesar terdapat pada kaos Crop Tee karena menurut pesaing, produk jenis Crop Tee lebih banyak terjual dan diikuti oleh produk kaos lainnya.

Tabel 4.10 Proyeksi Permintaan Kondisi Optimis Berdasarkan Produk “VALS”

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Kaos Biasa | 820 | 902 | 992 | 1091 | 1201 |
| Kaos Crop Tee | 1312 | 1443 | 1588 | 1746 | 1921 |
| Kaos Oversized | 820 | 902 | 992 | 1091 | 1201 |
| Kaos Dress | 328 | 361 | 397 | 437 | 480 |
| Total | 3280 | 3608 | 3969 | 4366 | 4802 |

Sumber : data primer yang sudah diolah.



Keterangan : Diasumsikan adanya inflasi sebesar 10% membuat terjadinya peningkatan permintaan produk setiap tahunnya. Kondisi ini dapat terjadi dengan adanya berbagai bentuk promosi yang dilakukan seperti meningkatkan intensitas endorsement dan iklan di Instagram untuk meningkatkan penjualan.

4.4 Aspek Operasi

Aspek operasi dalam perencanaan usaha digunakan untuk melihat kebutuhan. Aspek operasi akan menganalisis mengenai pemilihan lokasi usaha, proses produksi, kebutuhan tenaga kerja, peralatan dan HPP.

4.4.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Untuk kegiatan operasinya “VALS” akan beroperasi di *marketplace* di Shoope. Alasan memilih melakukan penjualan melalui *online* dibandingkan dengan *offline* adalah karena dengan pemasaran via *online* jangkauan konsumen akan lebih luas dibandingkan dengan toko *offline*.

4.4.2 Peralatan

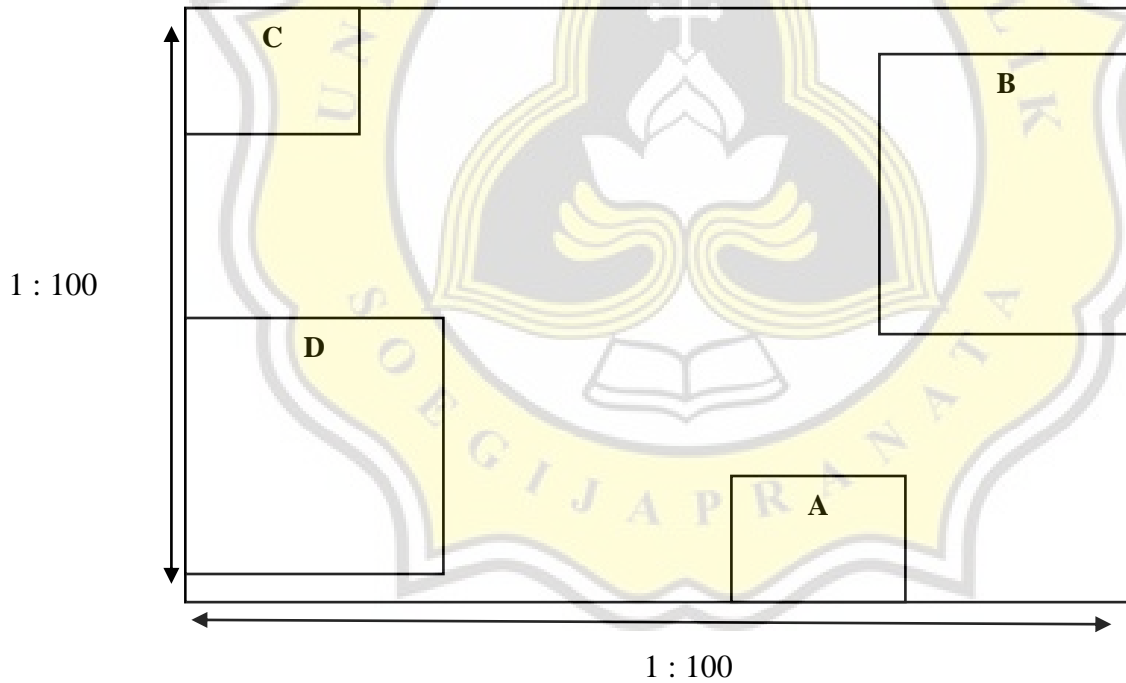
Peralatan yang menjadi kebutuhan dari bisnis “VALS” adalah :

1. Laptop
2. Handphone
3. Kipas Angin
4. Meja dan Kursi

Tabel 4.11 Peralatan

| No | Peralatan | Harga | Jumlah | Total |
|--------------|----------------|-------------|--------|--------------|
| 1 | Laptop | Rp5.000.000 | 1 | Rp 5.000.000 |
| 2 | Handphone | Rp2.000.000 | 1 | Rp 2.000.000 |
| 3 | Kipas Angin | Rp 200.000 | 1 | Rp 200.000 |
| 4 | Meja dan Kursi | Rp1.500.000 | 1 | Rp 1.500.000 |
| Total | | | | Rp 8.700.000 |

4.4.3 Layout Produksi



Gambar 4.2

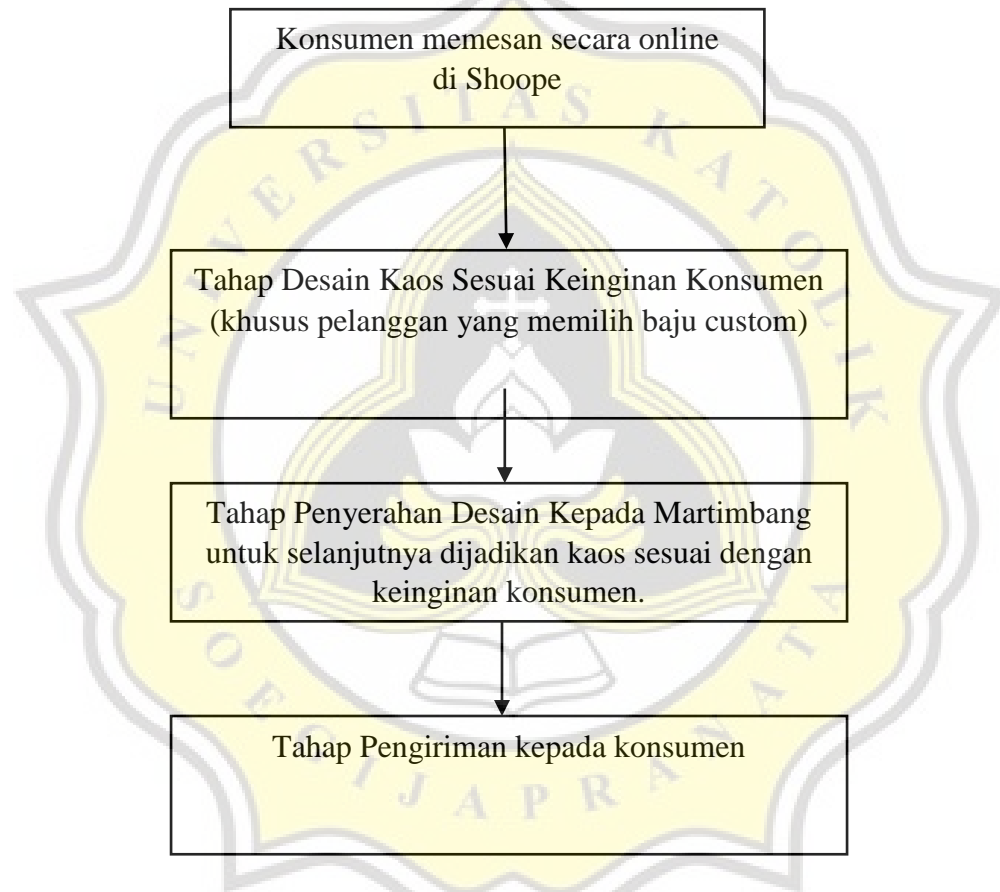
Layout Ruang Produksi

Keterangan :

