

BAB 4

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Konsep Bisnis

Konsep bisnis *NHF* yaitu “No Heart Feeling” adalah menjual kaos *oversized*. Kemudian akan dibuat desain gambar secara mandiri dengan tema *Dark Matter* yang dibatasi hanya 2 desain per bulan. Setelah dibuat desain dari kaos tersebut, maka gambar akan disablon secara langsung ke baju dengan biaya jasa cetak ukuran A3 Rp.30.000.00. Jadi untuk HPP baju *oversized* warna hitam di harga Rp.42.500 dan akan dijual seharga Rp 85.000 per pcs. Dalam memasarkan produk dari *NHF* ini, maka akan dipasarkan melalui Instagram sebagai tempat untuk melakukan display produk dari *NHF*. Penjualan “*NHF*” selain menggunakan Instagram sebagai media penjualan yaitu menggunakan media *e-commerce* melalui *marketplace* Shopee. Konsep bisnis dari *NHF Oversized Clothes* adalah menjual kaos *oversized* dengan desain yang *limited edition* yaitu hanya 2 desain khusus yang didesain sendiri oleh pemilik *NHF Oversized Clothes* dan dipasarkan melalui media sosial serta dijual melalui *marketplace*. Dengan semakin meredanya *Covid-19*, konsep bisnis dari *NHF Oversized Clothes* akan mengalami perubahan dimana yang dahulu hanya menjual melalui *marketplace* direncanakan akan menjual juga dengan membuka stand *offline* seperti mengikuti pameran, bazaar dan event lain. Hal ini karena adanya penurunan omset terutama pada tahun 2022.

Dengan semakin meredanya *Covid-19*, konsep bisnis dari *NHF Oversized Clothes* akan mengalami perubahan konsep dimana yang dahulu hanya menjual

melalui *marketplace* direncanakan akan menjual juga dengan membuka stand *offline* seperti mengikuti pameran, bazaar dan event lain. Hal ini karena semakin banyak pesaing dengan konsep yang sama yang membuat omset dari *NHF* mengalami penurunan sehingga perlu untuk merencanakan jenis produk lain untuk mendukung usahanya. Selain itu desain dari baju yang sebelumnya hanya bertema *dark*, akan diangkat menjadi baju *oversized* yang *glowing in the dark* karena ingin berbeda dengan kaos lain yang hanya bertema *dark* saja.

4.2 Gambaran Umum Responden Penelitian

Berdasarkan dari hasil penyebaran wawancara yang dilakukan, diperoleh gambaran umum responden sebagai berikut :

Tabel 3.1
Jenis Kelamin

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Laki-laki	25	83,33
2	Perempuan	5	16,67
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini adalah laki-laki sejumlah 25 orang (83,3%) dan responden berjenis kelamin perempuan sejumlah 5 orang (16,67%).

Tabel 3.2
Usia Responden

No	Keterangan	Jumlah	%
1	>20-30 tahun	26	86,67
2	>30-40 tahun	3	10,00
3	>40 tahun	1	3,33
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini berusia >20-30 tahun yaitu sejumlah 26 orang (86,67%), usia >30-40 tahun adalah 3 orang (10%), dan yang paling sedikit adalah usia >40 tahun adalah 1 orang (3,33%).

Tabel 3.3
Pekerjaan

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Karyawan swasta	8	26,67
2	Pelajar/mahasiswa	22	73,33
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yaitu konsumen produk baju ini berprofesi sebagai pelajar/mahasiswa yaitu 22 orang atau sebesar 73,33%, kemudian karyawan swasta ada 8 orang atau 26,67%.

Tabel 3.4
Penghasilan Per Bulan

No	Keterangan	Jumlah	%
1	<Rp. 2.500.000	6	20
2	>Rp. 2.500.000-Rp. 5.000.000	24	80
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dari penelitian ini memiliki penghasilan perbulan sebesar lebih dari Rp 2.500.000-Rp 5.000.000 sebanyak 24 orang atau 80%, disusul dengan kurang dari Rp. 2.500.000 sebanyak 20%.

Tabel 3.5
Frekuensi Pembelian baju (Per Bulan)

No	Keterangan	Jumlah	%
1	1 kali	27	90
2	2 kali	3	10
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden melakukan pembelian produk baju sebanyak 1 kali per bulan dengan jumlah sebanyak 27 orang atau 90%, disusul dengan konsumen yang melakukan pembelian produk baju 2 kali per bulan sejumlah 10%.

Tabel 3.6
Jenis Baju

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Oversized	22	73,33
2	Reguler	7	23,33
3	Fit	1	3,33
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden memilih membeli jenis baju oversized yaitu sebanyak 22 orang atau 73,33%. Sedangkan konsumen yang kebutuhan jenis baju reguler ada 7 orang atau 23,33% dan konsumen dengan kebutuhan jenis baju fit ada 1 orang atau 3,33%.

Tabel 3.7
Jumlah Pembelian Baju Per Kali Transaksi dalam Sebulan

No	Keterangan	Jumlah	%
1	1 pc	20	66,67
2	2 pcs	8	26,67

3	3 pcs	2	6,67
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden melakukan pembelian sebanyak 1 helai baju per transaksi yaitu sebanyak 20 orang (66,67%), pembelian 2 helai baju per transaksi sebanyak 8 orang (26,67%), pembelian 3 helai baju per transaksi adalah 2 orang (6,67%).

Tabel 3.8
Tertarik Membeli Baju Oversized

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Tertarik	30	92,5
2	Tidak tertarik	0	7,5
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden merasa tertarik untuk membeli baju jenis oversized sebanyak 30 orang atau 100%.

Tabel 3.9
Merk Baju Oversized yang Dibeli

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Exhale	15	50
2	Karung Jantan	10	33,33
3	Ajr888store	5	16,67
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata responden terbanyak memilih membeli baju oversized dengan merk Exhale

sebanyak 15 orang atau 50%, sebanyak 10 orang (33,33%) memilih membeli baju oversized dengan merk Karung Jantan dan ada pula konsumen yang membeli baju dengan merk Ajr888store sebanyak 5 orang atau 16,67%.

Tabel 3.10
Mengetahui Tentang Merk Baju

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Media Sosial	21	70
2	Toko online	9	30
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil tabel 4.10, dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden mengetahui tentang merk baju dari media sosial sebanyak 21 orang (70%), mengetahui merk baju dari toko online adalah sejumlah 9 orang (30%).

Tabel 3.11
Rata-Rata Harga Baju Oversized yang Dibeli

No	Keterangan	Jumlah	%
1	>Rp 50.000-100.000	1	3,33
2	>Rp 100.000-150.000	29	96,67
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil tabel 4.11 dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dari penelitian ini melakukan pembelian baju oversized dengan harga sebesar lebih dari Rp 100.000-Rp 150.000 sebanyak 29 orang (96,67%), disusul dengan pembelian baju seharga lebih dari Rp. 50.000 hingga 100.000 sebanyak 1 orang (3,33%).

Tabel 3.12
Harga baju Sesuai dengan Kualitas

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Sudah	9	30
2	Belum	21	70
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden merasa bahwa harga baju belum sesuai dengan kualitasnya sebanyak 21 orang atau 70%, dan ada 9 orang (30%) yang menyatakan bahwa harga baju sudah sesuai dengan kualitasnya. Sementara alasan dari 31 orang yang menjawab harga baju belum sesuai dengan kualitas menyatakan bahwa harga baju terlalu mahal.

Tabel 3.13
Baju mudah ditemukan

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Mudah	26	86,67
2	Tidak	4	13,33
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil pada tabel 4.13 dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden merasa bahwa baju mudah ditemukan sebanyak 06 orang atau 86,67%.

Tabel 3.14
Mau untuk melakukan pembelian baju merk lain

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Mau	26	86,67
2	Tidak	4	13,33
	Total	30	100,0

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden merasa bahwa mau untuk melakukan pembelian baju merk lain sebanyak 26 orang atau 86,67%, namun ada 4 orang (13,33%) yang menyatakan tidak mau untuk melakukan pembelian baju merk lain.

4.3 Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam *business plan* karena peluang bisnis dapat terlihat dari aspek ini.

