RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA *ONLINE*
LILIN AROMATERAPI KARUI

Nama : Natasha Valencia Suyandhi

Pembimbing: Martha Ayerza Esra, S.E., M.M.

Program Studi Ilmu Admonostrasi Bisnis

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

Telepon: 087729140677

Email: Natashavalens@gmail.com

ABSTRAK

Natasha Valencia Suyandhi / 75160131 / 2020 / Rencana Pendirian Usaha Online Lilin Aromaterapi Karui / Dosen Pembimbing: Martha Ayerza Esra S. E., M.M.

Penulis membuat rencana bisnis lilin aromaterapi karena keinginan yang dapat membantu orang-orang untuk mendapatkan relaksasi instan tanpa harus mengeluarkan biaya yang cukup besar dan adanya peluang tren pola hidup sehat yang sedang berkembang sekarang ini.

Karui memiliki visi "menjadi salah satu produk yang dapat membantu seseorang dalam meringankan beban secara terapi dan dapat menjadi produk kualitas terbaik di Jakarta". Karui juga memiliki misi untuk memberikan bahan baku lilin aromaterapi yang berkualitas untuk konsumen, membuat aromaterapi yang dapat menjadi alat bantu seseorang untuk meringankan beban pikiran, dan selalu konsisten dalam kualitas pelayanan dan produk serta dapat berinovasi dalam menghasilkan produk baru.

Seperti halnya bisnis lain, strategi pemasaran sangat diperlukan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap kehadiran Karui. Dalam hal ini perusahaan akan melakukan berbagi upaya dalam pemasaran untuk meningkatkan *brand awareness*.

Sumber daya manusia sangat dibutuhkan untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan. Saat ini direncanakan karyawan berjumlah tiga orang.

Investasi awal yang dibutuhkan oleh perusahaan sebesar Rp. 138.580.160 yang digunakan untuk cadangan kas, biaya peralatan, biaya perlengkapan, biaya sewa bangunan, gaji karyawan selama satu tahun, serta biaya bahan baku. Investasi awal ini berasal dari tabungan pribadi penulis dan dari orang tua penulis. Berdasarkan dari studi kelayakan, didapatkan perhitungan *payback period* dapat dicapai dalam kurun waktu 1 taun 11 bulan 19 hari, NPV tahun pertama bernilai positif.

Kata Kunci: Rencana Pendirian Usaha, Lilin Aromaterapi.

ABSTRACT

Natasha Valencia Suyandhi */ 75160131 / Business Plan for Online Business Aromatherapy Candle Karui / Advisor:* Martha Ayerza Esra, S.E., M.M.

The author makes an aromatherapy candle business plan because of a desire that can help people to get instant relaxation without spend big cost and the opportunity for healthy lifestyle trends are developing now.

Karui has a vision of "Becoming one of the products that can help someone in relieve stress in a therapeutic and can be the best quality product in Jakarta". Karui also has a mission to provide quality aromatherapy candle raw materials for consumers, to make aromatherapy that can be a tool that helps people to relieve stress, and always be consistent in quality of services and products and can innovate in producing new products.

Like other businesses, a marketing strategy is required to increase people's awareness of Karui presence. In this case the company will share efforts in marketing to increase brand awareness.

Human Resources are needed to support the company's operational activities. From now have plan that will be three employees.

The initial investment for Karui is Rp. 138.560.180, wich will be used for cash deposit, equipment cost, supplies cost, building rental fee,, employee salary for one year, and raw materials. Initial onvesment comes from writer's account and from writer's parent. Based on the feasibility study, the calculation of the payback period can be achived within a period of 1 years 11 months 19 days, the first year NPV is positive.

Keywords: Business Plan, Aromatherapy Candle.

PENDAHULUAN

A. Ide Bisnis

Lilin menjadi salah satu alat yang dapat memenuhi kebutuhan manusia. Lilin tidak hanya berperan untuk menjadi alat penerangan disaat tidak ada listrik, tetapi lilin juga dapat menjadi dekorasi rumah dan menjadi alat yang berguna untuk membantu dalam proses terapi dan dapat mendukung gaya hidup sehat yang menggunakannya. Pada jaman sekarang ini lilin memiliki fungsi tambahan lain, dengan diracik dengan wewangian, saat menyala akan menyebarkan aroma harum keseluruhan ruangan.