- Gambar A : Pintu Masuk
Gambar B : Ruang Desain
Gambar C : Toilet
Gambar D : Ruang Tamu

4.4.4 Proses Produksi

Tahapan proses produksi pada bisnis “VALS” adalah sebagai berikut :



Gambar 4.3

Tahap Proses Produksi “VALS”

4.5. Aspek Sumber Daya Manusia

“VALS” pada saat ini belum membutuhkan karyawan. Desain pada kaos akan dilakukan oleh pemilik sendiri, dan produksi akan diproses oleh konveksi Martimbang Apparel. Pembagian tugas produksi diserahkan sepenuhnya kepada SOP yang berlaku di Martimbang Apparel. Pada tahun kedua, direncanakan akan merekrut seorang designer freelance yang akan membantu proses design. Designer freelance ini akan dibayar sebesar Rp 35.000 per design.

4.6. Aspek Keuangan

4.6.1. Kebutuhan Investasi

Kebutuhan investasi peralatan Bisnis “VALS” adalah sebesar Rp 8.700.000 sebagai berikut :

Tabel 4.12 Kebutuhan Investasi Awal Peralatan

| No | Peralatan | Harga | Jumlah | Total |
|--------------|----------------|-------------|--------|---------------------|
| 1 | Laptop | Rp5.000.000 | 1 | Rp 5.000.000 |
| 2 | Handphone | Rp2.000.000 | 1 | Rp 2.000.000 |
| 3 | Kipas Angin | Rp 200.000 | 1 | Rp 200.000 |
| 4 | Meja dan Kursi | Rp1.500.000 | 1 | Rp 1.500.000 |
| Total | | | | Rp 8.700.000 |

Sumber: Data Primer

Dengan mempertimbangkan modal awal untuk operasional dan investasi tak terduga lainnya di awal pendiriannya dapat dilihat kebutuhan modal awal dari Bisnis “VALS” adalah sebagai berikut :

Tabel 4.13 Kebutuhan Investasi Awal Bisnis “VALS

| No | Keterangan | Total |
|----|--|-------------------|
| 1. | Kebutuhan Awal Perlengkapan | Rp. 8.700.000,00 |
| 2. | Modal Berjalan & Investasi Tak Terduga | Rp. 10.000.000,00 |
| | Total Investment | Rp. 18.700.000,00 |

Keterangan: investasi tak terduga misalnya biaya jika ada tambahan ongkos operasional misalnya kenaikan harga ekspedisi atau bahan baku sablon dari supplier, dll.

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Kebutuhan akan modal Bisnis “VALS” sebesar Rp. 18.700.000,00 bersumber pada tabungan milik sendiri dan dari orang tua.

4.6.2. Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Tabel 4.14 Biaya Perolehan Barang Jadi pada Kondisi Normal

| Keterangan | Harga | Unit / Bulan | Per Bulan | Per Tahun |
|----------------|-------------------|--------------|----------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 55.000 | 55 | Rp 3.006.667 | Rp 36.080.000 |
| Kaos Crop Tee | Rp 45.000 | 87 | Rp 3.936.000 | Rp 47.232.000 |
| Kaos Oversized | Rp 55.000 | 55 | Rp 3.006.667 | Rp 36.080.000 |
| Kaos Dress | Rp 55.000 | 22 | Rp 1.202.667 | Rp 14.432.000 |
| Total | Rp 210.000 | 219 | Rp 11.152.000 | Rp 133.824.000 |

Sumber: Data primer yang sudah diolah

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 36.080.000 | Rp 39.688.000 | Rp 43.656.800 | Rp 48.022.480 | Rp 52.824.728 |
| Kaos Crop Tee | Rp 47.232.000 | Rp 51.955.200 | Rp 57.150.720 | Rp 62.865.792 | Rp 69.152.371 |
| Kaos Oversized | Rp 36.080.000 | Rp 39.688.000 | Rp 43.656.800 | Rp 48.022.480 | Rp 52.824.728 |
| Kaos Dress | Rp 14.432.000 | Rp 15.875.200 | Rp 17.462.720 | Rp 19.208.992 | Rp 21.129.891 |
| Total | Rp 133.824.000 | Rp 147.206.400 | Rp 161.927.040 | Rp 178.119.744 | Rp 195.931.718 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.15 Biaya Perolehan Barang Jadi pada Kondisi Pesimis

| Keterangan | Harga | Unit / Bulan | Per Bulan | Per Tahun |
|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 55.000 | 41 | Rp 2.255.000 | Rp 27.060.000 |
| Kaos Crop Tee | Rp 45.000 | 66 | Rp 2.952.000 | Rp 35.424.000 |
| Kaos Oversized | Rp 55.000 | 41 | Rp 2.255.000 | Rp 27.060.000 |
| Kaos Dress | Rp 55.000 | 16 | Rp 902.000 | Rp 10.824.000 |
| Total | Rp 210.000 | 164 | Rp 8.364.000 | Rp 100.368.000 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 27.060.000 | Rp 29.766.000 | Rp 32.742.600 | Rp 36.016.860 | Rp 39.618.546 |
| Kaos Crop Tee | Rp 35.424.000 | Rp 38.966.400 | Rp 42.863.040 | Rp 47.149.344 | Rp 51.864.278 |
| Kaos Oversized | Rp 27.060.000 | Rp 29.766.000 | Rp 32.742.600 | Rp 36.016.860 | Rp 39.618.546 |
| Kaos Dress | Rp 10.824.000 | Rp 11.906.400 | Rp 13.097.040 | Rp 14.406.744 | Rp 15.847.418 |
| Total | Rp 100.368.000 | Rp 110.404.800 | Rp 121.445.280 | Rp 133.589.808 | Rp 146.948.789 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.16 Biaya Perolehan Barang Jadi pada Kondisi Optimis

| Keterangan | Harga | Unit / Bulan | Per Bulan | Per Tahun |
|-------------------|-------------------|---------------------|----------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 55.000 | 68 | Rp 3.758.333 | Rp 45.100.000 |
| Kaos Crop Tee | Rp 45.000 | 109 | Rp 4.920.000 | Rp 59.040.000 |
| Kaos Oversized | Rp 55.000 | 68 | Rp 3.758.333 | Rp 45.100.000 |
| Kaos Dress | Rp 55.000 | 27 | Rp 1.503.333 | Rp 18.040.000 |
| Total | Rp 210.000 | 273 | Rp 13.940.000 | Rp 167.280.000 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 45.100.000 | Rp 49.610.000 | Rp 54.571.000 | Rp 60.028.100 | Rp 66.030.910 |
| Kaos Crop Tee | Rp 59.040.000 | Rp 64.944.000 | Rp 71.438.400 | Rp 78.582.240 | Rp 86.440.464 |
| Kaos Oversized | Rp 45.100.000 | Rp 49.610.000 | Rp 54.571.000 | Rp 60.028.100 | Rp 66.030.910 |
| Kaos Dress | Rp 18.040.000 | Rp 19.844.000 | Rp 21.828.400 | Rp 24.011.240 | Rp 26.412.364 |
| Total | Rp 167.280.000 | Rp 184.008.000 | Rp 202.408.800 | Rp 222.649.680 | Rp 244.914.648 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Biaya Overhead

