

4. BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Konsep Bisnis

Konsep bisnis yang dipilih oleh CV Semar Plastik adalah pengolahan botol plastik bekas menjadi barang berharga berupa *furniture* yang bergerak di bidang *home industry*. Hal ini selain memanfaatkan botol plastik bekas menjadi nilai ekonomi, juga CV Semar Plastik ingin turut serta dalam mengurangi masalah sampah plastik di Kota Semarang. Salah satu yang membedakan antara CV Semar Plastik dengan bisnis serupa lainnya yaitu pada hasil produk yang berupa sofa dan meja dari botol plastik bekas yang di desain sehingga menarik dan cocok untuk mempercantik ruang dalam rumah, sedangkan pada produk yang dihasilkan pesaing yaitu Bank Sampah berupa *eco-brick*, pot tanaman, dan lampu yang dalam penggunaannya lebih mengarah ke dekorasi luar rumah, serta toko mebel berupa sofa, meja, kursi, Kasur, lemari, dan lain-lain dengan bahan baku kayu yang harganya relatif lebih tinggi. CV Semar Plastik dalam pangsa pasarnya lebih membidik ibu rumah tangga atau keluarga kelas menengah dan pelajar atau mahasiswa dimana untuk produk sofa dan meja yang ditawarkan dengan harga mulai Rp.200.000,- – Rp. 400.000,- tergantung dari ukuran dan jenis material yang digunakan. Pemasaran yang digunakan pada perencanaan bisnis CV Semar Plastik menggunakan media social dan media cetak. Alasan memilih bisnis pengolahan botol plastik bekas yaitu karena semakin banyaknya timbulan sampah botol plastik dan belum tersedia produk sofa dan meja botol plastik di Kota Semarang.

4.2. Gambaran Umum Responden

Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah 30 orang calon konsumen mebel di salah satu toko mebel di Semarang Barat yang memiliki minat dalam menggunakan sofa atau meja sebagai pelengkap didalam rumah. Berdasarkan dari hasil penelitian dilakukan di toko mebel di daerah Semarang Barat, diperoleh gambaran umum responden sebagai berikut :

Tabel 4-1 Jenis Kelamin Responden

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Laki-laki	19	63.3
2	Perempuan	11	36.7
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah, Januari, 2021

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini adalah perempuan yaitu ada 11 orang atau sebesar 36.7% dan 19 orang lainnya (63.3%) berjenis kelamin laki-laki. Karena biasanya perempuan yang lebih pemilih dan teliti dalam hal melakukan pemilihan mebel.

Tabel 4-2 Usia Responden

No	Keterangan	Jumlah	%
1	<25 tahun	8	27
2	>25-35 tahun	11	37
3	>35-45 tahun	7	23
4	>45 tahun	4	13
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah, Januari, 2021

Berdasarkan dari data responden diatas bisa diketahui bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini berusia >25-35 tahun dengan jumlah 11 orang atau 37% dan yang paling sedikit adalah usia >35-45 tahun ada 7 orang atau 23%. Karena responden penelitian ini sebagian besar merupakan pasangan berusia muda dan mencari mebel untuk mengisi rumah atau tempat tinggalnya.

Tabel 4-3 Pekerjaan Responden

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Freelance	1	3,3
2	Ibu Rumah Tangga	1	3,3
3	Karyawan Swasta	18	60,0
4	Mahasiswa	5	16,7
5	Pelajar	1	3,3
6	Wirausaha	4	13,3
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah, Januari, 2021

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden memiliki pekerjaan sebagai karyawan swasta sebanyak 18 orang atau 60%.

Tabel 4-4 Penghasilan Responden Per Bulan

No	Keterangan	Jumlah	%
1	<Rp. 1.500.000	3	10,0
2	>Rp. 1.500.000-Rp. 2.500.000	17	56,7
3	>Rp. 2.500.000-Rp. 5.000.000	9	30,0
4	>Rp. 5.000.000-Rp. 10.000.000	1	3,3
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah, Januari, 2021

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dari penelitian ini memiliki penghasilan perbulan sebesar lebih dari >Rp. 1.500.000-Rp. 2.500.000 sebanyak 56.7%.

Tabel 4-5 Pendidikan Terakhir Responden

No	Keterangan	Jumlah	%
1	D3	3	10,0
2	S1	9	30,0
3	S2	2	6,7
4	SLTP	2	6,7
5	SMA	14	46,7
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah, Januari, 2021

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden memiliki pendidikan terakhir SMA yaitu sebanyak 14 orang atau 46.7%.