4.3.1. Analisis Pesaing

Untuk membandingkan *Oversized clothing line* “NHF Oversized Clothes” dengan pesaingnya akan dilihat dengan membandingkan 6 kriteria berikut yaitu kualitas produk, harga yang ditawarkan, tempat/lokasi dijual, promosi yang dilakukan, kemudahan untuk mendapatkan dan layanan purna jual.

Tabel 3.15
Perbandingan *Oversized clothing line* “NHF Oversized Clothes” dengan Pesaing

Aspek	NHF Oversized Clothes	Exhale	Karung Jantan	Ajr888store
Kualitas produk (bahan)	Cotton Combed 20s	Cotton Combed 24s	Cotton Combed 20s	Cotton Combed 24s
Harga yang ditawarkan	Harga lebih terjangkau (Rp.80.000)	Harga Rp.90.000 Harga lebih tinggi dibandingkan Karung Jantan	Harga Rp.85.000 Harga lebih murah jika dibandingkan dengan Karung Jantan dan Exhale Apparel	Harga lebih mahal bila dibandingkan yang lainnya (RP.100.000)

Aspek	NHF Oversized Clothes	Exhale	Karung Jantan	Ajr888store
Distribusi	Konsumen akhir (pengguna baju)	Konsumen akhir (pengguna baju)	Konsumen akhir (pengguna baju)	Konsumen akhir (pengguna baju)
Promosi yang dilakukan	Melalui media sosial	Melalui media sosial	Melalui media sosial	Melalui media sosial
Kemudahan untuk mendapatkan	Marketplace Shoppe	Marketplace Shoppe	Marketplace Shoppe	Marketplace Shoppe
Layanan purna jual	Ada	Ada	Ada	Tidak

Sumber : Data Primer yang diolah

4.3.2. Segmentasi Pasar

Segmentasi adalah cara yang dilakukan oleh *Oversized clothing line* “NHF Oversized Clothes” untuk mengelompokan masyarakat yang akan menjadi konsumen *Oversized clothing line* “NHF Oversized Clothes”. Berdasarkan hasil penelitian terhadap responden, hasilnya adalah sebagai berikut :

1. Secara Geografis adalah konsumen di kota Semarang. Dengan adanya marketplace yang dipakai “NHF Oversized Clothes” seperti Shopee, membuat jangkauan pasar menjadi lebih luas, dan dapat diakses oleh semua konsumen “NHF Oversized Clothes” di seluruh Indonesia maupun dunia.
2. Secara Psikografis adalah konsumen yang memiliki kesukaan dengan pakaian model oversized yang memiliki bahan yang tidak panas, lebih nyaman dipakai karena adanya ruang antara kaos dengan badan, dan juga konsumen lebih percaya diri ketika di pakai.

3. Secara Demografis, konsumen retail *Oversized clothing line* “NHF *Oversized Clothes*” dapat dibagi berdasarkan segmen usia, pekerjaan dan pendapatan per bulan. Secara segmen usia, konsumen *Oversized clothing line* “NHF *Oversized Clothes*” adalah konsumen dengan usia 17-30 tahun dikarenakan pada usia tersebut pakaian dengan model oversized masih cocok dipakai, peminatnya pun banyak pada usia 17-30 tahun, dan semua gender dapat menggunakan pakaian *oversized*.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka segmentasi pasar dari *Oversized clothing line* “NHF *Oversized Clothes*” adalah konsumen dengan usia 20-30 tahun, memiliki pekerjaan sebagai mahasiswa serta memiliki pendapatan per bulan Rp 2.500.000-5.000, memiliki keinginan untuk melakukan pembelian produk baju dengan jenis *oversized*, melakukan pembelian sejumlah 1 baju per transaksi, dengan 1 kali transaksi per bulan dan harga yang lebih terjangkau dari merk yang sudah ada yaitu pada kisaran di Rp 100.000-150.000.

4.3.3. Target Pasar

Target pasar dari *Oversized clothing line* “NHF *Oversized Clothes*” berdasarkan kesimpulan dari segmentasi pasar adalah :

1. Secara Geografis (berdasarkan tempat tinggal/domisili) adalah seluruh konsumen di kota Semarang.
2. Secara Psikografis (berdasarkan kepribadian dan gaya hidup) adalah konsumen di kota Semarang yang senang dengan model kaos oversized dengan desain pakaian retro yang terkenal pada tahun 90’an, trend yang

kembali naik daun dikarenakan banyaknya event kaos thrifting yang diadakan para artis Instagram, dan juga trend kaos oversized yang dipakai dikalangan para artis Hollywood sehingga mengangkat kembali trend tersebut, yang membuat konsumen beralih ke kaos oversized dan dark matter.

3. Secara Demografis (berdasarkan usia, jenis kelamin, pekerjaan, penghasilan, pendidikan) adalah konsumen dengan usia 20- 30 tahun yang masih menyukai atau menggemari trend model oversized dengan desain *dark matter* di kalangan usia tersebut. Dan konsumen semua gender dapat membeli kaos dari “*NHF Oversized Clothes*” dikarena model *oversized* dapat dipakai di semua gender (Lampiran 2).

4.3.4. Positioning

Posisi “*NHF Oversized Clothes*” di antara pesaing terdekat adalah, merek kaos dengan model *Oversized* dan memiliki desain *dark matter dan glowing in the dark* dengan harga yang terjangkau. Secara positioning, *NHF Oversized Clothes* memiliki keunggulan dari pesaingnya dimana *NHF Oversized Clothes* menyediakan desain *dark matter dan glowing in the dark* yang tidak dimiliki oleh pesaingnya dan mampu memberikan harga yang lebih terjangkau. Sementara itu dari sisi pesaing, Exhale Apparel memiliki motif baju polos saja, sama seperti Karung Jantan yang menjual produk tanpa motif atau warna polos saja. Ajr888store menggunakan motif yaitu korean style. Untuk harga, *NHF Oversized Clothes* memberikan harga terjangkau yaitu Rp 80.000 lebih rendah bila dibandingkan

dengan Exhale (Rp 90.000), Karung Jantan (Rp 85.000) dan Ajr888Store (Rp 100.000).

4.3.5. Product

Oversized clothing line “NHF Oversized Clothes” menawarkan produk berupa baju dengan ukuran *oversized* bergambarkan *dark matter* dan *glowing in the dark* dengan dikemas menggunakan *ziplock* dan dibuat dengan bahan *cotton combed 24s*.



Gambar 3.1

Rencana Produk Baju NHF Oversized Clothes

Sumber: Data primer yang diolah



Gambar 3.2

Produk Baju NHF Oversized Clothes yang Dijual di Pameran

Sumber: Data primer yang diolah

4.3.6. Price

Penentuan harga dilakukan dengan mempertimbangkan dari harga jual pasaran baju, maka harga jual dari *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” direncanakan pada harga Rp 85.000 per helai baju. Penentuan harga ini didasarkan pada perhitungan margin keuntungan minimal adalah 100% dari Rp 42.500 nilai HPP Dengan harga Rp 85.000 membuat “*NHF Oversized Clothes*” memiliki keunggulan harga dibawah pesaing terendahnya yaitu dengan harga Rp 110.000. Walaupun *NHF Oversized Clothes* memiliki harga dibawah pesaingnya, kualitas bahan dan produk dapat bersaing dengan kompetitornya.

$$\text{Harga} = \text{HPP} + (\text{HPP} \times \text{Persentase margin } 100\%)$$

$$\text{Harga} = \text{Rp } 42.500 + (42.500 \times 100\%) = \text{Rp } 85.000$$

Peneliti telah mencoba melakukan pameran dan penjualan *NHF Oversized Clothes* di *SIM Square Lt.L*, Semarang pada tanggal 7 hingga 10 Januari 2023 dan menjual produk kaos NHF dengan harga Rp 100.000 per lembar, dengan diskon 30% untuk promosi penjualan.