Tabel 4.17 Biaya Overhead pada Kondisi Normal

| Keterangan | Harga | | |
|--------------|---------------------|-------------------|------------------|
| | Per Tahun | Per Bulan | Per Unit |
| Internet | Rp 3.300.000 | Rp 275.000 | Rp 5.030 |
| Transport | Rp 1.800.000 | Rp 150.000 | Rp 2.744 |
| Ongkos Kirim | Rp 600.000 | Rp 50.000 | Rp 2.287 |
| Total | Rp 5.700.000 | Rp 475.000 | Rp 10.061 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.18 Biaya Overhead pada Kondisi Pesimis

| Keterangan | Harga | | |
|--------------|---------------------|-------------------|------------------|
| | Per Tahun | Per Bulan | Per Unit |
| Internet | Rp 3.300.000 | Rp 275.000 | Rp 6.707 |
| Transport | Rp 1.800.000 | Rp 150.000 | Rp 3.659 |
| Ongkos Kirim | Rp 600.000 | Rp 50.000 | Rp 3.049 |
| Total | Rp 5.700.000 | Rp 475.000 | Rp 13.415 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.19 Biaya Ovehead pada Kondisi Optimis

| Keterangan | Harga | | |
|--------------|---------------------|-------------------|-----------------|
| | Per Tahun | Per Bulan | Per Unit |
| Internet | Rp 3.300.000 | Rp 275.000 | Rp 4.024 |
| Transport | Rp 1.800.000 | Rp 150.000 | Rp 2.195 |
| Ongkos Kirim | Rp 600.000 | Rp 50.000 | Rp 1.829 |
| Total | Rp 5.700.000 | Rp 475.000 | Rp 8.049 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Biaya internet menggunakan paket wifi dari Indihome dengan tarif perbulan sebesar Rp 275.000. Biaya transport merupakan biaya bensin yang dikeluarkan ketika sedang memantau produksi ke *workshop* Martimbang

Apparel. Biaya transport ini dianggarkan sebesar Rp 150.000 per bulannya. Ongkos kirim adalah biaya yang dikeluarkan ketika mengirim barang jadi dari Martimbang Apparel ke lokasi “VALS” di Kenconowungu. Biaya ongkos kirim dianggarkan sebesar Rp 50.000 per bulannya.

Perincian HPP

Tabel 4.20 Perincian HPP Kondisi Normal

| Jenis Pakaian | Keterangan | Perolehan Barang Jadi | BOP | HPP | Laba yang diinginkan | Harga Jual |
|-------------------------|---------------|-----------------------|------------|---------------------|----------------------|--------------|
| Kaos Biasa (55 pcs) | Biaya / bulan | Rp 3.006.667 | Rp 550.000 | Rp 3.556.667 | Rp 1.363.333 | Rp 4.920.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 55.000 | Rp 10.061 | Rp 65.061 | Rp 24.939 | Rp 90.000 |
| Kaos Crop Tee (87 pcs) | Biaya / bulan | Rp 3.936.000 | Rp 880.000 | Rp 4.816.000 | Rp 1.744.000 | Rp 6.560.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 45.000 | Rp 10.061 | Rp 55.061 | Rp 19.939 | Rp 75.000 |
| Kaos Oversized (55 pcs) | Biaya / bulan | Rp 3.006.667 | Rp 550.000 | Rp 3.556.667 | Rp 1.363.333 | Rp 4.920.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 55.000 | Rp 10.061 | Rp 65.061 | Rp 24.939 | Rp 90.000 |
| Kaos Dress (22 pcs) | Biaya / bulan | Rp 1.202.667 | Rp 220.000 | Rp 1.422.667 | Rp 545.333 | Rp 1.968.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 55.000 | Rp 10.061 | Rp 65.061 | Rp 24.939 | Rp 90.000 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.21 Perincian HPP Kondisi Pesimis

| Jenis Pakaian | Keterangan | Perolehan Barang Jadi | BOP | HPP | Laba yang diinginkan | Harga Jual |
|-------------------------|---------------|-----------------------|------------|---------------------|----------------------|--------------|
| Kaos Biasa (41 pcs) | Biaya / bulan | Rp 2.255.000 | Rp 550.000 | Rp 2.805.000 | Rp 885.000 | Rp 3.690.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 55.000 | Rp 13.415 | Rp 68.415 | Rp 21.585 | Rp 90.000 |
| Kaos Crop Tee (66 pcs) | Biaya / bulan | Rp 2.952.000 | Rp 880.000 | Rp 3.832.000 | Rp 1.088.000 | Rp 4.920.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 45.000 | Rp 13.415 | Rp 58.415 | Rp 16.585 | Rp 75.000 |
| Kaos Oversized (41 pcs) | Biaya / bulan | Rp 2.255.000 | Rp 550.000 | Rp 2.805.000 | Rp 885.000 | Rp 3.690.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 55.000 | Rp 13.415 | Rp 68.415 | Rp 21.585 | Rp 90.000 |
| Kaos Dress (16 pcs) | Biaya / bulan | Rp 902.000 | Rp 220.000 | Rp 1.122.000 | Rp 354.000 | Rp 1.476.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 55.000 | Rp 13.415 | Rp 68.415 | Rp 21.585 | Rp 90.000 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.22 Perincian HPP Kondisi Optimis

| Jenis Pakaian | Keterangan | Perolehan Barang Jadi | BOP | HPP | Laba yang diinginkan | Harga Jual |
|-------------------------|---------------|-----------------------|------------|---------------------|----------------------|--------------|
| Kaos Biasa (68 pcs) | Biaya / bulan | Rp 3.758.333 | Rp 550.000 | Rp 4.308.333 | Rp 1.841.667 | Rp 6.150.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 55.000 | Rp 8.049 | Rp 63.049 | Rp 26.951 | Rp 90.000 |
| Kaos Crop Tee (109 pcs) | Biaya / bulan | Rp 4.920.000 | Rp 880.000 | Rp 5.800.000 | Rp 2.400.000 | Rp 8.200.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 45.000 | Rp 8.049 | Rp 53.049 | Rp 21.951 | Rp 75.000 |
| Kaos Oversized (68 pcs) | Biaya / bulan | Rp 3.758.333 | Rp 550.000 | Rp 4.308.333 | Rp 1.841.667 | Rp 6.150.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 55.000 | Rp 8.049 | Rp 63.049 | Rp 26.951 | Rp 90.000 |
| Kaos Dress (27 pcs) | Biaya / bulan | Rp 1.503.333 | Rp 220.000 | Rp 1.723.333 | Rp 736.667 | Rp 2.460.000 |
| | Biaya / pcs | Rp 55.000 | Rp 8.049 | Rp 63.049 | Rp 26.951 | Rp 90.000 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