Tabel 4-6 Wilayah Tempat Tinggal Responden Penelitian (Konsumen)

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Semarang Barat	3	10,0
2	Semarang Timur	8	26,7
3	Semarang Selatan	11	36,7
4	Semarang Utara	5	16,7
5	Semarang Tengah	3	10,0
6	Lainnya	0	0
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah, Januari, 2021

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden memiliki wilayah tempat tinggal di Semarang Selatan yaitu sebanyak 11 orang atau 36.7%.

4.3. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran akan memetakan pasar dari CV Semar Plastik terkait dengan produk sofa dan meja yang berbahan plastik daur ulang. Aspek pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam *business plan* karena peluang bisnis dapat terlihat dari aspek ini.

4.3.1. Analisis Pesaing

Untuk membandingkan CV Semar Plastik dengan pesaingnya yaitu Bank Plastik Resik Becik di Jalan Cokrokembang No 11, Krobokan, Semarang Barat, dan Toko Mebel Datanci di Jl. Puri Anjasmoro Raya No.34, Karangayu, Kec. Semarang Bar., Kota Semarang, Jawa Tengah 50144 akan dilihat dengan membandingkan 5 kategori berikut yaitu bentuk produk, kualitas produk, harga jual, saluran distribusi penjualan dan garansi.

Tabel 4-7 Perbandingan CV Semar Plastik dengan Bank Plastik dan Toko Mebel

Aspek	CV Semar Plastik	Bank Plastik Resik Becik	Toko Mebel Datanci
Bentuk produk	Sofa dan meja	Gantungan kunci, tempatalat tulis, tas, dompet, <i>eco brick</i> , rompi, karpet	Sofa, Meja, Kasur, Lemari, Kursi, dan lain-lain.
Kualitas produk	Tahan lama	Tahan lama	Tahan lama
Harga jual	Terjangkau	Cukup Terjangkau	Cenderung lebih tinggi
Saluran distribusi penjualan	Konsumen toko dan konsumen akhir	Jual di tempat	Jual di tempat
Garansi	Garansi lifetime untuk kerusakan botol plastik	Tidak ada garansi	Garansi toko.

Sumber : Data Primer yang Diolah, Januari, 2021

Berdasarkan hasil perbandingan antara CV Semar Plastik dengan pesaingnya yaitu Bank Plastik Resik Becik dan Toko Mebel Datanci,

diketahui bahwa terdapat perbedaan produk yang dihasilkan oleh ketiga usaha tersebut, CV Semar Plastik megutamakan untuk membuat produk alat rumah tangga berupa sofa dan meja. Pada pesaing Bank Plastik Resik Becik mengutamakan untuk membuat produk yang mudah dibawa-bawa seperti Gantungan kunci, tempat alat tulis, tas, dompet, *eco brick*, rompi, dan karpet, sedangkan pada pesaing Toko Mebel Datanci menjual produk dengan kualitas pabrik atau manufaktur seperti sofa, meja, lemari, kursi, dan kasur menggunakan bahan baku kayu. Keunggulan dari CV Semar Plastik adalah harga produk CV Semar Plastik terjangkau untuk jenis produk sofa dan mejanya. sedangkan di Bank Plastik Resik Becik dan Toko Mebel Datanci lebih, harganya relatif lebih tinggi dari CV Semar Plastik. CV Semar Plastik juga memberikan garansi lifetime untuk kerusakan botol plastik, sedangkan di Bank Plastik Resik Becik tidak ada garansi terhadap kerusakan dan untuk Toko Mebel Datanci memberikan garansi toko saja. Sedangkan untuk pengantaran produk CV Semar Plastik dan Toko Mebel Datanci dilakukan langsung ke konsumen akhir, untuk Bank Plastik Resik Becik, produknya hanya dijual di tempat saja.

4.3.2. Segmentasi Pasar

Segmentasi adalah cara yang dilakukan oleh CV Semar Plastik untuk mengelompokan masyarakat yang akan menjadi konsumen CV Semar Plastik. Berdasarkan hasil penelitian terhadap responden, hasilnya adalah sebagai berikut :

1. Secara Geografis adalah konsumen di Kota Semarang dengan wilayah tempat tinggal terbanyak adalah di Kecamatan Semarang Selatan yaitu 11 orang.
2. Secara Psikografis adalah konsumen yang memiliki *lifestyle* yang peduli akan lingkungan, namun tetap ingin memiliki *furniture* yang bergaya modern dari wawancara terhadap responden.
3. Secara Demografis, konsumen retail CV Semar Plastik dapat dibagi berdasarkan segmen usia, pekerjaan dan penghasilan per

bulan. Secara segmen usia, konsumen CV Semar Plastik adalah konsumen dengan usia >25-35 tahun, sebagian besar konsumen CV Semar Plastik memiliki pekerjaan sebagai karyawan swasta serta memiliki penghasilan per bulan >Rp. 1.500.000 - Rp. 2.500.000. responden berdomisili di Kecamatan Semarang Selatan dan memiliki *lifestyle* yang peduli akan lingkungan, namun tetap ingin memiliki *furniture* yang bergaya modern.