Lilin aromaterapi yang dapat memberikan aroma harum pada saat digunakan menjadi fungsi tambahan yang berguna untuk seseorang yang suka dengan wewangian lembut. Aromaterapi dapat memberikan relaksasi dengan cara menyebarkan harum yang dapat menenangkan seseorang yang menghirupnya. Di Indonesia lilin aromaterapi banyak digemari oleh kaum wanita karena selain dapat memberikan relaksasi untuk tubuh, lilin aromaterapi dapat menjadi hiasan dirumah maupun menjadi kado atau bingkisan untuk seseorang, dengan membuat lilin aromaterapi yang dihiasi bunga – bunga kering dapat menambah daya tarik seseorang dalam membelinya.

Lilin aromaterapi sendiri mempunyai banyak manfaat untuk tubuh, selain untuk relaksasi lilin aromaterapi juga dapat menciptakan suasana yang nyaman, mengurangi stres, meningkatkan energi seseorang yang menghirupnya, membuat tidur lebih baik dan meredakan kelelahan mental dan dapat membantu untuk membentuk pola hidup yang sehat dimulai dari dalam rumah. Berkembangnya lilin aromaterapi yang sekarang menjadi bermacam-macam bentuk, wewangian dan bahan dasar lilin membuat hal yang difokuskan oleh seorang pembeli dalam memilih lilin aromaterapi yang berkualitas baik. Lilin aromaterapi banyak dijual di pusat perbelanjaan, tetapi harga yang ditawarkan cukup mahal dan kemasan yang kurang menarik sehingga tidak dapat menjadi dekorasi ruangan.

Berdasarkan hal tersebut penulis memiliki ide untuk membuat bisnis lilin aromaterapi dengan menggunakan bahan dasar alami dan kemasan yang unik sehingga dapat menjadi dekorasi ruangan maupun menjadi kado atau bingkisan untuk seseorang. Untuk mendukung hal tersebut, penulis juga ingin menjadikan lilin aromaterapi ini dapat memberikan wewangian yang membantu seseorang dalam relaksasi sehari-harinya tanpa harus mengeluarkan biaya yang cukup besar dan dilakukan secara instan dan membentuk pola hidup sehat yang memakai lilin aromaterapi.

Dalam melakukan penjualan penulis menggunakan toko *online* seperti Tokopedia dan *Instagram* sehingga membantu seseorang yang ingin membeli produk lilin aromaterapi tanpa harus pergi ke pusat perbelanjaan. Penulis memberi nama produk ini dengan nama "*Karui*". Penulis memilih nama *Karui* merupakan bahasa Jepang yang di terjemahkan ke dalam bahasa inggris yaitu *be light* yang berarti menjadi ringan, karena penulis ingin memberikan relaksasi yang dapat mengurangi beban pikirian melalui aroma lilin yang dijual.

Karui merupakan sebuah produk lilin aromaterapi yang diperkenalkan dengan bahan dasar lilin alami yaitu *soy wax* terbuat dari ekstrak kedelai. Untuk kisaran harga yang dipasarkan *Karui*, seharusnya dapat dijangkau oleh kalangan menengah, maupun atas karena *Karui* menawarkan lilin aromaterapi dengan harga yang cukup terjangkau.

B. Gambaran Usaha

Karui adalah sebuah unit usaha yang bergerak pada bidang kerajinan tangan yang berfokus pada pembuatan lilin dengan aroma yang bermacam-macam. Karui menawarkan

berupa lilin aromaterapi yang memiliki banyak manfaat untuk mengatasi rasa stress dan juga dapat dijadikan dekorasi ruangan maupun kado. Selain itu, Karui juga menyediakan souvenir untuk pernikahan dan dapat membuat lilin dengan aroma sesuai pesanan konsumen.

Karui juga mengedepankan kualitas lilin yang baik sehingga dapat menyebarkan aroma yang dapat meringankan pikiran seseorang dan memberikan kesan nyaman terhadap orang yang menghirup aroma tersebut. Toko Karui dibuat secara *online* dan membuka toko disaat ada *bazar-bazar* tertentu yang ada dipusat perbelanjaan di Jakarta agar konsumen yang ingin mencium aromanya dapat mencium secara langsung sehingga konsumen dapat memilih aroma yang disukainya. Karui ini direncanakan akan diproduksi di Kelapa Gading, Jakarta Utara.