Gambar 4.3
Pameran NHF Oversized Clothes di SIM Square Lantai L
Sumber: Data primer yang diolah

4.3.7. Place

Penjualan dilakukan secara *offline* yaitu dengan membuat outlet / stand *NHF Oversized Clothes* di *SIM Square Lt.L*, Semarang. Pemilihan tempat ini adalah karena *SIM Square Lt.L*, Semarang selalu ramai dengan pengunjung sehingga diharapkan pengunjung *SIM Square Lt.L*, Semarang dapat melakukan pembelian secara langsung dari *NHF Oversized Clothes*. Konsumen yang melakukan pembelian bisa melakukan pembelian secara langsung di *NHF Oversized Clothes*, memilih pakaian dan membawanya langsung. Selain itu stand *NHF Oversized Clothes* di *SIM Square Lt.L*, Semarang berfungsi sebagai pick up points, dimana konsumen yang melakukan pembelian dari online shop *NHF*

Oversized Clothes dapat melakukan pengambilan di *SIM Square Lt.L*, Semarang. Mengapa memilih *SIM SQUARE LT.L* sebagai lokasi pameran karena setelah dibandingkan dengan proyeksi biaya pameran, *SIM SQUARE LT.L* jauh lebih efektif dibandingkan Citraland dan Javamall karena harga sewa yang jauh berbeda, banyak juga lokasi pameran yang ada di Semarang, seperti Gedung Batu, Pameran di Lapangan Kalisari yang juga memasarkan produknya disana tetapi tidak sesuai dengan pasar yang *NHF* ini. Dari harga produk dan target pasar yang kurang sesuai dengan yang diinginkan.

4.3.8. Promotion

Promotion adalah cara yang digunakan suatu perusahaan untuk memperkenalkan produk mereka kepada calon konsumennya. Media promosi yang paling cocok digunakan adalah promosi melalui internet dengan menggunakan media sosial (Instagram, Facebook ads) dan iklan di Youtube. Pada pameran yang dilakukan di *SIM Square Lt.L*, digunakan 1 Xbanner seharga Rp 120.000, 1 MMT seharga Rp 15.000 dan 1 box kartu nama seharga Rp 15.000.

4.3.9. People

People merupakan orang-orang yang berada dalam bisnis *NHF Oversized* Clothes ini, people meliputi konsumen, supplier dan tenaga kerja dari *NHF Oversized* Clothes. Kebutuhan dari tenaga kerja *Oversized clothing line* “*NHF Oversized* Clothes” saat ini adalah sebagai berikut :

1. Pimpinan : 1 orang

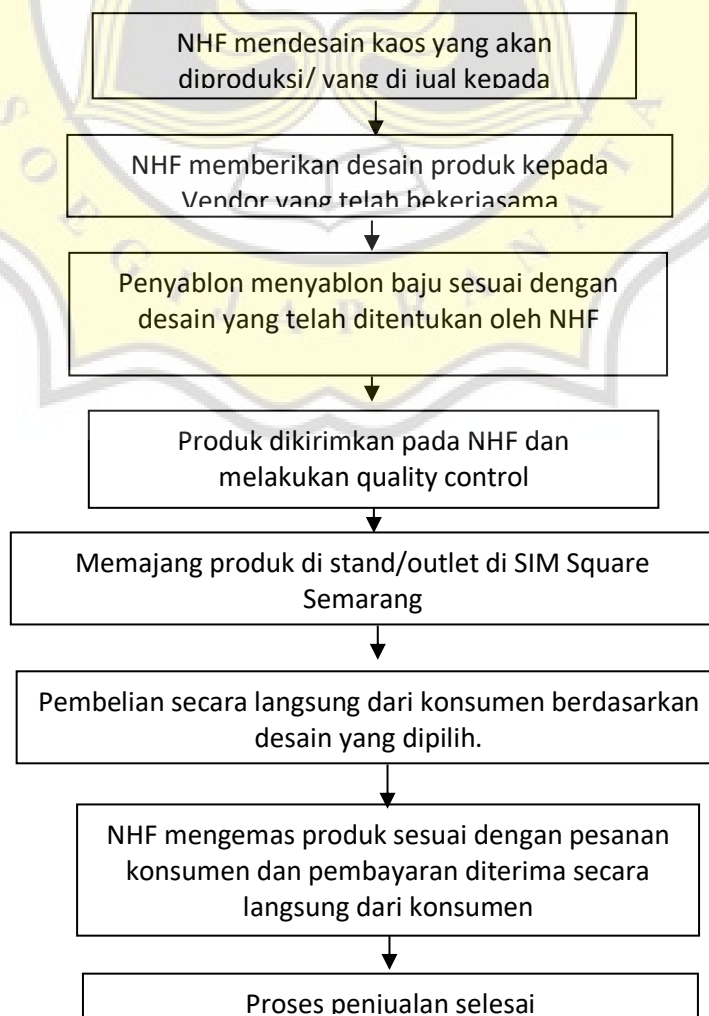
2. Administrasi : 1 orang

4.3.10. Physical Evidence

Physical Evidence adalah bukti fisik dari bisnis yang sedang dijalankan baik dari segi lingkup usaha maupun desain perusahaan tersebut. Untuk *Oversized clothing line* “NHF Oversized Clothes” didesain dengan bahan *cotton combed 24s* serta menggunakan sablon yang premium.

4.3.11. Process

Process adalah kegiatan yang nantinya akan dilakukan konsumen di tempat produksi dari awal hingga akhir. Berikut adalah alur operasi *Oversized clothing line* “NHF Oversized Clothes” :



Gambar 3.4
Proses kegiatan di *Oversized clothing line* “NHF Oversized Clothes”

Proses kegiatan di *Oversized clothing line* “NHF Oversized Clothes” dapat dianalisa sebagai berikut :

1. *NHF Oversized Clothes* memberikan desain kaos yang akan di produksi kepada vendor yang telah bekerjasama.
2. Penyablon menyablon baju sesuai dengan desain yang dibuat oleh *NHF Oversized Clothes*
3. Produk dikirimkan oleh vendor kepada *NHF Oversized Clothes*
4. *NHF Oversized Clothes* melakukan Quality Control lalu mengemas produk baju di dalam ziplock
5. Produk disimpan dalam gudang sebagai persediaan
6. *NHF* melakukan pemajangan produk di stand/outlet di *SIM Square Lt.L*, Semarang selain itu dilakukan juga foto produk dan di upload di marketplace yang di gunakan oleh *NHF Oversized Clothes* (Shopee)
7. Pembelian secara langsung dari konsumen berdasarkan desain yang dipilih
8. *NHF* mengemas produk sesuai dengan pesanan konsumen dan pembayaran diterima secara langsung dari konsumen.

4.3.12. Permintaan dan Penawaran

Untuk mengetahui proyeksi permintaan maka dapat diperhitungkan dari melihat pesaing sebagai berikut :

Tabel 3.16
Perhitungan jumlah permintaan produk pesaing

Pesaing	Rata-rata jumlah pesanan/ hari	Rata-rata jumlah pesanan / tahun
Exhale	30 helai	30 helai x 360 hari = 10.800 helai
Karung Jantan	20 helai	20 helai x 360 hari = 7.200 helai
Ajr888store	30 helai	30 helai x 360 hari = 10.800 helai
Rata-rata	25 helai	25 helai x 360 hari = 9.000 helai

Sumber : Data Primer yang diolah

*) Diasumsikan 50% dari jumlah rata-rata pesanan pesaing yang terendah yaitu 10 helai per hari dikarenakan walaupun memiliki harga yang lebih bersaing namun *NHF Oversized Clothes* merupakan produk baru sehingga diasumsikan hanya diasumsikan mampu meraih 20% dari jumlah pesanan pesaing yang terendah.

Tabel 3.17
Proyeksi permintaan selama 5 tahun

Nama	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<i>Oversized clothing line “NHF Oversized Clothes”</i>	-	3600	3960	4356	4792	5271

Sumber : Data Primer yang diolah

Berdasarkan data Mordor Intelligence (2022) pertumbuhan apparel dunia rata-rata adalah sebesar 5,8% per tahun. Karena *Oversized clothing line “NHF Oversized Clothes”* akan terus meningkatkan promosi dan varian baju sehingga makin meningkatkan minat konsumen. *NHF Oversized Clothes* diasumsikan dapat meningkat 10% per tahun dengan asumsi bahwa tren korean wave masih bertumbuh dengan kuat sehingga saat ini permintaan masih lebih banyak daripada penawaran,

yang membuat permintaan kaos oversized *NHF Oversized Clothes* akan meningkat melebihi pertumbuhan fashion dunia.