4.3.3. Target Pasar

Target pasar dari CV Semar Plastik berdasarkan kesimpulan dari segmentasi pasar adalah :

1. Secara Geografis adalah warga kota Semarang Kecamatan Semarang Selatan.
2. Secara Psikografis adalah warga kota Semarang Kecamatan Semarang Selatan yang memiliki *lifestyle* yang peduli akan lingkungan, namun tetap ingin memiliki *furniture* yang bergaya modern.
3. Secara Demografis adalah konsumen usia muda (>25-35 tahun), dengan pekerjaan karyawan swasta dan memiliki pendapatan >Rp. 1.500.000-Rp. 2.500.000 per bulan.

4.3.4. Positioning

CV Semar Plastik memposisikan dirinya sebagai *follower*, yaitu perusahaan yang mengolah botol plastik bekas (yang sudah dibuang ke tempat sampah) yang tidak terpakai kemudian diubah menjadi produk interior rumah yang bergaya minimalis yang mengikuti perusahaan lain yang lebih besar.

4.3.5. Product

CV Semar Plastik menawarkan produk berupa sofa dan meja karena mengambil peluang bisnis dimana sofa dan meja yang terbuat dari kayu memiliki harga cukup tinggi terutama bagi pasangan yang muda yang ingin mengisi rumahnya setelah menikah, sehingga CV Semar Plastik

berinisiatif membuat produk ramah lingkungan yang dapat memenuhi peluang pasar tersebut.

4.3.6. Price

Penentuan harga dilakukan dengan mempertimbangkan dari harga jual pesaing yaitu di Toko Mebel Datanci dan Bank Sampah Resik Becik yang memiliki harga jual di atas Rp 700.000 untuk sofa dan Rp 500.000 untuk meja, maka harga jual dari sofa CV Semar Plastik adalah Rp 400.000 dan harga jual meja produk CV Semar Plastik adalah Rp 250.000.

4.3.7. Place

Lokasi CV Semar Plastik sebagai tempat produksi adalah di LIK dan untuk kantor pemasaran serta penjualan akan menyewa di Jalan Permata Kenanga, Semarang Utara, kota Semarang. Pemilihan lokasi tersebut adalah karena merupakan lokasi yang strategis dan dekat dengan pangsa pasar serta pusat kota sehingga efisien waktu.

4.3.8. Promotion

Kecenderungan saat ini yang menempatkan harga murah dan kemudahan dalam mendapatkan barang atau layanan (cost and convenient channel) jika kita cermati dalam evolusi pemasaran, dua persyaratan ini adalah tuntutan konsumen di masa lalu sehingga konsep yang berlaku saat itu adalah konsep tertua yaitu konsep produksi. *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 pameran (event), brosur, dan social media karena selain pameran dan brosur yang mampu menjual produk secara offline, saat ini social media cukup efektif dalam membantu penjualan produk terutama dari Instagram, selain itu dari social media, konsumen akan dapat melihat testimoni dari pelanggan sebelumnya sehingga lebih memudahkan untuk melakukan pembelian. Trend yang saat ini terjadi di dunia adalah adanya pergeseran pola konsumsi media, dimana media digital terutama social media mendominasi persaingan,

karena banyak pengguna yang beralih dari media konvensional ke social media.

4.3.9. Process (Produksi)

Hal ini merupakan proses pembuatan sofa dan meja dari bahan baku hingga jadi sebuah sofa dan meja. Berikut adalah alur operasi CV Semar Plastik :

Proses produksi adalah : “Suatu cara, metode maupun teknik bagaimana penambahan manfaat atau penciptaan faedah, bentuk, waktu dan tempat atas faktor-faktor produksi sehingga dapat bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan konsumen. (Ahyari, 2012)

Proses produksi di CV Semar Plastik dapat dianalisa sebagai berikut :

1. Tahap mengumpulkan botol plastic dari pihak pengepul / rosok / bank sampah.
2. Tahap pencucian botol plastic untuk dijadikan bahan baku.
3. Tahap merekatkan dan penyusunan botol plastic menjadi satu bentuk *furniture* dengan menggunakan *double tape* / isolasi bening.
4. Tahap untuk pembuatan sofa yaitu pemberian papan kayu pada bagian atas dan bawah. Kemudian memberi bantal sofa (busa atau spons) di bagian atas papan kayu tersebut. Tahap untuk pembuatan meja bagian atas atau bawah diberi alas papan kayu atau kaca sesuai dengan permintaan customer.
5. Tahapan akhir untuk produk sofa yaitu melapisi dengan kain atau kulit.