Target pasar yang penulis tuju adalah kaum wanita sampai dengan kaum milenial yang suka dengan hal-hal unik di daerah Jakarta dan sekitarnya dengan kelas sosial menengah ke atas.

1. Visi

   Dalam menjalankan bisnis, setiap usaha pasti mempunyai visi, misi, dan tujuan bisnis baik jangka pendek maupun jangka panjang. Apabila tidak memiliki ketiga pondasi ini dalam bisnis maka ditakutkan bisnis akan mudah hancur dalam menghadapi kesulitan. Berikut adalah visi dan misi dari Karui:

   Visi yang baik akan membawa perusahaan kearah yang baik dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Sebuah visi yang jelas akan memberikan pernyataan visi yang komprehensif. Pernyataan visi dan misi sangat penting untuk kelangsungan hidup suatu usaha, karena itu dibutuhkan pengetahuan yang cukup akan pentingnya visi dan misi.

   Visi sebaiknya dinyatakan dalam satu kalimat singkat dan jelas. Visi dari Karui adalah menjadi salah satu produk yang dapat membantu seseorang dalam untuk meringankan beban secara terapi dan dapat menjadi produk kualitas terbaik di Jakarta.

2. Misi

   Inti dari sebuah misi adalah hal-hal yang harus dilakukan oleh perusahaan agar visi yang telah ditetapkan dapat tercapai. Misi dari Karui adalah:

   a) Memberikan bahan baku berkualitas untuk konsumen.
   b) Membuat aromaterapi yang dapat menjadi alat bantu seseorang untuk meringankan beban pikiran.
   c) Selalu konsisten dalam kualitas pelayanan dan produk dan dapat berinovasi dalam menghasilkan produk baru.

3. Tujuan Pelaku Bisnis

   Tujuan jangka pendek merupakan serangkaian tujuan untuk kurun waktu kuang dari setahun. Tujuan jangka pendek dari Karui adalah sebagai berikut.

   a) Menjaga kepuasan konsumen dengan selalu konsisten dalam menjaga kualitas lilin dan menjalin hubungan baik dengan pelanggan.
   b) Karui dapat dikenal oleh konsumen di wilayah Jakarta.
   c) Membentuk tim kerja yang baik dan berkualitas.

   Tujuan jangka panjang merupakan serangkaian tujuan yang ditetapkan untuk kurun waktu yang panjang, biasanya lima tahun mendatang atau lebih. Tujuan jangka panjang dari Karui adalah sebagai berikut.

   a) Memperluas usaha dengan membuka toko di beberapa mall di Jakarta.
   b) Berinovasi dalam produk lilin aromaterapi dan dapat menciptakan produk baru dengan bahan dasar lilin.
   c) Dapat membuka *workshop* di Jakarta untuk acara suatu event atau pribadi.

C. Besarnya Peluang Bisnis

Melihat peluang pasar yang ada, dimana sekarang banyak sekali masyarakat terutama wanita yang peduli akan kesehatan. Serta gaya hidup yang praktis maka kesehatan merupakan salah satu hal terpenting yang tidak dapat lepas apalagi dengan pengaruh sosial media. Dengan adanya khasiat dari lilin aromaterapi dapat memberikan nuansa yang nyaman dan meringankan saat di nyalakan di dalam ruangan, lilin aromaterapi banyak digunakan sebagai gaya hidup sehat masyarakat modern perkotaan.

Penulis memilih bisnis di daerah Jakarta karena melihat dimana pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat setiap tahunnya serta prospek bisnis yang sangat baik dan dapat dibilang penduduk kota Jakarta yang menyukai hal-hal praktis dan modern sehingga dapat mendukung bisnis yang akan dibuat.

Jumlah penduduk kota Jakarta mengalami peningkatan yang tinggi pada usia-usia tertentu, pertumbuhan penduduk dapat menjadikan sebagai peluang usaha yang baik bagi usaha *Karui* karena daya beli masyarakat juga ikut meningkat. Dari data ini dapat dikatakan bahwa pasar di Jakarta sangat luas sehingga prospek untuk menjalankan bisnis ini sangat baik.