Peneliti telah mencoba melakukan pameran dan penjualan *NHF Oversized Clothes* di *SIM Square Lt.L*, Semarang dari tanggal 7 hingga 10 Januari 2023 dan menjual produk kaos *NHF* dengan harga Rp 100.000 per lembar, dengan diskon 25-30% untuk promosi penjualan. Hasil penjualan kaos *NHF* adalah sebagai berikut:

Tabel 3.18
Hasil Penjualan NHF Oversized Clothes 7-10 Januari 2023

Tanggal	Jumlah Penjualan	Nominal
7 Januari 2023	17	Rp 1.232.500
8 Januari 2023	15	Rp 1.087.500
9 Januari 2023	21	Rp 1.522.500
10 Januari 2023	18	Rp 1.305.000
Total	71	Rp 5.147.500

Sumber: Data primer yang diolah



Gambar 4.4
Konsumen Membeli di Stand NHF
Sumber: Data primer yang diolah

Hasil dari penjualan *NHF Oversized Clothes* selama pameran di *SIM Square Lt.L*, Semarang dari tanggal 7 hingga 10 Januari 2023, terjual 71 lembar kaos dengan jumlah nominal adalah Rp 5.147.500.

Proyeksi untuk pameran *NHF Oversized Clothes* dilakukan sebanyak 1 kali dalam 1 bulan dengan durasi 4 hari, maka didapatkan 12 kali pameran dalam 1 tahun. Berdasarkan asumsi per hari rata-rata penjualan adalah 18 lembar kaos maka didapatkan proyeksi penjualan sebanyak 864 helai baju dalam 1 tahun, sehingga peramalah penjualan untuk 5 tahun adalah sebagai berikut:

Nama	2023	2024	2025	2026	2027
<i>Oversized clothing line “NHF Oversized Clothes”</i>	864	950	1045	1150	1265

Sumber: Data primer yang diolah

4.3.13. Biaya Pemasaran

Berikut ini adalah rincian dari biaya pemasaran *Oversized clothing line “NHF Oversized Clothes”* :

Tabel 3.19
Biaya Pemasaran Tahun 2022-2026

Bentuk Promosi	2022	2023	2024	2025	2026
Media sosial (500.000/bulan)	Rp6.000.000	Rp6.300.000	Rp6.615.000	Rp6.945.750	Rp7.293.038

Bentuk Promosi	2022	2023	2024	2025	2026
Total	Rp6.000.000	Rp6.300.000	Rp6.615.000	Rp6.945.750	Rp7.293.038

Sumber : Data Primer yang diolah

Biaya pemasaran dalam satu tahun untuk *Oversized clothing line* “NHF *Oversized Clothes*” adalah sebesar Rp 6.000.000 dengan asumsi peningkatan 5% per tahun, biaya untuk pemasaran dengan media sosial akan tetap sebesar Rp 500.000 per bulan. Pada pameran yang dilakukan di *SIM Square Lt.L*, digunakan 1 Xbanner seharga Rp 120.000, 1 MMT seharga Rp 15.000 dan 1 box kartu nama seharga Rp 15.000.



Gambar 4.5

Xbanner dan MMT NHF

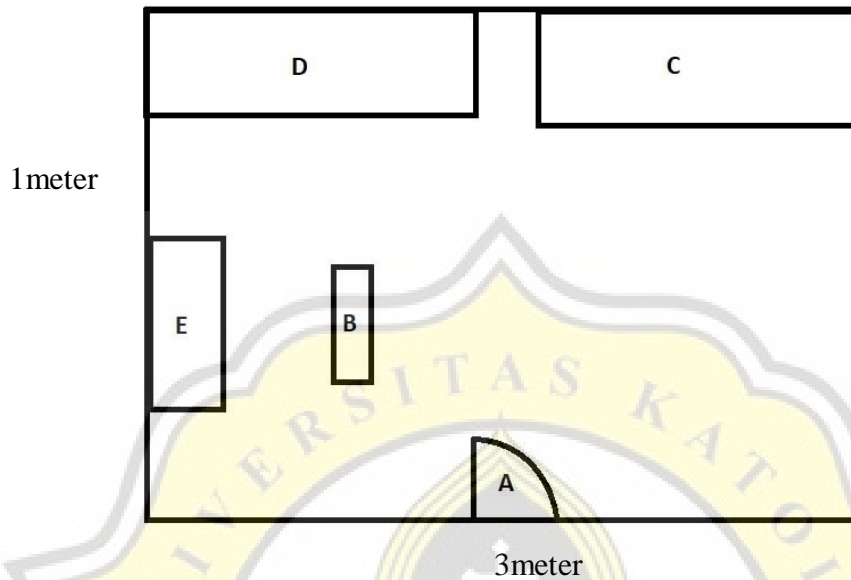
Sumber: Data primer yang diolah

4.4 Aspek Operasi

Aspek operasi dalam perencanaan bisnis dibutuhkan untuk melihat kebutuhan.

4.4.1. Layout Stand

Layout stand yang direncanakan adalah sebagai berikut:



Keterangan :

- Gambar A : Pintu Masuk/Keluar
- Gambar B : Meja Administrasi
- Gambar C : Gudang kaos
- Gambar D : Ruang pengemasan
- Gambar E : Rak

Stand yang terletak di *SIM Square Lt.L* dapat dilihat dari gambar sebagai berikut:



Gambar 4.6
Stand Pameran
Sumber: Data primer yang diolah

4.4.2. Pemilihan Lokasi Usaha

Untuk kegiatan operasinya *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” akan beroperasi pada dengan membuat outlet / stand *NHF Oversized Clothes* di *SIM Square Lt.L*, Semarang. Pemilihan tempat ini adalah karena *SIM Square Lt.L*, Semarang memiliki lokasi yang strategis yaitu di pusat Kota Semarang sehingga selalu ramai dengan pengunjung sehingga diharapkan pengunjung *SIM Square Lt.L*, Semarang dapat melakukan pembelian secara

langsung dari *NHF Oversized Clothes*. Konsumen yang melakukan pembelian bisa melakukan pembelian secara langsung di *NHF Oversized Clothes*, memilih pakaian dan membawanya langsung. Selain itu stand *NHF Oversized Clothes* di *SIM Square Lt.L* berfungsi sebagai pick up points, dimana konsumen yang melakukan pembelian dari online shop *NHF Oversized Clothes* dapat melakukan pengambilan di *SIM Square Lt.L*, Semarang. Pemilihan lokasi usaha di *SIM Square Lt.L* juga didasarkan dari perbandingan perhitungan biaya menyelenggarakan pameran selama 4 hari dan dibandingkan dengan hasil yang diperoleh. Banyak lokasi pameran yang terdapat di kota Semarang, seperti Gedung Batu, Lapangan Kalisari yang beberapa kali mengadakan pameran baju di lokasi tersebut, alas an pemilik untuk tidak memilih di lokasi pameran tersebut karena tidak sesuai dengan target pasar yang di inginkan.

Tabel 3.20
Perbandingan Proyeksi Biaya Pameran

Keterangan	SIM Square	Mal Ciputra	Java Mal
Harga Sewa	2.500.000 per bulan	1.500.000 per hari	1.250.000 per hari
X-Banner	120.000	120.000	120.000
MMT	15.000	15.000	15.000
1 Box Kartu Nama	15.000	15.000	15.000
Karyawan	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Biaya pameran 1 bulan	4.650.000	8.150.000	7.150.000

Sumber: Data primer yang diolah

Tabel 3.21
Hasil Penjualan NHF Oversized Clothes 7-10 Januari 2023

Tanggal	Jumlah Penjualan	Nominal
7 Januari 2023	17	Rp 1.232.500
8 Januari 2023	15	Rp 1.087.500
9 Januari 2023	21	Rp 1.522.500
10 Januari 2023	18	Rp 1.305.000
Total	71	Rp 5.147.500

Sumber: Data primer yang diolah

Dengan didasarkan pada nilai total dari penjualan selama pameran di *SIM Square Lt.L*, maka dipilih *SIM Square Lt.L* sebagai tempat penyelenggaraan pameran karena jika melakukan pameran di Mal Ciputra atau Java Mall, penjualan tidak dapat menutup biaya operasional yang dikeluarkan.