4.3.10. Permintaan

Untuk mengetahui proyeksi permintaan maka dapat diperhitungkan dari kapasitas produksi yang mampu untuk melakukan pembuatan sofa sebanyak 3 sofa dan 3 meja setiap harinya, dengan memperhitungkan kemampuan 2 orang produksi dapat memotong bahan dan membuat 3 sofa dalam 5 jam, dan membuat 3 meja dalam 3 jam sehingga dengan jam kerja dari jam 8 hingga jam 17.00, akan didapatkan 3 sofa dan 3 meja. Dengan jumlah hari kerja adalah sebanyak 250 hari,

maka proyeksi permintaan produk sofa dan meja CV Semar Plastik dalam 1 tahun adalah 750 buah sofa dan 750 buah meja.

Tabel 4-8 Proyeksi permintaan selama 5 tahun

Nama produk	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Sofa	-	750	825	900	975	1050
Meja	-	750	825	900	975	1050
TOTAL		1500	1650	1800	1950	2100

Sumber : Data Primer yang Diolah, Januari, 2021

Pertumbuhan produksi CV Semar Plastik pada tahun 2022-2026 mencapai 10% per tahunnya, karena CV Semar Plastik akan terus meningkatkan proyeksi promosi untuk meningkatkan minat konsumen.

4.3.11. Biaya Pemasaran

Berikut ini adalah rincian dari proyeksi biaya pemasaran CV Semar Plastik:

Tabel 4-9 Proyeksi Biaya Pemasaran Tahun 2022-2026

Uraian	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Event / basar		500.000	550.000	605.000	665.500	732.050
Brosur		500.000	550.000	605.000	665.500	732.050
Sosial Media		500.000	550.000	605.000	665.500	732.050
Total		1.500.000	1.650.000	1.815.000	1.996.500	2.196.150

Sumber : Data Primer yang Diolah, Januari, 2021

Biaya pemasaran dalam satu tahun untuk CV Semar Plastik adalah sebesar Rp 1.500.000, biaya untuk spanduk dan brosur akan meningkat sebesar 10% setiap tahunnya.

4.4. Aspek Operasi

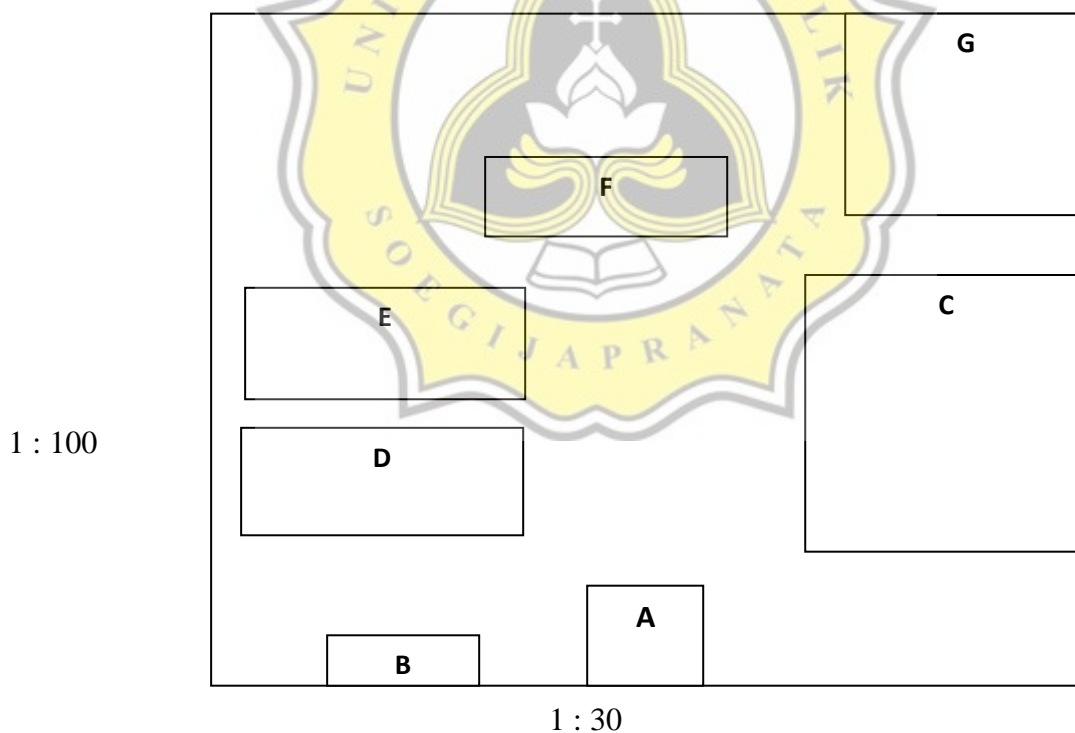
Aspek operasi dalam perencanaan bisnis dibutuhkan untuk melihat kebutuhan. Aspek operasi akan menganalisis mengenai pemilihan lokasi usaha, layout, proses produksi, kebutuhan tenaga kerja, peralatan dan HPP.