Bisnis lilin aromaterapi *Karui* yang bergerak di bidang kerajinan tangan juga membantu dalam kesehatan konsumen yang menggunakan lilin aromaterapi ini memiliki peluang pasar yang cukup besar mengingat adanya gaya hidup modern dan masyarakat sekarang memulai gaya hidup sehat dengan mempergunakan alat atau bahan yang natural dan mengikuti perkembangan global serta tren yang sedang popular dikalangan *influencer* itu sendiri. Kehidupan di kota besar dengan segala aktivitas yang dapat membuat orang stress, sehingga dari aromaterapi yang mempunyai manfaat dapat menenangkan suasana hati dan pikiran yang lelah dapat membantu terapi instan yang dapat dilakukan dimana saja. Dengan begitu akan semakin banyak di butuhkan produk lilin aromaterapi ini kedepan, dan sekarang ini pun banyak yang berminat dan menjual produk lilin aromaterapi, pasarnya selain digunakan secara langsung oleh konsumen juga banyak dijadikan *Karui* sebagai produk kado atau souvenir dalam berbagai acara.

D. Kebutuhan Dana

Dalam melakukan bisnis modal awal merupakan suatu hal yang relatif, dalam artian tergantung pada ukuran bisnis yang akan dibangun dan banyaknya persediaan untuk produk yang diinginkan oleh wirausaha untuk dijual kembali pada konsumen akhir.

Sumber pendanaan awal *Karui* ini berasal dari tabungan sendiri dan orang tua. Alasan penulis memutuskan untuk memilih sumber pendanaan selain tabungan sendiri adalah dari orang tua yang menyadari besarnya risiko pengembalian serta adanya beban bunga dan juga tanggung jawab pengelola keuangan. modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha Karui adalah sebesar **Rp. 138.580.160,-.**

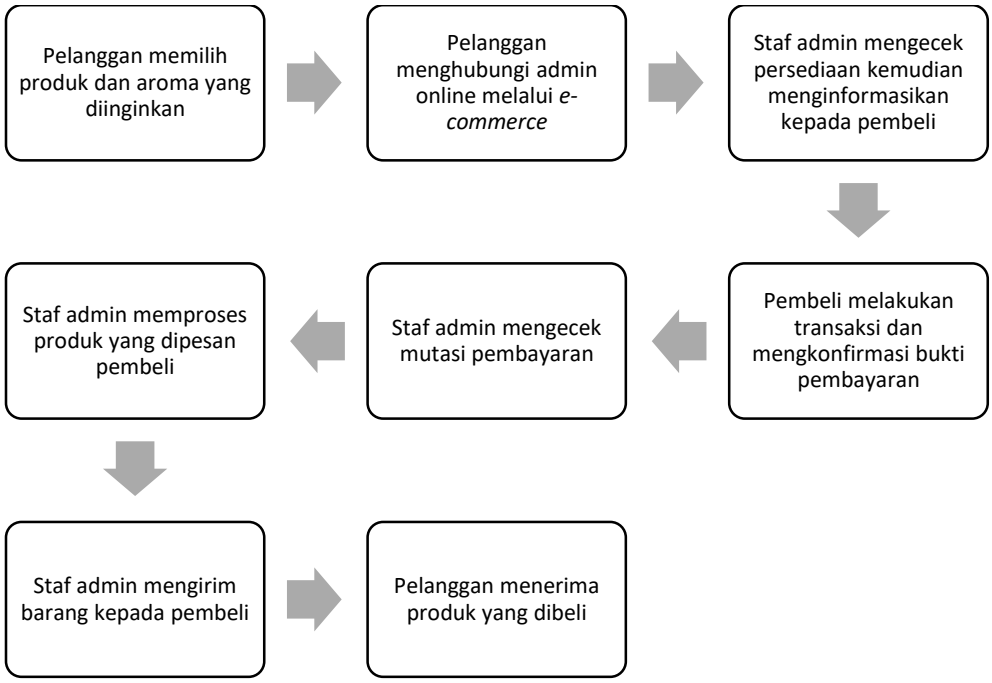
RENCANA PRODUK/JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

A. Rencana Alur Produk

Rencana alur produk adalah rangkaian kegiatan untuk menghasilkan produk tersebut. Rincian kegiatan tersebut digambarkan dalam diagram yang beralur. Alur dalam diagram tersebut menunjukkan proses dari awal (*input*) bahan baku dan informasi yang diperlukan untuk pembuatan produk, proses yang dilakukan untuk membuat prodyk tersebut (*process*), dan akhirnya hasil jadi produk tersebut (*output*) termasuk proses pengiriman dan sampainya produk tersebut ke konsumen.