4.4.3. Proses Produksi

Proses produksi *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” adalah sebagai berikut :

1. *NHF Oversized Clothes* mendesain kaos yang akan di produksi
2. *NHF Oversized Clothes* mengirimkan desain dengan kriteria sablon yang sesuai dari perusahaan kepada vendor baju yang sudah bekerjasama.
3. Vendor menerima desain dari *NHF Oversized Clothes*, dan mengerjakan sesuai dengan pesanan *NHF Oversized Clothes*

4. Vendor mengirim produk yang sudah jadi kepada *NHF Oversized Clothes*.
5. Barang dari vendor diterima melakukan quality control
6. Barang yang sudah melalui quality control melakukan pengemasan produk menggunakan ziplock
7. Melakukan pengiriman kepada konsumen.

4.4.4. Kapasitas Produksi

Jumlah kapasitas produksi maksimal pada vendor *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” adalah 10 helai dalam satu hari sehingga untuk bulanan dengan asumsi 25 hari kerja adalah sebanyak 250 helai. Namun permintaan pasar diasumsikan sebanyak 5 helai dalam satu hari.

4.4.5. Seleksi Supplier

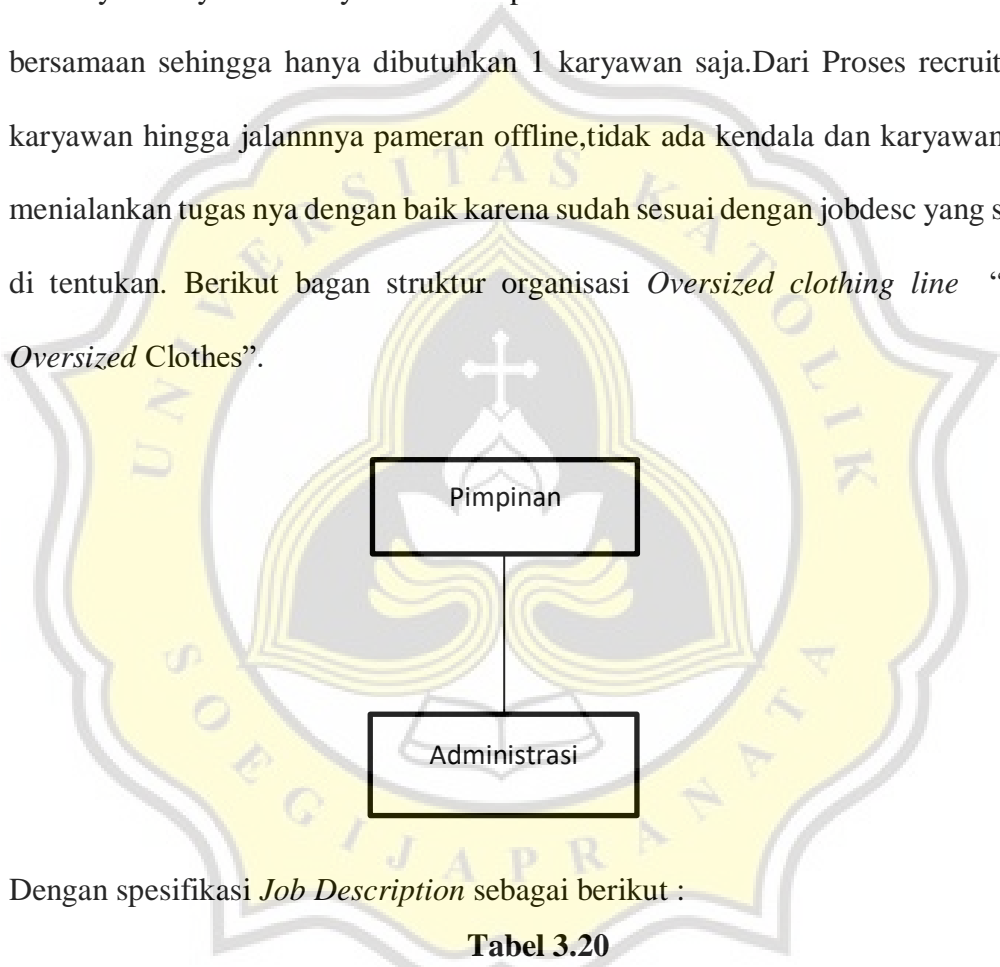
Oversized clothing line “*NHF Oversized Clothes*” akan memilih beberapa vendor penyablon dengan kualitas dan kapasitasnya yang dapat memenuhi target dan juga Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk dapat menerima pesanan secara kontinu.

4.5 Aspek Sumber Daya Manusia

Dalam menjalankan bisnis *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*”, pemilik perusahaan bertanggung jawab untuk mengelola keuangan perusahaan, menyeleksi dalam penerimaan karyawan, merancang strategi untuk

perusahaan dan juga memberi pengarahan kepada karyawan agar dapat bekerja dengan maksimal juga mengawasi proses produksi.

Untuk Bisnis *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” membutuhkan 1 orang pimpinan dan 1 orang bagian admin dalam menjalankan usahanya. Karyawan hanya 1 karena pameran dilakukan tidak dalam saat yang bersamaan sehingga hanya dibutuhkan 1 karyawan saja. Dari Proses recruitment karyawan hingga jalannya pameran offline, tidak ada kendala dan karyawan bisa menialankan tugas nya dengan baik karena sudah sesuai dengan jobdesc yang sudah di tentukan. Berikut bagan struktur organisasi *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*”.



Dengan spesifikasi *Job Description* sebagai berikut :

Tabel 3.20
Job Description

No	Posisi	Spesifikasi Pekerjaan	Jumlah	Gaji
1	Pimpinan	a. Mengontrol kinerja karyawan b. Pimpinan sekaligus mendesain model pakaian c. Mengatur keuangan usaha (kasir)	1	Rp 3.000.000

No	Posisi	Spesifikasi Pekerjaan	Jumlah	Gaji
		e. Mengecek kualitas bahan dari vendor f. pengecekan mutu hasil produksi g. Melakukan pemesanan kaos pada penyablon		
2	Administrasi	a. Menerima pesanan konsumen b. Pengecekan administrasi pembayaran c. Membalas pesan dan keluhan konsumen d. Melakukan kontak dengan Jasa pengiriman e. Melakukan packaging terhadap barang yang sudah di order oleh konsumen	1	Rp. 2.000.000

Sumber: Data primer yang diolah

Agar dapat memperoleh SDM yang berkualitas dengan jumlah yang sesuai dengan kebutuhan, berikut adalah proses yang digunakan *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” :

1. Perekrutan dan seleksi : Dalam proses perekrutan bagian administrasi dan pengemasan, *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” tidak mencari kualifikasi tertentu. Untuk merekrut dan seleksi bagian administrasi diutamakan yang sudah berpengalaman bekerja di bidang

administrasi sebelumnya dan diutamakan yang pernah menangani pemesanan dan penjualan melalui toko.

2. Pelatihan : Untuk meningkatkan kualitas jasa kepada konsumen dari segi pelayanan dalam membalas pesan konsumen, kerapian pengemasan produk, dan agar bekerja secara disiplin dan sesuai Standar Operasional Prosedur (SOP) yang ada. Standar Operasional Prosedur (SOP) yang pegawai harus terapkan yaitu dengan menjelaskan kepada pembeli tentang brand *NHF* ini, sesuai dengan apa yang sudah disepakati, seperti menjelaskan tentang design dan keunggulan, lalu menjelaskan ukuran produk yang hanya terdapat 2 design setiap bulan nya. Standar Operasional Prosedur (SOP) yang diterapkan saat pameran offline sama seperti saat berjualan di *e-commerce Shoppe*.
3. Peraturan Kerja : Peraturan Kerja dibuat untuk mengikat para pegawai *Oversized clothing line “NHF Oversized Clothes”* sehingga mereka 73 las menjadi pribadi yang disiplin dan bertanggung jawab. Berikut adalah peraturan yang wajib ditaati oleh pegawai *Oversized clothing line “NHF Oversized Clothes”* :
 - a. Karyawan wajib sampai di tempat kerja pukul 08.00
 - b. Karyawan dipersilahkan meninggalkan tempat kerja pukul 17.00
 - c. Karyawan yang berhalangan datang tepat waktu wajib melapor dengan alasan yang jelas
4. Kesehatan dan Keselamatan Kerja : Para pegawai *Oversized clothing line “NHF Oversized Clothes”* perlu menggunakan masker di kantor dalam

kondisi *Covid-19*, dan menggunakan hand sanitizer agar barang dapat tetap bersih sampai ke tangan konsumen

5. Kompensasi : Bagi karyawan yang dipecat atau mengundurkan diri dikarenakan alasan tertentu baik masalah teknis maupun non teknis akan diberikan kompensasi yang diperhitungkan dari gaji bulanan dan disesuaikan dengan jumlah hari masuk karyawan tersebut dalam satu bulan.