4.4.1. Pemilihan Lokasi Usaha

Untuk kegiatan operasinya CV Semar Plastik akan beroperasi di Semarang Utara. Pemilihan lokasi ini adalah karena lokasi Semarang Utara dekat dengan area industri baik di kawasan industri kecil (LIK), Sayung dan juga industri di jalan Coaster dimana limbah botol dari industri tersebut cukup banyak. Selain itu masyarakat di sekitar cukup mendukung dan memiliki kesadaran yang tinggi tentang pengolahan sampah, serta memiliki minat yang tinggi terhadap produk hasil daur ulang sampah.

4.4.2. Layout Produksi

Layout adalah tata letak produksi. Tujuan pembuatan layout produksi adalah memudahkan pembaca untuk mengetahui tata letak tempat produksi. Berikut ini adalah gambar layout produksi CV Semar Plastik:



Gambar 4-1 Layout Produksi CV Semar Plastik

Keterangan :

- Gambar A : Pintu Masuk/ Keluar
Gambar B : Kantor urusan administrasi
Gambar C : Gudang bahan baku
Gambar D : Ruang produksi I
Gambar E : Ruang produksi II
Gambar F : Ruang produksi akhir (finishing)
Gambar G : Gudang barang jadi

4.4.3 Proses Produksi

Tahapan proses produksi pada produk CV. Semar Plastik hingga menjadi *furniture* adalah sebagai berikut :

1. Tahap mengumpulkan botol plastic dari pihak pengepul / rosok / bank sampah.
2. Tahap pencucian botol plastic untuk dijadikan bahan baku.
3. Tahap merekatkan dan penyusunan botol plastic menjadi satu bentuk *furniture* dengan menggunakan *double tape* / isolasi bening.
4. Tahap untuk pembuatan sofa yaitu pemberian papan kayu pada bagian atas dan bawah. Kemudian memberi bantal sofa (busa atau spons) di bagian atas papan kayu tersebut. Tahap untuk pembuatan meja bagian atas atau bawah diberi alas papan kayu atau kaca sesuai dengan permintaan customer.
5. Tahapan akhir untuk produk sofa yaitu melapisi dengan kain atau kulit.



Gambar 4-2 Rancangan Dari Bahan Dasar Hingga Finishing Menjadi Produk

4.4.4. Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi yang mampu untuk melakukan pembuatan sofa sebanyak 3 sofa dan 3 meja setiap harinya, dengan memperhitungkan kemampuan 1 orang produksi dapat memotong bahan dan membuat 1-2 sofa dalam 1-2 jam, dan membuat 1-2 meja dalam 1-2 jam sehingga dengan jam kerja dari jam 8 hingga jam 17.00, akan didapatkan 3 sofa dan 3 meja. Dengan jumlah hari kerja adalah sebanyak 250 hari, maka penawaran dari CV Semar Plastik adalah 750 sofa dan 750 meja dalam 1 tahun.

4.4.5. Peralatan

Peralatan yang menjadi kebutuhan dari CV Semar Plastik adalah satu buah mesin jahit dan satu buah gergaji kayu mesin, 2 unit meja, 4 unit kursi dan 1 unit komputer sebagai berikut:

Tabel 4-10 Peralatan

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umurekon omis
1	Mesinjahit	1.300.000	1	1.300.000	5 tahun
2	Gergajimesin	285.000	1	285.000	5 tahun
3	Meja	400.000	2	800.000	5 tahun
4	Kursi	347.000	4	1.388.000	5 tahun
5	Komputer	4.000.000	1	4.000.000	5 tahun
Total				7.773.000	

4.4.6. Kebutuhan Tenaga Kerja

CV Semar Plastik membutuhkan 4 orang tenaga kerja yang terdiri dari 1 orang administrasi dengan tingkat pendidikan SMK, 2 orang bagian produksi tanpa syarat tingkat pendidikan, dan 1 orang bagian pemasaran dengan tingkat pendidikan minimum SMA. Alasan pemilihan anak SMK atau SMA adalah yang bekerja lebih cepat karena usia tergolong masih muda.

4.4.7. Perhitungan Harga Pokok Produksi

Perhitungan biaya CV Semar Plastik akan memilih supplier botol plastik bekas, dakron, busa, triplek, kaki sofa, dan kain jok yang dapat memberikan jaminan penyediaan secara kontinu dalam periode satu tahun kontrak.