4.6.3. Perkiraan HPP “VALS”

Tabel 4.23 Perkiraan HPP “VALS” pada Kondisi Normal

| Keterangan | HPP | | |
|----------------|-------------------|----------------------|-----------------------|
| | Per pcs | Per bulan | Per Tahun |
| Kaos Biasa | Rp 65.061 | Rp 3.556.667 | Rp 42.680.000 |
| Kaos Crop Tee | Rp 55.061 | Rp 4.816.000 | Rp 57.792.000 |
| Kaos Oversized | Rp 65.061 | Rp 3.556.667 | Rp 42.680.000 |
| Kaos Dress | Rp 65.061 | Rp 1.422.667 | Rp 17.072.000 |
| Total | Rp 250.244 | Rp 13.352.000 | Rp 160.224.000 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 42.680.000 | Rp 46.948.000 | Rp 51.642.800 | Rp 56.807.080 | Rp 62.487.788 |
| Kaos Crop Tee | Rp 57.792.000 | Rp 63.571.200 | Rp 69.928.320 | Rp 76.921.152 | Rp 84.613.267 |
| Kaos Oversized | Rp 42.680.000 | Rp 46.948.000 | Rp 51.642.800 | Rp 56.807.080 | Rp 62.487.788 |
| Kaos Dress | Rp 17.072.000 | Rp 18.779.200 | Rp 20.657.120 | Rp 22.722.832 | Rp 24.995.115 |
| Total | Rp 160.224.000 | Rp 176.246.400 | Rp 193.871.040 | Rp 213.258.144 | Rp 234.583.958 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.24 Perkiraan HPP “VALS” pada Kondisi Pesimis

| Keterangan | HPP | | |
|----------------|-------------------|----------------------|-----------------------|
| | Per pcs | Per bulan | Per Tahun |
| Kaos Biasa | Rp 68.415 | Rp 2.805.000 | Rp 33.660.000 |
| Kaos Crop Tee | Rp 58.415 | Rp 3.832.000 | Rp 45.984.000 |
| Kaos Oversized | Rp 68.415 | Rp 2.805.000 | Rp 33.660.000 |
| Kaos Dress | Rp 68.415 | Rp 1.122.000 | Rp 13.464.000 |
| Total | Rp 263.659 | Rp 10.564.000 | Rp 126.768.000 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 33.660.000 | Rp 37.026.000 | Rp 40.728.600 | Rp 44.801.460 | Rp 49.281.606 |
| Kaos Crop Tee | Rp 45.984.000 | Rp 50.582.400 | Rp 55.640.640 | Rp 61.204.704 | Rp 67.325.174 |
| Kaos Oversized | Rp 33.660.000 | Rp 37.026.000 | Rp 40.728.600 | Rp 44.801.460 | Rp 49.281.606 |
| Kaos Dress | Rp 13.464.000 | Rp 14.810.400 | Rp 16.291.440 | Rp 17.920.584 | Rp 19.712.642 |
| Total | Rp 126.768.000 | Rp 139.444.800 | Rp 153.389.280 | Rp 168.728.208 | Rp 185.601.029 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.25 Perkiraan HPP “VALS” pada Kondisi Optimis

| Keterangan | HPP | | |
|----------------|-------------------|----------------------|-----------------------|
| | Per pcs | Per bulan | Per Tahun |
| Kaos Biasa | Rp 63.049 | Rp 4.308.333 | Rp 51.700.000 |
| Kaos Crop Tee | Rp 53.049 | Rp 5.800.000 | Rp 69.600.000 |
| Kaos Oversized | Rp 63.049 | Rp 4.308.333 | Rp 51.700.000 |
| Kaos Dress | Rp 63.049 | Rp 1.723.333 | Rp 20.680.000 |
| Total | Rp 242.195 | Rp 16.140.000 | Rp 193.680.000 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 51.700.000 | Rp 56.870.000 | Rp 62.557.000 | Rp 68.812.700 | Rp 75.693.970 |
| Kaos Crop Tee | Rp 69.600.000 | Rp 76.560.000 | Rp 84.216.000 | Rp 92.637.600 | Rp 101.901.360 |
| Kaos Oversized | Rp 51.700.000 | Rp 56.870.000 | Rp 62.557.000 | Rp 68.812.700 | Rp 75.693.970 |
| Kaos Dress | Rp 20.680.000 | Rp 22.748.000 | Rp 25.022.800 | Rp 27.525.080 | Rp 30.277.588 |
| Total | Rp 193.680.000 | Rp 213.048.000 | Rp 234.352.800 | Rp 257.788.080 | Rp 283.566.888 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

4.6.4 Biaya Operasional

Tabel 4.26 Biaya Pemasaran

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Endorsement | Rp 1.650.000 | Rp 1.815.000 | Rp 1.996.500 | Rp 2.196.150 | Rp 2.415.765 |
| Instagram Ads | Rp 150.000 | Rp 165.000 | Rp 181.500 | Rp 199.650 | Rp 219.615 |
| Total | Rp 1.800.000 | Rp 1.980.000 | Rp 2.178.000 | Rp 2.395.800 | Rp 2.635.380 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Biaya pemasaran terdiri dari biaya *endorsement* dan *Instagram Ads*, yang dianggarkan sebesar Rp 1.650.000 per tahunnya. “VALS” menganggarkan melakukan *endorsement* 3x dalam satu tahun, dimana sekali *endorse* mengeluarkan biaya sebesar Rp 500.000. Dan untuk *Instagram Ads* dalam setahun akan dilakukan sebanyak 6x dengan biaya Rp 25.000 sekali memasukan *ads*

Tabel 4.27 Biaya Listrik

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Biaya Listrik | Rp 1.200.000 | Rp 1.320.000 | Rp 1.452.000 | Rp 1.597.200 | Rp 1.756.920 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Biaya listrik yang dianggarkan untuk proses operasional “VALS” adalah sebesar Rp 100.000 per bulannya. Maka dalam setahun biaya listrik yang dikeluarkan untuk proses operasional adalah sebesar Rp 1.200.000.

4.6.5 Perkiraan Penjualan “VALS”

Tabel 4.28 Perkiraan Penjualan “VALS” pada Kondisi Normal

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 59.040.000 | Rp 71.438.400 | Rp 86.440.464 | Rp 104.592.961 | Rp 126.557.483 |
| Kaos Crop Tee | Rp 78.720.000 | Rp 95.251.200 | Rp 115.253.952 | Rp 139.457.282 | Rp 168.743.311 |
| Kaos Oversized | Rp 59.040.000 | Rp 71.438.400 | Rp 86.440.464 | Rp 104.592.961 | Rp 126.557.483 |
| Kaos Dress | Rp 23.616.000 | Rp 28.575.360 | Rp 34.576.186 | Rp 41.837.185 | Rp 50.622.993 |
| Total | Rp 220.416.000 | Rp 266.703.360 | Rp 322.711.066 | Rp 390.480.389 | Rp 472.481.271 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.29 Perkiraan Penjualan “VALS” pada Kondisi Pesimis

