



RENCANA PERENCANAAN BISNIS BATIK ON DENIM

"Kotomonone"

E-COMMERCE, JAKARTA TIMUR

ZHIAUL FAEKAR

Dra. Bernadine, M.Com

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

Jl. Yos Sudarso Kav. 87 Sunter - Jakarta 14350

Ringkasan Eksekutif

Produk fashion merupakan barang yang selalu dibutuhkan manusia. Fashion adalah salah satu dari kebutuhan pokok oleh manusia.

Jika ditinjau dari sisi peluang bisnis yang mencakup beberapa hal berikut: pendirian usaha ini dapat menciptakan wirausahawan baru, *sales service*, dan *after sales service*.

Untuk melakukan pengembangan ini, diperkirakan diperlukan dana sebesar Rp.190.000.000,00. Permintaan untuk produk fashion terutama denim dan batik di Indonesia masih besar. Hal ini dapat dilihat dari riset dari google yang menyatakan bahwa hasil riset menunjukkan hasil potensial yang sangat tinggi.

Berdasarkan analisa eksternal diperoleh kesimpulan bahwa persaingan yang ketat, pasar bebas, dan perkembangan zama yang semakin pesat menjadi peluang bagi Seni Biru Kejut Gembira. Namun, bukan berarti peluang ini membuat bisnis yang dilakukan oleh Seni Biru Kejut Gembira tidak memikirkan ancaman yang datang. Target Seni Biru Kejut Gembira sekarang ini adalah distributor-distributor dan *end user*, Besarnya kompensasi yang diberikan saat ini adalah sebesar Rp.3.500.000,00 atau sesuai UMP DKI Jakarta

Analisis keuangan pada Seni Biru Kejut Gembira menunjukkan bahwa bisnis ini layak dan dapat dijalankan serta akan memberikan keuntungan kepada pemilik. Hal ini dapat dilihat pada: penerimaan Seni Biru Kejut Gembira setiap tahun melebihi *Break Event Point*, perhitungan *Net Present Value* bernilai positif, yaitu Rp. 8.401.923.214>0,

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



profitability index bernilai $61,1 > 1$. *Payback period* selama 10 Bulan 8 Hari, hasil perhitungan *Internal Rate of Return* bisnis ini adalah $18,15\% > 10,5\%$.

EXECUTIVE SUMMARY

Fashion product now become a common product for Indonesian people. Today almost all of Indonesian people have fashion product. "Seni Biru Kejut Gembira " is one of business in Indonesia that produce batik on denim.

With this business development, we believe that we can create more job opportunity, sales service, and after sales service for Indonesia. Total cost that needed for this business development is IDR 190.000.000,00. Demand of Indonesian fashion batik on denim product is increasing every year, and the prove is statement from google keyword research planner that released that demand form batik on denim product in Indonesia Increasing every year

From externals assessment we can conclude that rivaling among existing firm, free trade market, and technology development can become a big threat for " Seni Biru Kejut Gembira ". But, " Seni Biru Kejut Gembira " already prepared for this condition. " Seni Biru Kejut Gembira " distributing their products using help from some distribution agent. The salary that " Seni Biru Kejut Gembira " give to their worker is IDR 3.500.000,00 or as regulation form Jakarta Government

" Seni Biru Kejut Gembira " Financial forecasting and analysis show that this business development is profitable. The prove can we see at " Seni Biru Kejut Gembira " sales always more than their Break Event Point; Net Present Value IDR 8.401.923.214>0; *profitability index* $61,1 > 1$; *Payback period* is 10 months, and 8 days; *Internal Rate of Return* with rate of return $10,5\%$ is $18,15\%$

PENDAHULUAN

Nama Perusahaan dan Alamat Perusahaan

Nama Perusahaan : Seni Biru Kejut Gembira

Alamat Perusahaan : JHarapan IV No.12 Cipinang Melayu Jakarta Timur



Kepemilikan Perusahaan : Perusahaan CV

Pemilik : Zhiaul Faekar

Nama dan Alamat Pemilik Perusahaan

Nama Pemilik : Zhiaul Faekar

Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 18 Januari 1992

Alamat : Jl. Toba 37 Pekalongan

Email : hai@zhiaulfaekar.com

Bidang Usaha

Tidak sedikit orang yang merasa lebih bangga ketika ia memakai pakaian yang terdiri dari batik dan jeans, selain produk itu produk jeans dan denim abadi.

Bisnis *Fashion* ini, penulis rasakan cukup menjanjikan karena selain meningkatnya jumlah pencarian peminat sangat tinggi, meningkatnya pencarian membuktikan bahwa trend batik dan denim ini mulai dan sangat diminati oleh pasar.

Perusahaan *fashion* yang melakukan spesialisasi pada produksi batik dan denim yang bernama “Seni Biru Kejut Gembira” terus berkembang, sehingga demi meningkatkan kapasitas produksi. Usaha ini akan terus berekspansi ke tempat yang terjangkau oleh pengiriman di seluruh dunia. Usaha beroperasi di Jalan Harapan IV No.12 Cipinang Melayu Jakarta Timur.