Berikut adalah HPP untuk CV Semar Plastik :

Tabel 4-11 HPP Sofa CV Semar Plastik

Bahan Baku	Jumlah	Harga
Limbah Botol Plastik	4 kg	80.000
Benang Rajut		24.000
Busa 1 cm	1 x 2 m	60.000
Daktron (1x1.5 m)	1 x 1,5 m	40.000
Triplek 9 mm	1,2 x 2,4 m	107.000
Kaki Sofa		35.200
Kain jok		320.000
Lakban Bening		26.000
Total BBB untuk 3 unit		692.200
Total BB per unit		230.733

Berdasarkan data tersebut, maka HPP untuk produk sofa CV Semar Plastik adalah sebesar Rp. 230.733 per sofa.

Tabel 4-12 HPP Meja CV Semar Plastik

Bahan Baku	Jumlah	Harga
Limbah Botol Plastik	4 kg	80.000
Triplek 9 mm	1,2 x 2,4 m	214.000
Lakban Bening		26.000
Cat kayu glossy		56.000
Total BBB untuk 3 unit		376.000
Total BB per unit		125.333

Berdasarkan data tersebut, maka HPP untuk produk meja CV Semar Plastik adalah sebesar Rp. 125.333 per meja.

4.6.3. Biaya Operasional

Biaya operasional CV Semar Plastik meliputi biaya tetap berupa biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung, sedangkan biaya tidak tetap dapat dilihat dari biaya overhead.

Tabel 4-13 Biaya Tenaga Kerja Langsung

No	Karyawan	Jumlah	Gaji	Total
1	Administrasi	1	2.715.000	2.715.000
2	Produksi	2	2.715.000	5.430.000
3	Pemasaran	1	2.715.000	2.715.000
Total BTKL				10.860.000
Total BTKL 1 tahun				130.320.000

Keterangan: Karyawan sesuai UMR Kota Semarang

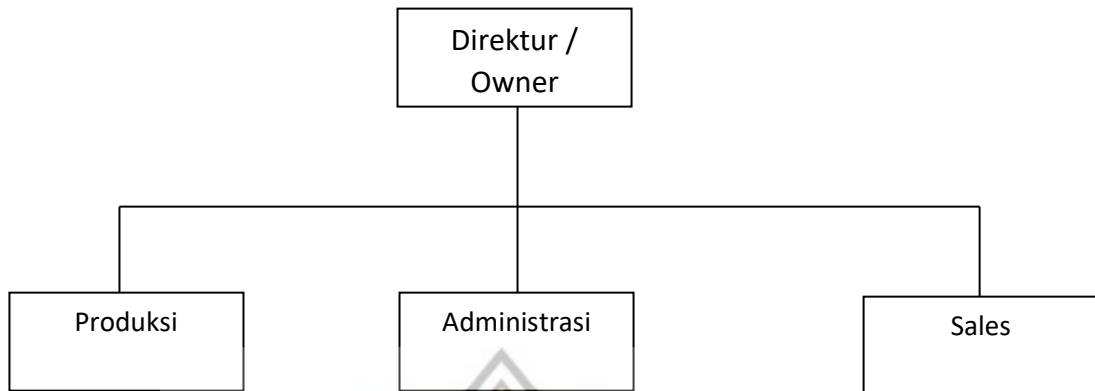
Tabel 4-14 Biaya Overhead per Bulan

Biaya	Harga
Air, listrik, telepon, internet	30.000
Biaya Transport	50.000
BOP	80.000
BOP 1 tahun	960.000

4.5. Aspek Sumber Daya Manusia

Dalam menjalankan bisnis CV Semar Plastik, 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 CV Semar Plastik membutuhkan 2 orang bagian produksi, 1 orang bagian administrasi dan 1 orang sales. Berikut bagan struktur organisasi CV Semar Plastik.



Gambar 4-3 Struktur Organisasi CV Semar Plastik

Dengan spesifikasi *Job Description* sebagai berikut :

Tabel 4-15 Job Description

No	Posisi	Spesifikasi Pekerjaan	Jumlah	Gaji
1	Direktur	a. Mengontrol kinerja para karyawan b. Mengecek kualitas bahan baku c. pengecekan mutu hasil produksi	1	Tidak mengambil gaji, hanya mengambil dari keuntungan saja.
2	Produksi	a. Memotong bahan b. Merekatkan botol c. Pembentukan d. Mengecek kualitas hasil produksi sebelum masuk ke pengemasan	2	Rp. 2.715.000,00
3	Administrasi	a. Menerima pesanan dari konsumen b. Menerima pembayaran yang diberikan konsumen c. Mengatur keuangan usaha d. Menerima komplain dari konsumen	1	Rp. 2.715.000,00

4	Sales	a. Menawarkan produk politur ke toko b. Menerima pesanan dari konsumen c. Memberikan pesanan konsumen kepada owner	1	Rp. 2.715.000,00
---	-------	--	---	------------------

Agar dapat memperoleh SDM yang berkualitas dengan jumlah yang sesuai dengan kebutuhan, berikut adalah proses yang digunakan CV Semar Plastik :