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 44.280.000 | Rp 53.578.800 | Rp 64.830.348 | Rp 78.444.721 | Rp 94.918.113 |
| Kaos Crop Tee | Rp 59.040.000 | Rp 71.438.400 | Rp 86.440.464 | Rp 104.592.961 | Rp 126.557.483 |
| Kaos Oversized | Rp 44.280.000 | Rp 53.578.800 | Rp 64.830.348 | Rp 78.444.721 | Rp 94.918.113 |
| Kaos Dress | Rp 17.712.000 | Rp 21.431.520 | Rp 25.932.139 | Rp 31.377.888 | Rp 37.967.245 |
| Total | Rp 165.312.000 | Rp 200.027.520 | Rp 242.033.299 | Rp 292.860.292 | Rp 354.360.953 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.30 Perkiraan Penjualan “VALS” pada Kondisi Optimis

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Kaos Biasa | Rp 73.800.000 | Rp 89.298.000 | Rp 108.050.580 | Rp 130.741.202 | Rp 158.196.854 |
| Kaos Crop Tee | Rp 98.400.000 | Rp 119.064.000 | Rp 144.067.440 | Rp 174.321.602 | Rp 210.929.139 |
| Kaos Oversized | Rp 73.800.000 | Rp 89.298.000 | Rp 108.050.580 | Rp 130.741.202 | Rp 158.196.854 |
| Kaos Dress | Rp 29.520.000 | Rp 35.719.200 | Rp 43.220.232 | Rp 52.296.481 | Rp 63.278.742 |
| Total | Rp 275.520.000 | Rp 333.379.200 | Rp 403.388.832 | Rp 488.100.487 | Rp 590.601.589 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Keterangan :

1. Pendapatan merupakan jumlah permintaan berdasarkan produk dikalikan dengan harga jual produk.
 - a. Kondisi Normal

- ➔ Tahun 2023 = $(656 \times \text{Rp } 90.000) + (1050 \times \text{Rp } 75.000) + (656 \times \text{Rp } 90.000) + (262 \times \text{Rp } 90.000) = \text{Rp } 220.416.000$
- ➔ Tahun 2024 = $(722 \times \text{Rp } 99.000) + (1155 \times \text{Rp } 82.500) + (722 \times \text{Rp } 90.000) + (289 \times \text{Rp } 99.000) = \text{Rp } 266.703.360$
- ➔ Tahun 2025 = $(794 \times \text{Rp } 108.900) + (1270 \times \text{Rp } 90.780) + (794 \times \text{Rp } 108.900) + (318 \times \text{Rp } 108.900) = \text{Rp } 322.711.066$
- ➔ Tahun 2026 = $(873 \times \text{Rp } 119.790) + (1397 \times \text{Rp } 99.825) + (873 \times \text{Rp } 119.790) + (349 \times \text{Rp } 119.790) = \text{Rp } 390.480.389$
- ➔ Tahun 2027 = $(960 \times \text{Rp } 131.769) + (1537 \times \text{Rp } 109.808) + (960 \times \text{Rp } 131.769) + (384 \times \text{Rp } 131.769) = \text{Rp } 427.481.271$

b. Kondisi Pesimis

- ➔ Tahun 2023 = $(492 \times \text{Rp } 90.000) + (787 \times \text{Rp } 75.000) + (492 \times \text{Rp } 90.000) + 197 \times \text{Rp } 90.000 = \text{Rp } 165.312.000$
- ➔ Tahun 2024 = $(541 \times \text{Rp } 99.000) + (866 \times \text{Rp } 82.500) + (541 \times \text{Rp } 99.000) + (216 \times \text{Rp } 99.000) = \text{Rp } 200.027.520$
- ➔ Tahun 2025 = $(595 \times \text{Rp } 108.900) + (953 \times \text{Rp } 90.780) + (595 \times \text{Rp } 108.900) + (238 \times \text{Rp } 108.900) = \text{Rp } 242.033.299$
- ➔ Tahun 2026 = $(655 \times \text{Rp } 119.790) + (1048 \times \text{Rp } 99.825) + (655 \times \text{Rp } 119.790) + (262 \times \text{Rp } 119.790) = \text{Rp } 292.860.292$
- ➔ Tahun 2027 = $(720 \times \text{Rp } 131.769) + (1153 \times \text{Rp } 109.808) + (720 \times \text{Rp } 131.769) + (288 \times \text{Rp } 131.760) = \text{Rp } 354.360.953$

c. Kondisi Optimis

- ➔ Tahun 2023 = $(820 \times \text{Rp } 90.000) + (1312 \times \text{Rp } 75.000) + (820 \times \text{Rp } 90.000) + (328 \times \text{Rp } 90.000) = \text{Rp } 275.520.000$
- ➔ Tahun 2024 = $(902 \times \text{Rp } 99.000) + (1443 \times \text{Rp } 82.500) + (902 \times \text{Rp } 99.000) + (361 \times \text{Rp } 99.000) = \text{Rp } 333.379.200$
- ➔ Tahun 2025 = $(992 \times \text{Rp } 108.900) + (1588 \times \text{Rp } 90.780) + (992 \times \text{Rp } 108.900) + (397 \times \text{Rp } 108.900) = \text{Rp } 403.388.832$

$$\rightarrow \text{Tahun 2026} = (1091 \times \text{Rp } 119.790) + (1921 \times (\text{Rp } 109.808) + (1201 \times \text{Rp } 119.790) + (480 \times \text{Rp } 119.790) = \text{Rp } 590.601.589$$

4.6.2. Laporan Keuangan dan Analisis Kelayakan

4.6.2.1 Laporan Laba Rugi

Tabel 4.31. Laporan Laba Rugi pada Kondisi Normal

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Penjualan | Rp 220.416.000 | Rp 242.457.600 | Rp 266.703.360 | Rp 293.373.696 | Rp 322.711.066 |
| HPP | Rp 160.224.000 | Rp 176.246.400 | Rp 193.871.040 | Rp 213.258.144 | Rp 234.583.958 |
| Laba Kotor | Rp 60.192.000 | Rp 66.211.200 | Rp 72.832.320 | Rp 80.115.552 | Rp 88.127.107 |
| Biaya : | | | | | |
| Biaya Pemasaran | Rp 1.800.000 | Rp 1.980.000 | Rp 2.178.000 | Rp 2.395.800 | Rp 2.635.380 |
| Biaya Listrik | Rp 1.200.000 | Rp 1.320.000 | Rp 1.452.000 | Rp 1.597.200 | Rp 1.756.920 |
| Total Biaya | Rp 3.000.000 | Rp 3.300.000 | Rp 3.630.000 | Rp 3.993.000 | Rp 4.392.300 |
| Laba sebelum Pajak (EBT) | Rp 57.192.000 | Rp 62.911.200 | Rp 69.202.320 | Rp 76.122.552 | Rp 83.734.807 |
| Pajak (10%) | Rp 5.719.200 | Rp 6.291.120 | Rp 6.920.232 | Rp 7.612.255 | Rp 8.373.481 |
| Laba setelah Pajak (EAT) | Rp 51.472.800 | Rp 56.620.080 | Rp 62.282.088 | Rp 68.510.297 | Rp 75.361.326 |

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.32. Laporan Laba Rugi pada Kondisi Pesimis