4.6 Aspek Keuangan

4.6.1. Kebutuhan Investasi

Kebutuhan investasi perlengkapan *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” adalah sebesar Rp. 14.500.000 sebagai berikut

Tabel 3.21
Kebutuhan Investasi Awal Perlengkapan

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis	Depresiasi per tahun	Nilai residu
1	Handphone	5.000.000	1	5.000.000	5	1.000.000	1.000.000
2	Laptop	5.000.000	1	5.000.000	5	1.000.000	1.000.000
3	Rak baju	500.000	1	500.000	2	250.000	200.000
4	Set meja kursi	1.000.000	1	1.000.000	2	500.000	200.000
5	Pendingin ruangan	3.000.000	1	3.000.000	5	600.000	500.000
Total				14.500.000		3.350.000	2.900.000

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 5)

Tabel 3.22
Kebutuhan Investasi Awal Peralatan

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total
1	Bolpoin	1.500	5	7.500
2	Gunting	8.500	3	25.500
3	Kertas	188	300	56.400
4	Buku nota	10.000	1	10.000
Total				99.400

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 5)

Sehingga dengan mempertimbangkan modal awal untuk operasional dan investasi tak terduga lainnya di awal pendiriannya dapat dilihat kebutuhan modal awal dari *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” adalah sebagai berikut

Tabel 3.23
Kebutuhan Investasi Awal *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*”

No	Keterangan	Total
1.	Kebutuhan Awal Perlengkapan	Rp. 14.500.000,00
2.	Kebutuhan Awal Peralatan	Rp. 99.400,00
	Total Investment	Rp. 14.599.400,00

Sumber: Data primer yang diolah

Tabel 3.24
Kebutuhan Kas Awal *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*”

No	Keterangan	Total
1.	Kas awal (untuk keperluan biaya operasional dalam 4 bulan awal, dengan asumsi belum ada pesanan di 4 bulan awal)	Rp. 20.000.000,00
	Total Kas	Rp. 20.000.000,00

Sumber: Data primer yang diolah

Kebutuhan akan modal *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” sebesar Rp. 34.599.400 bersumber pada modal sendiri dari pemilik.

4.6.2. Harga Bahan

Berikut adalah Harga Bahan per unit untuk *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*”:

Tabel 3.25
HPP *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*”

Bahan	Jumlah	Harga
Kaos print	1 helai	40.000
Kemasan ziplock	1 pcs	1.000
Stiker	1 pcs	1.500
Total HPP		42.500

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 7)

Berdasarkan data tersebut, maka HPP untuk produk baju *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” adalah sebesar Rp. 42.500 per helai.

4.6.3. Harga Jual

Harga jual *NHF Overzized clothes* ditentukan dengan melihat harga toko pesaing.

Aspek	NHF Oversized Clothes	Exhale	Karung Jantan	Ajr888store
Harga yang ditawarkan	Harga Rp.85.000	Harga Rp.90.000	Harga Rp.85.000	Harga RP.100.000

Harga jual untuk per helai baju dari *clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” adalah sebesar Rp. 85.000 per helai baju. Dengan pertimbangan bahwa jika ada peningkatan harga bahan baku kaos maupun jasa sablon, masih dapat

menjual dengan harga di bawah Rp 100.000 tanpa menurunkan harga sehingga harga jual yang ditetapkan adalah Rp 85.000.

4.6.4. Biaya Operasional

Biaya operasional *Oversized clothing line “NHF Oversized Clothes”* meliputi biaya tetap berupa biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung, sedangkan biaya tidak tetap dapat dilihat dari biaya overhead.

Tabel 3.26
Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja Langsung	Gaji	Jumlah	Total
Gaji pimpinan	Rp. 3.000.000,00	1	Rp. 3.000.000,00
Gaji Administrasi	Rp. 2.000.000,00	1	Rp. 2.000.000,00
BTKL per bulan			Rp. 5.000.000,00
BTKL per tahun			Rp. 60.000.000,00

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 4)

Tabel 3.27
Biaya Overhead

Biaya Overhead	Harga	Kebutuhan	Total
Listrik	Rp. 1.500 / KwH	100	Rp. 150.000,00
Air	Rp. 4.000/m ³	10	Rp. 40.000,00
Sewa Stand	Rp 2.500.000		Rp. 2.500.000,00
Total Biaya Overhead per bulan			Rp. 2.690.000,00
BOP per tahun			Rp. 32.280.000,00

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 4)

Sewa stand di *SIM Square Lt.L* selama 1 bulan dikenakan biaya Rp 2.500.000, namun untuk keperluan pameran NHF Oversized Clothing tanggal 7 hingga 10 Januari 2023, dikenakan biaya sebanyak Rp 500.000 karena dihitung sebagai biaya insidental dan bukan bulanan.

Tabel 3.28
Biaya Operasional

Biaya	Total
BTKL	60.000.000
BOP	32.280.000
Total Biaya Operasional	92.280.000

Sumber: Data primer yang diolah. (Lampiran 4)



4.6.5. Laporan Laba Rugi

Tabel 3.29
Laporan Laba Rugi

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Pendapatan		306.000.000	346.899.960	393.266.609	445.830.624	505.420.345
HPP	-153.000.000	-153.000.000	-176.715.000	-204.105.825	-235.742.228	-272.282.273
Laba Kotor		153.000.000	170.184.960	189.160.784	210.088.396	233.138.072
Biaya						
Biaya Tenaga Kerja Langsung		-60.000.000	-61.836.000	-63.728.182	-65.678.264	-67.688.019
Biaya Overhead		-32.280.000	-33.267.768	-34.285.762	-35.334.906	-36.416.154
Biaya Pemasaran		-6.000.000	-6.300.000	-6.615.000	-6.945.750	-7.293.038
Total Biaya		-98.280.000	-101.403.768	-104.628.943	-107.958.920	-111.397.210
EBT		54.720.000	68.781.192	84.531.840	102.129.476	121.740.861
Pajak (10 %)		-5.472.000	-6.878.119	-8.453.184	-10.212.948	-12.174.086
EAT		49.248.000	61.903.073	76.078.656	91.916.528	109.566.775

Warna angka merah adalah untuk nilai negatif

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 9)

Perhitungan proyeksi pendapatan

Keterangan total pendapatan	2022	2023	2024	2025	2026
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	85.000	87.601	90.282	93.044	95.891
Total pendapatan per hari	850.000	963.611	1.092.407	1.238.418	1.403.945
Total pendapatan per 360 hari	306.000.000	346.899.960	393.266.609	445.830.624	505.420.345
Asumsi Unit jual naik 10% per tahun dan harga jual naik 3,06% per tahun					

- Unit jual naik 10% per tahun
- Harga jual naik 3,06% per tahun

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 6)

Perhitungan proyeksi biaya

	2022	2023	2024	2025	2026
Biaya Tenaga Kerja Langsung	60.000.000	61.836.000	63.728.182	65.678.264	67.688.019
Biaya Overhead	32.280.000	33.267.768	34.285.762	35.334.906	36.416.154
Total	92.280.000	95.103.768	98.013.943	101.013.170	104.104.173
Asumsi biaya naik 3,06% karena laju inflasi					

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 4)

Perhitungan pajak = 10% x EBT

Berdasarkan dari hasil ini diketahui bahwa *NHF Oversized Clothes* mampu menghasilkan laba sejak tahun pertama, dan laba tersebut terus bertumbuh pada tahun-tahun selanjutnya. Laba di tahun pertama adalah sebesar Rp 49.248.000 kemudian meningkat sebesar 25.70% menjadi Rp 61.903.073 pada tahun kedua. Pada tahun ketiga laba meningkat sebesar 22.90% menjadi Rp 76.078.656, kemudian meningkat kembali sebesar 20,82% menjadi Rp 91.916.528 dan peningkatan selanjutnya adalah sebesar 19,20% menjadi Rp 109.566.775 di tahun 2026. Hal ini dapat terjadi karena adanya peningkatan pendapatan yang terus menerus sejak tahun 2022 yang diproyeksikan akan terus meningkat dari Rp 306.000.000 menjadi Rp 505.566.775 pada tahun 2026 yaitu total adalah peningkatan sebanyak 65,17%.