1. Perekrutan dan seleksi : Dalam proses perekrutan bagian produksi dan pengemasan, CV Semar Plastik tidak mencari kualifikasi tertentu. Untuk merekrut dan seleksi bagian sales diutamakan yang sudah berpengalaman dan memiliki jaringan toko yang luas.
2. Pelatihan : Untuk meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan baik dari segi kualitas dan kuantitas maka bagian produksi dan pengemasan dilatih langsung oleh pemilik yaitu dengan on the job training dengan trial dan error.
3. Peraturan Kerja : Peraturan Kerja dibuat untuk mengikat para pegawai CV Semar Plastik sehingga mereka bisa menjadi pribadi yang disiplin dan bertanggung jawab. Berikut adalah peraturan yang wajib ditaati oleh pegawai CV Semar Plastik :
 - a. Para pegawai wajib sampai di tempat kerja pukul 08.00
 - b. Para pegawai dipersilahkan meninggalkan tempat kerja pukul 17.00 setelah merapikan pos nya.
 - c. Pegawai yang berhalangan datang tepat waktu wajib melapor dengan alasan yang jelas
4. Kesehatan dan Keselamatan Kerja : Para pegawai CV Semar Plastik perlu menggunakan sarung tangan, dan masker, serta pelindung APD.
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. Gaji karyawan dapat dilihat pada Tabel 4.13.

4.6. Aspek Keuangan

4.6.1. Kebutuhan Investasi

Kebutuhan investasiperlengkapan CV Semar Plastik adalah sebesar Rp.7.773.000 sebagai berikut:

Tabel 4-16 Kebutuhan Investasi Awal Perlengkapan

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
1	Mesinjahit	1.300.000	1	1.300.000	5 tahun
2	Gergajimesin	285.000	1	285.000	5 tahun
3	Meja	400.000	2	800.000	5 tahun
4	Kursi	347.000	4	1.388.000	5 tahun
5	Komputer	4.000.000	1	4.000.000	5 tahun
Total				7.773.000	

Sehingga dengan mempertimbangkan modal awal untuk operasional di awal pendiriannya dapat dilihat kebutuhan modal awal dari CV Semar Plastik sebesar Rp. 7.773.000 bersumber pada modal sendiri dari pemilik.

Tabel 4-17 Biaya Sewa

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Biaya Sewa 1.700.000 per bln	20.400.000	20.400.000	20.400.000	20.400.000	20.400.000	20.400.000

4.6.4. Laporan Keuangan dan Analisis Kelayakan

Tabel 4-18 Laba / Rugi CV Semar Plastik

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Pendapatan		487,500,000	810,810,000	936,485,550	1,081,640,810	1,249,295,136
HPP	(267,050,000)	(267,050,000)	(444,157,560)	(513,001,982)	(592,517,289)	(684,357,469)
Laba Kotor		220,450,000	366,652,440	423,483,568	489,123,521	564,937,667
Biaya						
Biaya Tenaga Kerja Langsung		(130,320,000)	(136,836,000)	(143,677,800)	(150,861,690)	(158,404,775)
Biaya Overhead		(960,000)	(1,008,000)	(1,058,400)	(1,111,320)	(1,166,886)
Biaya Pemasaran		(1,500,000)	(1,650,000)	(1,815,000)	(1,996,500)	(2,196,150)
Biaya Sewa Gedung		(20,400,000)	(20,400,000)	(20,400,000)	(20,400,000)	(20,400,000)
Total Biaya		(153,180,000)	(159,894,000)	(166,951,200)	(174,369,510)	(182,167,811)
EBT		67,270,000	206,758,440	256,532,368	314,754,011	382,769,857
Pajak (10 %)		(6,727,000)	(20,675,844)	(25,653,237)	(31,475,401)	(38,276,986)
EAT		60,543,000	186,082,596	230,879,131	283,278,610	344,492,871

Tarif pajak diasumsikan sebesar 10% (tarif pajak PPh)
 Asumsi: Pajak langsung dikalikan dengan EBT
 Kenaikan setiap tahun berdasarkan pada permintaan 10%

Tabel 4-19 Arus Kas CV Semar Plastik

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Kas Masuk						
Pendapatan		487,500,000	810,810,000	936,485,550	1,081,640,810	1,249,295,136
Modal Sendiri	267,050,00					