Dalam hal ini perusahaan memproduksi produknya sendiri sesuai dengan permintaan konsumen dan dijual melalui *e-commerce* seperti Tokopedia. Maka dari itu, rencala alur pembelian secara *online* menggambarkan proses pembelian produk oleh konsumen melalui *e-commerce.* Alur pembelian secara *online* akan digambarkan dalam **Gambar 5.1**

Gambar 5.1
Alur pembelian secara *Online*



Sumber: Karui, 2020.

Bersdasarkan gambar 5.1 diatas alur pembelian produk di Karui merupakan alur pembelian yang umum digunakan dalam proses jual beli secara online. Rencana alur produk tersebut telah menggambarkan langkah-langkah yang akan diambil oleh pembeli dan penjual. Bagi konsumen yang ingin memesan produk, dapat mengkases *e-commerce* kapapun, dan

pesanan kemudian akan diproses pada hari kerja. Proses produksi akan bervariasi tergantung kuantitas produk yang dipesan.

B. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Dalam bagian ini, pemilik usaha harus memiliki rencana pembelian dan penggunaan bahan baku usahanya. Hal ini dilakukan agar dilakukan afar persediaan bahan baku untuk produksi tetap ada dan masih memiliki kualitas yang baik. Alur pembelian dan penggunaan bahan baku Karui akan dilakukan pengawasan setiap penjualan dan stok persediaan yang sudah berkurang. Dengan demikian, bahan baku yang dimiliki oleh Karui dapat terkontrol dengan baik dan juga dapat segera dilakukan pembelian atau penambahan bahan baku.

C. *Lay out* Bangunan tempat Produksi Usaha

Layout merupakan proses menentukan tata letak, bentuk, dan penempatan fasilitas yang dapat menunjang efisiensi dan efektivitas alur prodyksi dan operasi suatu bisnis. Karui menggunakan tempat produksi di Apartemen Gading Nias Kelapa Gading, Jakarta Utara dengan ruangan dengan luas 36 meter persegi.

D. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Penggunaan Teknologi dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan operasional bisnis. Dengan adanya teknologi, kegiatan dalam mengawasi dan memantau perumbuhan usaha menjadi lebih mudah. Teknologi yang dibutuhkan Karui:

1. Laptop
   Digunakan dalam proses penjualan, promosi, maupun merekap keuangan dan pesanan yang dilakukan oleh pembeli melalui *e-commerce*.
2. Handphone
   Digunakan dalam proses transaksi kepada pemasok dan calon pembeli, serta dalam melakukan penjualan di e-commerce dan promosi di media sosial.
3. Printer
   Digunakan dalam mencetak rekap penjualan dan keuangan maupun dalam melakukan pencetakan daftar transaksi pesanan yang dilakukan oleh konsumen melalui *e-commerce*.

STRATEGI BISNIS

A. Strategi Pemasaran

1. Diferensiasi

   Dalam menjalankan suatu usaha, pemilik harus melakukan diferensiasi produk yang dijualnya. Hal ini perlu dilakukan, agar produk yang dijual memiliki keunggulan dan kejelasan dalam perbedaan antara produk yang satu dengan produk lainnya. Selain itu, diferensiasi ini juga dapat memberikan ide kepada pemilik dalam merancang strategi pemasarannya. Produk yang susdah terdiferensiasi dapat lebih mudah untuk dipasarkan sesuai dengan segmen pasar usaha tersebut. Yang menjadi keunggulan dan pembeda bagi Karui adalah, varian aroma yang berbeda dan bahan baku alami.

2. Positioning

   Definisi positioning menurut Kotler dan Armstrong (2018:213), adalah penempatan merek produk ke dalam pikiran konsumen. Positioning perlu dilakukan sebagai salah satu strategi pemasaran dalam suatu usaha. Selain menjadi pembeda antara produk dengan produk pesaing, positioning juga dapat menjadi stimulus bagi konsumen untuk dapat membeli produk. Karui melakukan positioning dengan memperkenalkan usaha sebagai merek pertama yang menjual produk lilin dengan aroma unggulannya dahulu sehingga mempunyai daya tarik tersendiri bagi konsumen dari segi aromanya.

3. Penetapan Harga

   Penentuan harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan dalam menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperolah perusahaan tersebut dari penjualan produknya. Menurut Kotler dan Armstrong (2014:312), "*Price is the amount of money charged for a product or service"*. Yang memiliki arti harga adalah sejumlah yang tang dikenakan untuk suatu produk dan jasa.