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Penjualan | Rp 165.312.000 | Rp 181.843.200 | Rp 200.027.520 | Rp 220.030.272 | Rp 242.033.299 |
| HPP | Rp 126.768.000 | Rp 139.444.800 | Rp 153.389.280 | Rp 168.728.208 | Rp 185.601.029 |
| Laba Kotor | Rp 38.544.000 | Rp 42.398.400 | Rp 46.638.240 | Rp 51.302.064 | Rp 56.432.270 |
| Biaya : | | | | | |
| Biaya Pemasaran | Rp 1.800.000 | Rp 1.980.000 | Rp 2.178.000 | Rp 2.395.800 | Rp 2.635.380 |
| Biaya Listrik | Rp 1.200.000 | Rp 1.320.000 | Rp 1.452.000 | Rp 1.597.200 | Rp 1.756.920 |
| Total Biaya | Rp 3.000.000 | Rp 3.300.000 | Rp 3.630.000 | Rp 3.993.000 | Rp 4.392.300 |
| Laba sebelum Pajak (EBT) | Rp 35.544.000 | Rp 39.098.400 | Rp 43.008.240 | Rp 47.309.064 | Rp 52.039.970 |
| Pajak (10%) | Rp 3.554.400 | Rp 3.909.840 | Rp 4.300.824 | Rp 4.730.906 | Rp 5.203.997 |
| Laba setelah Pajak (EAT) | Rp 31.989.600 | Rp 35.188.560 | Rp 38.707.416 | Rp 42.578.158 | Rp 46.835.973 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.33. Laporan Laba Rugi pada Kondisi Optimis

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Penjualan | Rp 275.520.000 | Rp 303.072.000 | Rp 333.379.200 | Rp 366.717.120 | Rp 403.388.832 |
| HPP | Rp 193.680.000 | Rp 213.048.000 | Rp 234.352.800 | Rp 257.788.080 | Rp 283.566.888 |
| Laba Kotor | Rp 81.840.000 | Rp 90.024.000 | Rp 99.026.400 | Rp 108.929.040 | Rp 119.821.944 |
| Biaya : | | | | | |
| Biaya Pemasaran | Rp 1.800.000 | Rp 1.980.000 | Rp 2.178.000 | Rp 2.395.800 | Rp 2.635.380 |
| Biaya Listrik | Rp 1.200.000 | Rp 1.320.000 | Rp 1.452.000 | Rp 1.597.200 | Rp 1.756.920 |
| Total Biaya | Rp 3.000.000 | Rp 3.300.000 | Rp 3.630.000 | Rp 3.993.000 | Rp 4.392.300 |
| Laba sebelum Pajak (EBT) | Rp 78.840.000 | Rp 86.724.000 | Rp 95.396.400 | Rp 104.936.040 | Rp 115.429.644 |
| Pajak (10%) | Rp 7.884.000 | Rp 8.672.400 | Rp 9.539.640 | Rp 10.493.604 | Rp 11.542.964 |
| Laba setelah Pajak (EAT) | Rp 70.956.000 | Rp 78.051.600 | Rp 85.856.760 | Rp 94.442.436 | Rp 103.886.680 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Keterangan : Berdasarkan tabel laporan laba rugi di atas diketahui bahwa penjualan, HPP, biaya pemasaran, biaya listrik, dan pajak bisnis “VALS” untuk 5 tahun kedepan menggunakan dasar kenaikan berdasarkan inflasi yang diasumsikan inflasi naik sebesar 10% setiap tahunnya.

4.6.2.2 Laporan Arus Kas

Tabel 4.34. Laporan Arus Kas pada Kondisi Normal

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Kas Masuk | | | | | |
| Penjualan | Rp220.416.000 | Rp242.457.600 | Rp266.703.360 | Rp293.373.696 | Rp322.711.066 |
| Penyusutan Peralatan | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 |
| Total Kas Masuk | Rp222.156.000 | Rp244.197.600 | Rp268.443.360 | Rp295.113.696 | Rp324.451.066 |
| Kas Keluar | | | | | |
| Investasi | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 |
| Biaya Pemasaran | Rp 1.800.000 | Rp 1.980.000 | Rp 2.178.000 | Rp 2.395.800 | Rp 2.635.380 |
| Biaya Listrik | Rp 1.200.000 | Rp 1.320.000 | Rp 1.452.000 | Rp 1.597.200 | Rp 1.756.920 |
| HPP | Rp160.224.000 | Rp139.444.800 | Rp153.389.280 | Rp168.728.208 | Rp185.601.029 |
| Pajak | Rp 5.719.200 | Rp 6.291.120 | Rp 6.920.232 | Rp 7.612.255 | Rp 8.373.481 |
| Total Kas Keluar | Rp187.643.200 | Rp167.735.920 | Rp182.639.512 | Rp199.033.463 | Rp217.066.810 |
| Selisih | Rp 34.512.800 | Rp 76.461.680 | Rp 85.803.848 | Rp 96.080.233 | Rp107.384.256 |
| Saldo Kas Awal | Rp - | Rp 34.512.800 | Rp110.974.480 | Rp196.778.328 | Rp292.858.561 |
| Saldo Kas Akhir | Rp 34.512.800 | Rp110.974.480 | Rp196.778.328 | Rp292.858.561 | Rp400.242.817 |

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.35. Laporan Arus Kas pada Kondisi Pesimis

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Kas Masuk | | | | | |
| Penjualan | Rp165.312.000 | Rp181.843.200 | Rp200.027.520 | Rp220.030.272 | Rp242.033.299 |
| Penyusutan Peralatan | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 |
| Total Kas Masuk | Rp167.052.000 | Rp183.583.200 | Rp201.767.520 | Rp221.770.272 | Rp243.773.299 |
| Kas Keluar | | | | | |
| Investasi | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 |
| Biaya Pemasaran | Rp 1.800.000 | Rp 1.980.000 | Rp 2.178.000 | Rp 2.395.800 | Rp 2.635.380 |
| Biaya Listrik | Rp 1.200.000 | Rp 1.320.000 | Rp 1.452.000 | Rp 1.597.200 | Rp 1.756.920 |
| HPP | Rp126.768.000 | Rp139.444.800 | Rp153.389.280 | Rp168.728.208 | Rp185.601.029 |
| Pajak | Rp 3.554.400 | Rp 3.909.840 | Rp 4.300.824 | Rp 4.730.906 | Rp 5.203.997 |
| Total Kas Keluar | Rp152.022.400 | Rp165.354.640 | Rp180.020.104 | Rp196.152.114 | Rp213.897.326 |
| Selisih | Rp 15.029.600 | Rp 18.228.560 | Rp 21.747.416 | Rp 25.618.158 | Rp 29.875.973 |
| Saldo Kas Awal | Rp - | Rp 15.029.600 | Rp 33.258.160 | Rp 55.005.576 | Rp 80.623.734 |
| Saldo Kas Akhir | Rp 15.029.600 | Rp 33.258.160 | Rp 55.005.576 | Rp 80.623.734 | Rp110.499.707 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.36. Laporan Arus Kas pada Kondisi Optimis