4.6.6. Laporan Arus Kas

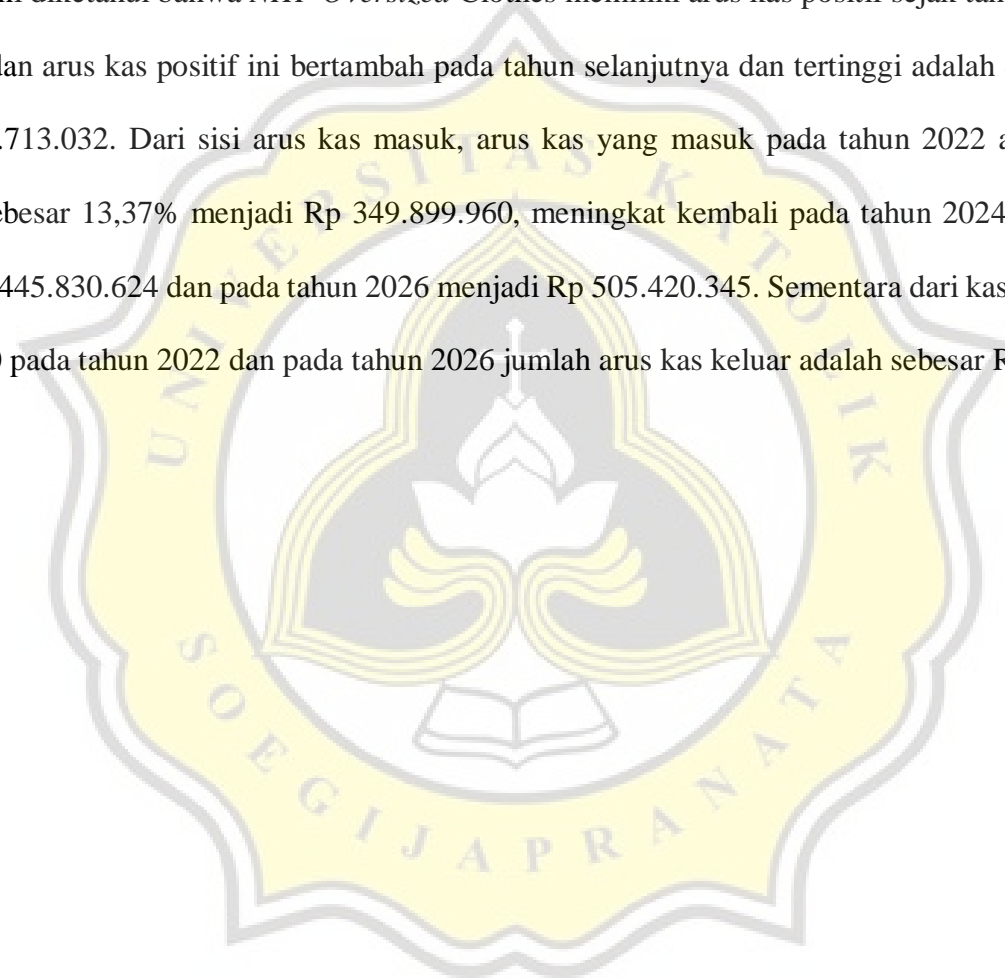
Tabel 3.30
Laporan Arus Kas

Kas Masuk	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Pendapatan		306.000.000	346.899.960	393.266.609	445.830.624	505.420.345
Modal Sendiri	34.599.400					
Total Kas Masuk	34.599.400	306.000.000	346.899.960	393.266.609	445.830.624	505.420.345
Kas Keluar						
Investasi	-34.599.400	-31.249.400	-31.249.400	-31.249.400	-31.249.400	-31.249.400
Biaya Tenaga Kerja Langsung		-60.000.000	-61.836.000	-63.728.182	-65.678.264	-67.688.019
Biaya Overhead		-32.280.000	-33.267.768	-34.285.762	-35.334.906	-36.416.154
Biaya Pemasaran		-6.000.000	-6.300.000	-6.615.000	-6.945.750	-7.293.038
Harga Bahan per Tahun		-153.000.000	-176.715.000	-204.105.825	-235.742.228	-272.282.273
Pajak		-5.472.000	-6.878.119	-8.453.184	-10.212.948	-12.174.086
Total Kas Keluar	-34.599.400	-256.752.000	-284.996.887	-317.187.952	-353.914.095	-395.853.570
Selisih	0	49.248.000	61.903.073	76.078.656	91.916.528	109.566.775
Saldo Kas Awal		0	49.248.000	111.151.073	187.229.729	279.146.257
Saldo Kas Akhir	0	49.248.000	111.151.073	187.229.729	279.146.257	388.713.032

Warna angka merah adalah untuk nilai negatif

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 10)

Berdasarkan dari hasil ini diketahui bahwa *NHF Oversized Clothes* memiliki arus kas positif sejak tahun 2022 dengan saldo kas akhir adalah Rp 49.248.000 dan arus kas positif ini bertambah pada tahun selanjutnya dan tertinggi adalah diproyeksikan pada tahun 2026 dengan jumlah Rp 388.713.032. Dari sisi arus kas masuk, arus kas yang masuk pada tahun 2022 adalah sebesar Rp 306.000.000 kemudian meningkat sebesar 13,37% menjadi Rp 349.899.960, meningkat kembali pada tahun 2024 sebesar Rp 393.266.609, pada tahun 2025 menjadi Rp 445.830.624 dan pada tahun 2026 menjadi Rp 505.420.345. Sementara dari kas keluar juga terjadi pengeluaran sebesar Rp 256.752.000 pada tahun 2022 dan pada tahun 2026 jumlah arus kas keluar adalah sebesar Rp 395.853.570.