	0					
Total Kas Masuk	267,050,000		810,810,000		1,081,640,810	1,249,295,136
Kas Keluar		487,500,000		936,485,550		
Investasi	7,773,000					
Biaya Tenaga Kerja Langsung		(130,320,000)	(136,836,000)	(143,677,800)	(150,861,690)	(158,404,775)
Biaya Overhead		(960,000)	(1,008,000)	(1,058,400)	(1,111,320)	(1,166,886)
Biaya Pemasaran		(1,500,000)	(1,650,000)	(1,815,000)	(1,996,500)	(2,196,150)
Biaya Sewa Gedung		(20,400,000)	(20,400,000)	(20,400,000)	(20,400,000)	(20,400,000)
HPP		(267,050,000)	(444,157,560)	(513,001,982)	(592,517,289)	(684,357,469)
Pajak		(6,727,000)	(20,675,844)	(25,653,237)	(31,475,401)	(38,276,986)
Total Kas Keluar	7,773,000	(426,957,000)	(624,727,404)	(705,606,419)	(798,362,200)	(904,802,265)
Selisih	274,823,000	60,543,000	186,082,596	230,879,131	283,278,610	344,492,871
Saldo Kas Awal		274,823,000	335,366,000	521,448,596	752,327,727	1,035,606,338
Saldo Kas Akhir	274,823,000	335,366,000	521,448,596	752,327,727	1,035,606,338	1,380,099,208

Tabel 4-20 Neraca CV Semar Plastik

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Aktiva						
Kas	274,823,000	335,366,000	521,448,596	752,327,727	1,035,606,338	1,380,099,208
Aktiva Tetap						
Peralatan	7,773,000	7,773,000	7,773,000	7,773,000	7,773,000	7,773,000
Akumulasi Penyusutan		(1,554,600)	(3,109,200)	(4,663,800)	(6,218,400)	(7,773,000)
Total Aktiva	282,596,000	341,584,400	526,112,396	755,436,927	1,037,160,938	1,380,099,208
Passiva						
Modal	267,050,000	267,050,000	267,050,000	267,050,000	267,050,000	267,050,000
Laba tahun berjalan		60,543,000	186,082,596	230,879,131	283,278,610	344,492,871

(EAT)			6			
Laba ditahan	15,546,000	13,991,400	72,979,800	257,507,796	486,832,327	768,556,338
Total Passiva	282,596,000	341,584,400	526,112,396	755,436,927	1,037,160,938	1,380,099,208

Tabel 4-21 ANALISA KELAYAKAN

NPV (Net Present Value)

Initial Investment 274,823,000

Tahun	EAT	Depresiasi	Cash inflow	NSFB 7.00%	Present Value
1	60.543.000	-1.554.600	58.988.400	0,934579439	55.129.346
2	186.082.596	-1.554.600	184.527.996	0,873438728	161.173.898
3	230.879.131	-1.554.600	229.324.531	0,816297877	187.197.128
4	283.278.610	-1.554.600	281.724.010	0,762895212	214.925.898
5	344.492.871	-1.554.600	342.938.271	0,712986179	244.510.247
Total PV					862.936.518
NET PRESENT VALUE					588.113.518

Initial investment = HPP + Investasi + Total biaya op

EAT+Depresiasi = Cash inflow

Cash inflow x NSFB = Present Value

Total present Value - Initial Investment = Net Present Value

NPV positif maka Layak

Pada usaha ini diperoleh nilai NPV 588.113.518 artinya proyek memiliki nilai NPV positif, dan layak untuk dijalankan.

Analisis: Karena NPV positif maka layak.

PI (Profitability Index)

PI > 1 layak

Total PV 862.936.518

Initial Investment 274,823,000

Profitability Index 3,14

Profitability Index = 3,14

Karena PI > 1 maka layak

PP (Payback Period)

Semakin pendek payback - layak

Initial Investment	274,823,000
Cash Inflow Th 1	58,988,400
Belum tertutup	215,834,600
Cash Inflow Th 2	184,527,996
Sudah tertutup	31,306,604
Cash Inflow Th 3	229,324,531
Kelebihan Bulan	0.1
Payback Period	2,1 tahun

Jadi waktu yang dibutuhkan untuk kembali modal atau Payback Period adalah 2,1 tahun

IRR (Internal Rate of Return)

Tahun	Cash Inflow	Discount Factor	Present Value	Discount Factor	Present Value
		52.00%		53%	
1	58,988,400	0.658	38,808,158	0.654	38,554,510
2	184,527,996	0.433	79,868,419	0.427	78,827,800
3	229,324,531	0.285	65,300,988	0.279	64,028,927
4	281,724,010	0.187	52,777,585	0.182	51,411,247
5	342,938,271	0.123	42,266,668	0.119	40,903,343
NPV			4,198,818	NPV	(1,097,174)

Initial Investment		274,823,000	
Interpolasi			
52.00%	Total PV 52%	279,021,818	Total PV 52%
	Total PV 53%	<u>273,725,826</u>	Investasi
		5,295,992	<u>274,823,000</u>
			4,198,818
Perhitungan IRR	52% + ((4.198.818/5.295.992) x 1%)		
IRR	52.79%		
IRR > tingkat suku bunga maka layak			