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|-------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Kas Masuk | | | | | |
| Penjualan | Rp275.520.000 | Rp303.072.000 | Rp333.379.200 | Rp366.717.120 | Rp403.388.832 |
| Penyusutan Peralatan | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 | Rp 1.740.000 |
| Total Kas Masuk | Rp275.520.000 | Rp303.072.000 | Rp333.379.200 | Rp366.717.120 | Rp403.388.832 |
| Kas Keluar | | | | | |
| Investasi | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 |
| Biaya Pemasaran | Rp 1.800.000 | Rp 1.980.000 | Rp 2.178.000 | Rp 2.395.800 | Rp 2.635.380 |
| Biaya Listrik | Rp 1.200.000 | Rp 1.320.000 | Rp 1.452.000 | Rp 1.597.200 | Rp 1.756.920 |
| HPP | Rp193.680.000 | Rp213.048.000 | Rp234.352.800 | Rp257.788.080 | Rp283.566.888 |
| Pajak | Rp 7.884.000 | Rp 8.672.400 | Rp 9.539.640 | Rp 10.493.604 | Rp 11.542.964 |
| Total Kas Keluar | Rp223.264.000 | Rp243.720.400 | Rp266.222.440 | Rp290.974.684 | Rp318.202.152 |
| Selisih | Rp 52.256.000 | Rp 59.351.600 | Rp 67.156.760 | Rp 75.742.436 | Rp 85.186.680 |
| Saldo Kas Awal | Rp - | Rp 52.256.000 | Rp111.607.600 | Rp178.764.360 | Rp254.506.796 |
| Saldo Kas Akhir | Rp 52.256.000 | Rp111.607.600 | Rp178.764.360 | Rp254.506.796 | Rp339.693.476 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

4.6.2.3 Neraca

Tabel 4.37. Neraca pada Kondisi Normal

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---------------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Aktiva | | | | | |
| Kas | Rp 34.512.800 | Rp 110.974.480 | Rp 196.778.328 | Rp 292.858.561 | Rp 400.242.817 |
| Peralatan | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 |
| Akum. Peny. Peralatan | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 |
| Total Aktiva | Rp 51.472.800 | Rp 127.934.480 | Rp 213.738.328 | Rp 309.818.561 | Rp 417.202.817 |
| Passiva | | | | | |
| Modal | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 |
| Laba tahun Berjalan (EAT) | Rp 51.472.800 | Rp 56.620.080 | Rp 62.282.088 | Rp 68.510.297 | Rp 75.361.326 |
| Laba ditahan | -Rp 18.700.000 | Rp 52.614.400 | Rp 132.756.240 | Rp 222.608.264 | Rp 323.141.490 |
| Total Passiva | Rp 51.472.800 | Rp 127.934.480 | Rp 213.738.328 | Rp 309.818.561 | Rp 417.202.817 |

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.38. Neraca pada Kondisi Pesimis

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Aktiva | | | | | |
| Kas | Rp 15.029.600 | Rp 33.258.160 | Rp 55.005.576 | Rp 80.623.734 | Rp 110.499.707 |
| Peralatan | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 |
| Akum. Peny. Peralatan | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 |
| Total Aktiva | Rp 31.989.600 | Rp 50.218.160 | Rp 71.965.576 | Rp 97.583.734 | Rp 127.459.707 |
| Passiva | | | | | |
| Modal | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 |
| Laba tahun Berjalan (EAT) | Rp 31.989.600 | Rp 35.188.560 | Rp 38.707.416 | Rp 42.578.158 | Rp 46.835.973 |
| Laba ditahan | -Rp 18.700.000 | -Rp 3.670.400 | Rp 14.558.160 | Rp 36.305.576 | Rp 61.923.734 |
| Total Passiva | Rp 31.989.600 | Rp 50.218.160 | Rp 71.965.576 | Rp 97.583.734 | Rp 127.459.707 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.39. Neraca pada Kondisi Optimis

| Keterangan | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---------------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Aktiva | | | | | |
| Kas | Rp 52.256.000 | Rp 111.607.600 | Rp 178.764.360 | Rp 254.506.796 | Rp 339.693.476 |
| Peralatan | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 |
| Akum. Peny. Peralatan | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 | -Rp 1.740.000 |
| Total Aktiva | Rp 69.216.000 | Rp 128.567.600 | Rp 195.724.360 | Rp 271.466.796 | Rp 356.653.476 |
| Passiva | | | | | |
| Modal | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 | Rp 18.700.000 |
| Laba tahun Berjalan (EAT) | Rp 31.989.600 | Rp 35.188.560 | Rp 38.707.416 | Rp 42.578.158 | Rp 46.835.973 |
| Laba ditahan | Rp 18.526.400 | Rp 74.679.040 | Rp 138.316.944 | Rp 210.188.638 | Rp 291.117.502 |
| Total Passiva | Rp 69.216.000 | Rp 128.567.600 | Rp 195.724.360 | Rp 271.466.796 | Rp 356.653.476 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

4.6.2.4 Analisis Kelayakan

A. NPV

Tabel 4.40. NPV Pada Kondisi Normal

| Tahun | EAT | Depresiasi | Cash Inflow | NSFB | Present Value |
|---------------------|---------------|---------------|---------------|-------------|-------------------|
| 2023 | Rp 51.472.800 | -Rp 1.740.000 | Rp 49.732.800 | 0,934579439 | Rp 46.479.252,32 |
| 2024 | Rp 56.620.080 | -Rp 1.740.000 | Rp 54.880.080 | 0,873438728 | Rp 47.934.387,27 |
| 2025 | Rp 62.282.088 | -Rp 1.740.000 | Rp 60.542.088 | 0,816297877 | Rp 49.420.377,90 |
| 2026 | Rp 68.510.297 | -Rp 1.740.000 | Rp 66.770.297 | 0,762895212 | Rp 50.938.739,73 |
| 2027 | Rp 75.361.326 | -Rp 1.740.000 | Rp 73.621.326 | 0,712986179 | Rp 52.490.988,26 |
| Total Present Value | | | | | Rp 247.263.745,49 |
| Initial Investment | | | | | Rp 18.700.000 |
| NPV | | | | | Rp 228.563.745 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.41. NPV Pada Kondisi Pesimis

| Tahun | EAT | Depresiasi | Cash Inflow | NSFB | Present Value |
|---------------------|---------------|---------------|---------------|-------------|-------------------|
| 2023 | Rp 31.989.600 | -Rp 1.740.000 | Rp 30.249.600 | 0,934579439 | Rp 28.270.654,20 |
| 2024 | Rp 35.188.560 | -Rp 1.740.000 | Rp 33.448.560 | 0,873438728 | Rp 29.215.267,70 |
| 2025 | Rp 38.707.416 | -Rp 1.740.000 | Rp 36.967.416 | 0,816297877 | Rp 30.176.423,20 |
| 2026 | Rp 42.578.158 | -Rp 1.740.000 | Rp 40.838.158 | 0,762895212 | Rp 31.155.234,90 |
| 2027 | Rp 46.835.973 | -Rp 1.740.000 | Rp 45.095.973 | 0,712986179 | Rp 32.152.805,73 |
| Total Present Value | | | | | Rp 150.970.385,73 |
| Initial Investment | | | | | Rp 18.700.000 |
| NPV | | | | | Rp 132.270.386 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.42. NPV Pada Kondisi Optimis

| Tahun | EAT | Depresiasi | Cash Inflow | NSFB | Present Value |
|---------------------|----------------|---------------|----------------|-------------|-------------------|
| 2023 | Rp 70.956.000 | -Rp 1.740.000 | Rp 69.216.000 | 0,934579439 | Rp 64.687.850,45 |
| 2024 | Rp 78.051.600 | -Rp 1.740.000 | Rp 76.311.600 | 0,873438728 | Rp 66.653.506,84 |
| 2025 | Rp 85.856.760 | -Rp 1.740.000 | Rp 84.116.760 | 0,816297877 | Rp 68.664.332,61 |
| 2026 | Rp 94.442.436 | -Rp 1.740.000 | Rp 92.702.436 | 0,762895212 | Rp 70.722.244,57 |
| 2027 | Rp 103.886.680 | -Rp 1.740.000 | Rp 102.146.680 | 0,712986179 | Rp 72.829.170,79 |
| Total Present Value | | | | | Rp 343.557.105,24 |
| Initial Investment | | | | | Rp 18.700.000 |
| NPV | | | | | Rp 324.857.105 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Pada kondisi normal, pesimis, maupun optimis NPV bernilai positif semua. Maka dapat dikatakan bahwa bisnis ini layak dijalankan pada ketiga kondisi tersebut.