   Harga memegang peranan yang penting untuk suatu produk. Jika harga yang ditetapkan untuk suatu produk dianggap mahal atau tidak sebanding dengan manfaat yang didapatkan oleh konsumen. Karui dalam menetapkan harganya, berdasarkan atas biaya yang dikeluarkan untuk produknya. Untuk satu produk lilin aromaterapi yang berukuran gelas 300 ml dikenakan biaya sebesar Rp. 85.000,- dan harga tersebut sudah termasuk dengan memilih varian aroma yang diinginkan.

4. Saluran Distribusi

   Menurut Kotler dan Armstrong (2016:377), saluran distribusi adalah sekumpulan organisasi yang saling bergantung yang terlibat dalam proses yang membuat produk atau jasa siap digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis. Distribusi memegang peranan penting dalam menjamin ketersediaan kebutuhan suatu proyek, tanpa adanya saluran distribusi produsen akan kesulitan untuk memasarkan produknya dan konsumen akan kesulitan dalam mendapatkan, menggunakan dan menikmati produk atau jasa mereka. Ada beberapa tipe tingkatan saluran distribusi yaitu:

   a. *Direct marketing channel*

      Tipe distribusi dalam bentuk ini adalah antara produsen dan konsumen akhir tidak terdapat pedagang perantara, penyaluran langsung dilakukan oleh pelaku usaha kepada konsumen. Contohnya dengan penjualan dari pintu ke pintu, arisan, pesanan surat, pemasaran melalui telepon, penjualan lewat televise, penjualan lewat internet, dan toko milik produsen.

   b. *Indirect marketing channel*

      Tipe distribusi ini adalah penjualan melalui satu atau lebih perantara penjualan seperti pengecer. Pada pasar konsumsi perantaranya merupaka pedagang berskala besar

atau grosir, sedangkan pada pasar industry merupakan penyalur tunggal dan penyalur distribusi.

Menurut teori di atas maka dapat dibilang bahwa Karui menggunakan *direct marketing channel* karena menjual produknya kepada konsumen melalui perantara. Kemudian produk yang diambil juga disalurkan langsung kepada konsumen tanpa perantara.

B. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

Dalam menjalankan suatu kegiatan bisnis, tenaga kerja diperlukan untuk membantu pebisnis dalam mencapai tujual usahanya. Menurut UU No. 13 tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 tentang ketenagakerjaan disebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Menurut Garu Dessler (2015:4) manajemen sumber daya manusia adalah proses untuk memperoleh, melatih, menilai, dan mengompensasi karyawan, dan untuk mengurus relasi kerja mereka, kesehatan, dan keselamatan mereka, serta hal-hal yang berhubungan dengan keadilan.

Dalam menjalankan usahanya Karui juga membutuhkan tenaga kerja yang akan membantu Karui mencapai tujuan usahanya. Sebagai usaha yang masih tergolong kecil dan baru, Karui tidak membutuhkan tenaga kerja dalam jumlah yang besar, kebutuhan tenaga kerja hanya sebanyak 2 orang termasuk manajer. Kebutuhan tenaga kerja yang tidak banyak ini dikarenakan usaha Karui yang masih baru dimulai, sehingga ukuran usahannya tidak besar.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No.40 Tahun 2004 tetang Sistem Jaminan Sosial Nasional menyatakan bahwa gaji adalah hak pekerja yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pemberi kerja kepada pekerja ditetapkan dan dibayar menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan atau jasa yang telah atau akan dilakukan. Balas jasa kepada karyawan perlu diberikan oelh pihak perusahaan atas waktu dan tenaga yang diberikan karyawan terjadap perusahaan. Perusahaan wajib membalas jasa dnegan memberikan gaji dan THR (Tunjangan Hari Raya) kepada karyawannya.

Sebagai tanda balas jasa kepada karyawan, Karui memberikan upah yang layak dan sudah disepakati sebelumnya antara pegawai yang bersangkutan dengan pemilik usaha. Namun, dalam menentukan kompensasi tersebut, Karui tetap mengikuti peraturan pemerintah mengenai Upah Minimum Provinsi (UMP) DKI Jakarta yang ada disetiap tahunnya.