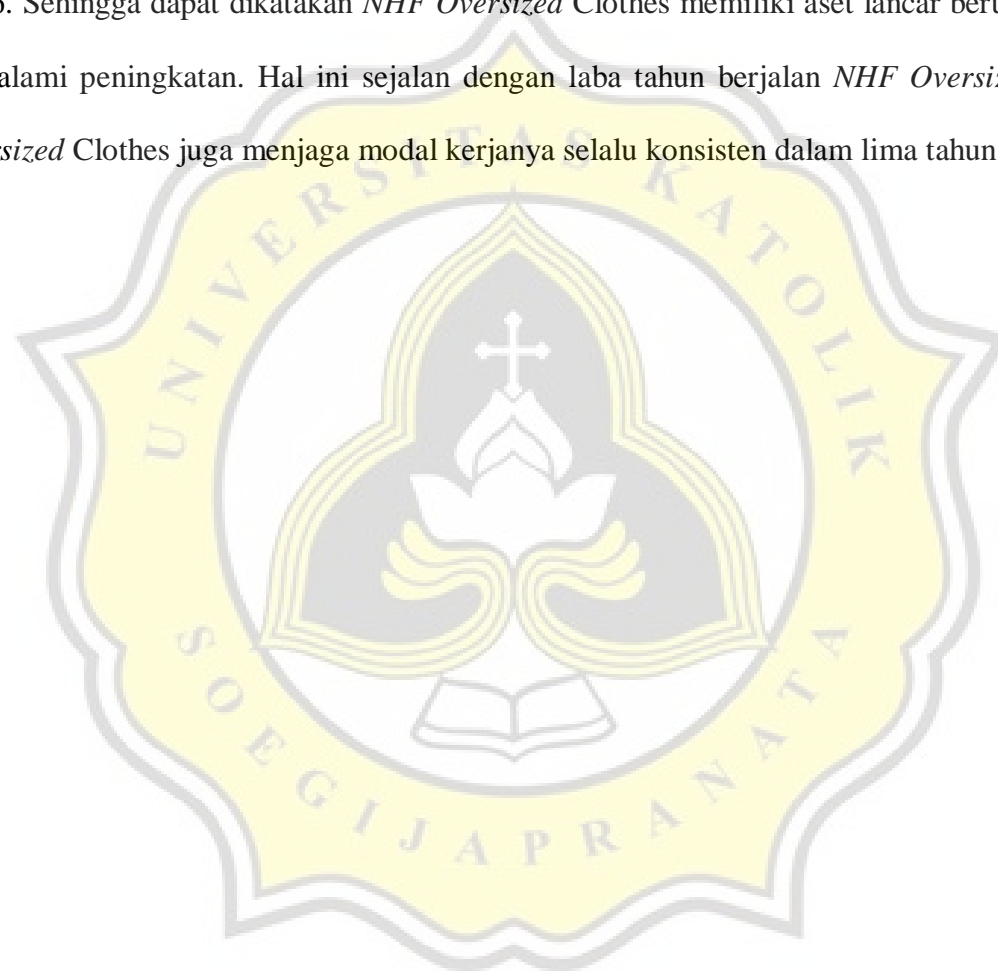
4.6.7. Laporan Neraca

Tabel 3.31
Laporan Neraca

Aktiva	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Kas	0	49.248.000	61.903.073	76.078.656	91.916.528	109.566.775
Aktiva Tetap						
Pengeluaran (Peralatan, Perlengkapan, modal)	34.599.400	34.599.400	34.599.400	34.599.400	34.599.400	34.599.400
Akumulasi Penyusutan		3.350.000	3.350.000	3.350.000	3.350.000	3.350.000
Total Aktiva	34.599.400	87.197.400	99.852.473	114.028.056	129.865.928	147.516.175
Passiva						
Modal	34.599.400	34.599.400	34.599.400	34.599.400	34.599.400	34.599.400
Laba tahun berjalan (EAT)		49.248.000	61.903.073	76.078.656	91.916.528	109.566.775
Laba ditahan		3.350.000	3.350.000	3.350.000	3.350.000	3.350.000
Total Passiva	34.599.400	87.197.400	99.852.473	114.028.056	129.865.928	147.516.175

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 11)

Berdasarkan dari hasil ini diketahui bahwa *NHF Oversized Clothes* memiliki aset yaitu kas yang mengalami peningkatan dari tahun 2022 hingga 2026. Sehingga dapat dikatakan *NHF Oversized Clothes* memiliki aset lancar berupa uang tunai yang likuid yang jumlahnya selalu mengalami peningkatan. Hal ini sejalan dengan laba tahun berjalan *NHF Oversized Clothes* yang menunjukkan peningkatan. *NHF Oversized Clothes* juga menjaga modal kerjanya selalu konsisten dalam lima tahun operasionalnya



4.6.8. Analisis Kelayakan Keuangan Perusahaan

4.6.8.1. Net Present Value

Tabel 3.32
Net Present Value

Tahun	EAT	Depresiasi	Cash Inflow	NSFB	Present Value
2022	49.248.000	3.350.000	49.248.000	0,934579439	46.026.168
2023	61.903.073	3.350.000	61.903.073	0,873438728	54.068.541
2024	76.078.656	3.350.000	76.078.656	0,816297877	62.102.846
2025	91.916.528	3.350.000	91.916.528	0,762895212	70.122.679
2026	109.566.775	3.350.000	109.566.775	0,712986179	78.119.596
Total PV					310.439.830
Initial investment					34.599.400
NPV					275.840.430

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 12)

Keterangan:

- 1) Nilai EAT didapatkan dari tabel 4.29 yaitu laporan laba rugi dari baris EAT (pendapatan setelah pajak)
- 2) Nilai depresiasi didapatkan dari tabel 4.21 dari total depresiasi dalam 1 tahun
- 3) Nilai cash inflow didapatkan dari tabel 4.30 yaitu laporan arus kas pada bagian saldo kas akhir.
- 4) NSFB (Nilai Sekarang Faktor Bunga) didapatkan dari teori
- 5) Present value didapatkan dari nilai cash inflow dikalikan dengan NSFB, sebagai contohnya adalah:
Pada tahun 2020: $49.248.000 \times 0,934579439 = 46.026.168$
- 6) Total PV adalah penjumlahan PV tahun 2020 hingga 2024

- 7) Initial investment didapatkan dari Kebutuhan akan modal *Oversized clothing line* “*NHF Oversized Clothes*” sebesar Rp. 34.599.400 bersumber pada modal sendiri dari pemilik
- 8) NPV adalah Total PV dikurangi Initial investment yaitu $310.439.830 - 34.599.400 = 310.439.830$

Nilai NPV 275.840.430 positif maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak (**diterima**), artinya dana sebesar 34.599.400 yang diinvestasikan tersebut dapat menghasilkan *present value cash flow* Rp 310.439.830.

4.6.8.2. Profitability Index

Tabel 3.33
Profitability Index

PI	
Total PV	310.439.830
Initial Investment	34.599.400
Profitability Index	8,97

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 13)

Keterangan:

- 1) Nilai Total PV didapatkan dari tabel 4.32 pada bagian total PV
- 2) Initial Investment didapatkan dari tabel 4.32 dari initial investment
- 3) Profitability index adalah Total PV dibagi dengan initial investment.

$$\frac{310.439.830}{34.599.400} = 8,97$$

Nilai PI $8,97 > 1$ maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak (diterima), artinya *present value cash inflow* yang dihasilkan proyek investasi tersebut lebih besar dari *Present value cash out flow*.

4.6.8.3. Payback Period

Tabel 3.34
Payback Period

PP	
Initial investment	34.599.400
CI Th 1	49.248.000
Sudah tertutup	14.648.600
PP	9 bulan

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 14)

Keterangan:

- 1) Initial Investment didapatkan dari tabel 4.32 dari initial investment
- 2) CI tahun 1 berasal dari cash inflow tahun pertama (2020) yang ada di tabel 4.32
- 3) Sudah tertutup berarti bahwa initial investment yang dilakukan sudah dapat tertutup dari arus kas masuk, yaitu initial investment dikurangi CI tahun pertama = $34.599.400 - 49.248.000 = -14.648.600$.
- 4) PP atau payback period dihitung dengan cara membagi 12 CI tahun pertama, kemudian membagi initial investment dengan hasil tersebut

$$\text{Cash inflow per bulan} = \frac{49.248.000}{12} = 4.104.000$$

$$PP = \frac{34.599.400}{4.104.000} = 8,43 \text{ dibulatkan menjadi 9 bulan}$$

Payback Period pada bisnis ini selama 9 bulan yang berarti dimana perusahaan sudah dapat mengembalikan modal awal bisnisnya dalam jangka waktu 9 bulan.

4.6.8.4. IRR

Tabel 3.35
IRR

Tahun	Cash Inflow	Discount Factor	Present Value
2022	49.248.000	0,8333	41.038.358
2023	61.903.073	0,6944	42.985.494
2024	76.078.656	0,5787	44.026.718
2025	91.916.528	0,4823	44.331.342
2026	109.566.775	0,4019	44.034.887
	Total PV		216.416.799
	NPV		181.817.399
	Interpolasi		
Perhitungan			
IRR			125,09%

Sumber: Data primer yang diolah (Lampiran 15)

Keterangan:

- 1) Cash Inflow berasal dari tabel 4.32
- 2) Discount factor didasarkan pada teori untuk DF 20%
- 3) Present value adalah cash inflow dikali discount factor = $49.248.000 \times 0,8333 = 41.038.358$
- 4) Total PV adalah penjumlahan semua present value
- 5) NPV adalah Total PV dikurangi investasi awal = $216.416.799 - 34.599.400 = 181.817.399$
- 6) IRR didapatkan dengan perhitungan sebagai berikut:

$$IRR = \frac{NPV}{Initial\ investment} \times 20\% = \frac{181.817.399}{34.599.400} \times 20\% = 125,09\%$$

IRR 125,09% adalah tingkat bunga yang menjadikan $NPV = 0$, karena menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih. Dengan tingkat IRR yang lebih besar dari bunga deposito bank menurut BI rate tahun 2022 yaitu sebesar maksimal 6% yang dibandingkan dengan IRR usaha *NHF Oversized Clothes* sebesar 125,09% menjadikan usaha ini layak untuk dijalankan.