B. Profitability Index

Tabel 4.43. Profitability Index pada Kondisi Normal

| Profitability Index | |
|----------------------------|----------------|
| Total Cash Inflow | Rp 305.546.591 |
| Investasi | Rp 18.700.000 |
| Profitability Index | 16,34 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.44. Profitability Index pada Kondisi Pesimis

| Profitability Index | |
|----------------------------|----------------|
| Total Cash Inflow | Rp 186.599.707 |
| Investasi | Rp 18.700.000 |
| Profitability Index | 9,98 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.45. Profitability Index pada Kondisi Optimis

| Profitability Index | |
|----------------------------|----------------|
| Total Cash Inflow | Rp 424.493.476 |
| Investasi | Rp 18.700.000 |
| Profitability Index | 22,70 |

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Nilai *profitability index* pada kondisi normal, pesimis, dan optimis > 1 , maka rencana bisnis ini dikatakan menguntungkan dan layak untuk dijalankan. Nilai *profitability index* yang lebih besar dari 1 juga dapat diartikan bahwa nilai *cash inflow* yang dihasilkan lebih besar dari *cash outflow*nya.

C. IRR

Tabel 4.46. IRR pada Kondisi Normal

IRR

Initial Investment Rp 18.700.000

| Tahun | Cash Inflow | Discount Factor | Present Value | Discount Factor | Present Value |
|-------|---------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|
| | | 275% | | 276% | |
| 1 | Rp 49.732.800 | 0,26667 | Rp 13.262.080 | 0,26596 | Rp 13.226.809 |
| 2 | Rp 54.880.080 | 0,07111 | Rp 3.902.583 | 0,07073 | Rp 3.881.853 |
| 3 | Rp 60.542.088 | 0,01896 | Rp 1.148.057 | 0,01881 | Rp 1.138.922 |
| 4 | Rp 66.770.297 | 0,00506 | Rp 337.643 | 0,00500 | Rp 334.066 |
| 5 | Rp 73.621.326 | 0,00135 | Rp 99.277 | 0,00133 | Rp 97.964 |
| NPV | | | Rp 49.641 | NPV | -Rp 20.388 |

Interpolasi

| | | | |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|
| 275% Total PV 275% | Rp 18.749.641 | Total PV 275% | Rp 18.749.641 |
| Total PV 275% | Rp 18.679.612 | Investasi | Rp 18.700.000 |
| | Rp 70.029 | | Rp 49.641 |

Perhitungan IRR

IRR 275,71%
IRR > tingkat suku bunga --> **LAYAK**

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.47. IRR pada Kondisi Pesimis

IRR

Initial Investment Rp 18.700.000

| Tahun | Cash Inflow | Discount Factor | Present Value | Discount Factor | Present Value |
|-------|---------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|
| | | 170% | | 171% | |
| 1 | Rp 30.249.600 | 0,37037 | Rp 11.203.556 | 0,36900 | Rp 11.162.214 |
| 2 | Rp 33.448.560 | 0,13717 | Rp 4.588.280 | 0,13616 | Rp 4.554.480 |
| 3 | Rp 36.967.416 | 0,05081 | Rp 1.878.139 | 0,05024 | Rp 1.857.425 |
| 4 | Rp 40.838.158 | 0,01882 | Rp 768.442 | 0,01854 | Rp 757.162 |
| 5 | Rp 45.095.973 | 0,00697 | Rp 314.282 | 0,00684 | Rp 308.526 |
| NPV | | | Rp 52.698 | NPV | -Rp 60.193 |

Interpolasi

| | | | |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|
| 170% Total PV 170% | Rp 18.752.698 | Total PV 170% | Rp 18.752.698 |
| Total PV 170% | Rp 18.639.807 | Investasi | Rp 18.700.000 |
| | Rp 112.891 | | Rp 52.698 |

Perhitungan IRR

IRR 170,47%
IRR > tingkat suku bunga --> **LAYAK**

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Tabel 4.48. IRR pada Kondisi Optimis

IRR

Initial Investment Rp 18.700.000

| Tahun | Cash Inflow | Discount Factor | Present Value | Discount Factor | Present Value |
|-------|----------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|
| | | 380% | | 381% | |
| 1 | Rp 69.216.000 | 0,20833 | Rp 14.420.000 | 0,20790 | Rp 14.390.021 |
| 2 | Rp 76.311.600 | 0,04340 | Rp 3.312.135 | 0,04322 | Rp 3.298.378 |
| 3 | Rp 84.116.760 | 0,00904 | Rp 760.604 | 0,00899 | Rp 755.870 |
| 4 | Rp 92.702.436 | 0,00188 | Rp 174.633 | 0,00187 | Rp 173.185 |
| 5 | Rp 102.146.680 | 0,00135 | Rp 137.742 | 0,00039 | Rp 39.673 |
| NPV | | | Rp 105.115 | NPV | -Rp 42.872 |
| | | | | | Rp 18.657.128 |

Interpolasi

| | | | |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|
| 380% Total PV 380% | Rp 18.805.115 | Total PV 380% | Rp 18.805.115 |
| Total PV 380% | Rp 18.657.128 | Investasi | Rp 18.700.000 |
| | Rp 147.988 | | Rp 105.115 |

Perhitungan IRR

IRR 380,71%

IRR > tingkat suku bunga --> **LAYAK**

Sumber : Data primer yang sudah diolah

Ringkasan Analisis Kelayakan

Analisis kelayakan diatas diringkas dalam bentuk tabel sebagai berikut :

Tabel 3.49. Ringkasan Analisis Kelayakan

| Analisis Kelayakan | Kondisi Normal | Kondisi Pesimis | Kondisi Optimis |
|---------------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|
| NPV | Rp 228.563.745 | Rp 132.270.386 | Rp 324.857.105 |
| Profitability Index | 16,34 | 9,98 | 22,70 |
| IRR | 275,7% | 170,5% | 380,7% |
| | LAYAK | LAYAK | LAYAK |

Berdasarkan hasil ringkasan analisis kelayakan melalui tabel diatas, dapat diketahui bahwa bisnis “VALS” layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil pengujian analisis kelayakan pada kondisi normal hasilnya adalah LAYAK. Sedangkan pengujian analisis kelayakan untuk kondisi pesimis dan optimis akan dijadikan sebagai acuan untuk usaha.