Untuk menentukan kenaikan UMP atau gaji pegawai secara umum akans ekitar 5% setiap tahunnya. Berikut adalah rincian tabel gaji karyawan:

Tabel 6.2
Tabel Gaji Karyawan Karui

No.	Jabatan	Jumlah	Jumlah Gaji/ Orang	Jumlah Gaji /Bulan
1	Owner	1	Rp 4,800,000	Rp 4,800,000
2	Produksi	1	Rp 2,000,000	Rp 2,000,000
Total				Rp 6,800,000

Sumber: Karui, 2020.

Tabel 6.2 menjelaskan mengenai pembagian gaji karyawan berdasarkan jabatannya masing-masing. Manajer mendapatkan gaji diatas UMP karena tugas dan tanggung jawab yang berbeda dengan jabatan lainnya dan mengerjakan tugas sebagai marketing dan merekap data pesanan penjualan dan dalam keuangan perusahaan Karui juga. Produksi mendapatkan gaji dari

UMP karena waktu bekerja yang tidak penuh seperti waktu bekerja pada umumnya (6 jam). Berjalannya bisnis Karui, penulis yakin bahwa Karui akan terus mengalami peningkatan dalam penjualannya.

C. Rencana Keuangan

Pada proses analisis penjualan Lilin Aromaterapi Karui memperkirakan penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp. 321.300.000. Pajak yang dibayarkan oleh Karui sebesar 0.5% di tahun 2021 adalah sebesar Rp. 1.600.500, berdasarkan perhitungan tersebut diperkirakan bahwa laba bersih yang diperoleh Karui pada tahun 2021 sebesar Rp. 127.451.540, dengan memiliki kas sebesar Rp. 299.083.200 dan neraca sebesar Rp. 320.922.500 pada tahun 2021.

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni proses laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca, proyeksi *Payback Period*, serta berbagai perhitungan untuk meilai kelayakan usaha yang telah disajikan pada BAB VII, maka kelayakan usaha Karui dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Melalui analisis *Break Even Poin* (BEP), dapat disimpulkan bahwa usaha Karui merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan. Dikarenakan jumlah penjualan yang dilakukan oleh Karui selalu lebih besar dibandingkam dengan BEP.
2. Berdasarkan perhitungan *Payback Period* (PP), dapat disimpulkan bahwa Karui merupakan salah sayu usaha yang layak dijalankan, karena dapat dilihat melalui perhitungan tersebut jangka waktu pengembalian investasi usaha ini selama 1 tahun 11 bulan 19 hari.
3. Berdasarkan perhitungan *Net Present Value* (NPV), Karui dapat dikatakan layak untuk dijalankan karena memiliki hasil yang positif dari perhitungan NPV yaitu sebesar Rp. 385.616.398.
4. Pada perhitungan *Profitability Index* (PI), Karui memiliki angka diatas 1 yaitu sebesar 3.78262. sehingga dapat disimpilkan bahwa usaha Karui layak untuk dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 16, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.

Eddy Yunus (2016), Manajemen Strategis, Cetakan 1, Penerbit : Andi.

Gary Dessler (2015), Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 14, Jakarta: Salemba Empat.

Griffin, Ricky W *and* Ronald J Ebert (2018), *Business Essentials, 12th Edition, Prentice Hall.*

Gittman & Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance, 14th Edition, Pearson Education.*

Heizer, Jay dan Barry Render (2017), Manajemen Operasi, Edisi 11, Jakarta: Salemba Empat.

Kotler, Philip dan Gary Amstrong (2016), *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2018), *Principles of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, Italy: Pearson Education.

Syarif, Nasrul Faqih (2016), *Technopreunership* Membentuk Karakter *Enterpreuner* Muda yang Sukses, Edisi Ke-1, Indonesia: Deepublish.

Sumber Internet:

https://dosenekonomi.com/bisnis/bentuk-kepemilikan-bisnis , diakses pada 5 Februari 2020.

https://jakarta.bps.go.id/ , diakses pada 5 Februari 2020.

https://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx , diakses pada 17 April 2020.

https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/07/01/inilah-prediksi-pertumbuhan-ekonomi-indonesia-2020-2024, diakses 23 April 2020

https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/Pages/Suku-Bunga-Dasar.aspx diakses 9 Juni 2020.

Sumber Undang-Undang:

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Bab IV pasal 6 (www.bi.go.id/id/tentang-bi/uubi/Documents/UU20Tahun2008UMKM.pdf)