Kebutuhan dana untuk pendirian/pengembangan usaha ini adalah Rp.190.000.000,00 dengan menggunakan modal sendiri 50%, dan pinjaman dari keluarga 50%, dan keuntungan yang diperoleh pada awal-awal periode digunakan untuk penambahan modal usaha. Dana tersebut akan digunakan, membeli bahan baku, menggaji karyawan, membeli tambahan peralatan dan perlengkapan yang diperlukan serta dicadangkan jika ada kejadian yang tidak terduga. Atas kesepakatan, pembayaran pinjaman beserta seluruh bunganya akan dilakukan pada awal tahun ke 6 atau pada awal tahun 2020

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ANALISIS INDUSTRI

© Hak cipta milik IBTKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Gambaran Masa Depan

Gambaran masa depan " Seni Biru Kejut Gembira " adalah usaha ini menawarkan beberapa jenis *fashion* batik dan denim yang baik. Usaha ini tidak hanya menjual produknya saja, namun memperhatikan juga kepuasan pelanggan. Pelanggan dapat melakukan retur barang yang sudah dibeli bilamana barang yang dibeli tidak sesuai dengan pesanan ataupun memiliki cacat, jika barang yang dibeli dalam jumlah besar memiliki cacat, maka pelanggan dapat memilih melakukan retur atas barang tersebut atau meminta barang tersebut diperbaiki

Untuk memacu perkembangan suatu usaha, maka sebuah usaha sebaiknya memiliki visi dan misi. menurut Menurut Fred R. David (2013:75) Visi adalah sebuah pernyataan yang dapat menjawab pertanyaan, " ingin menjadi apakah kita?". Sedangkan Misi adalah deklarasi dari berdirinya organisasi, Misi menjawab pernyataan yang menjawab pertanyaan "Apa Bisnis Kita?". Dari Kedua pernyataan tersebut, maka Visi dan Misi dari Seni Biru Kejut Gembira adalah:

Visi dari Seni Biru Kejut Gembira adalah:

Mewujudkan percaya diri pada kaum muda Indonesia dalam berbusana.

Misi dari Seni Biru Kejut Gembira adalah

1. Meningkatkan kualitas produk dengan menggunakan bahan alami.
2. Meningkatkan kualitas layanan yang terbaik.
3. Menciptakan brand image batik di dunia international.
4. Inovatif, kreatif, dan profesional
5. Local Culture, International Taste

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBTKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBTKKG.



Analisis Pesaing

Tabel Analisis CPM (*Company Profil Matrix*)

Keterangan		<i>Lazuli Sarae</i>			<i>Kotomonone</i>			<i>Levis</i>	
Faktor keberhasilan pesaing	Bobot	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Harga	0,20	2	0,40	4	0,80	2	0,40		
Variasi Produk	0,10	4	0,40	2	0,20	4			
Desain Produk	0,20	4	0,80	2	0,40	4	0,80		
Iklan	0,35	3	1,05	4	1,40	4	1,40		
Kuantitas Produk	0,15	4	0,60	4	0,60	4	0,60		
Total	1,00		3,25		3,40		3,60		

Keterangan:

- 1 = Kelemahan Mayor
- 2 = Kelemahan Minor
- 3 = Kekuatan Minor
- 4 = Kekuatan Mayor

Menurut Fred R. David (2013:106) , hakikatnya di dalam suatu industri tertentu dapat dipandang sebagai perpaduan dari lima kekuatan,

1. Ancaman Pendatang Baru

“Seni Biru Kejut Gembira” sudah menyiapkan strategi-strategi bila munculnya pesaing baru di dalam industri di masa mendatang dengan memberikan harga yang bersaing dan juga menjaga kepuasan pelanggan sehingga pelanggan akan memiliki loyalitas yang tinggi terhadap produk yang diproduksi oleh “Seni Biru Kejut Gembira”.



2. **Kekuatan Tawar Menawar Pemasok**

3. **Kekuatan Tawar Menawar Pembeli**

4. **Ancaman Produk Substitusi**

5. **Persaingan di dalam Industri**

6. **Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Didalam menghadapi Kekuatan dari pemasok, maka " Seni Biru Kejut Gembira " selalu menjaga hubungan baik dengan para pemasoknya, baik melalui pembayaran yang tepat waktu, pemesanan berulang, menganggap mereka bukan sebagai rekan bisnis, tetapi sebagai teman, dan sebagainya

Kekuatan Tawar Menawar Pembeli

Dalam mengatasi hal ini, maka " Seni Biru Kejut Gembira " terus melakukan inovasi dimana selalu mengikuti perkembangan fashion yang ada, serta selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada para konsumennya sehingga loyalitas konsumen tetap dapat terjaga.

Ancaman Produk Substitusi

Produk substitusi yang menjadi ancaman tersebut rata-rata merupakan target dari pasar menengah-atas, dimana target pasar dari " Seni Biru Kejut Gembira " adalah menengah-keatas, serta *batik on denim* masih belum ada kompetitor yang sangat unggul.

Persaingan di dalam Industri

"Seni Biru Kejut Gembira" akan melakukan strategi dalam menetapkan harga kemudian akan menciptakan loyalitas konsumen dengan cara memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan serta menyediakan fitur sesuai yang dibutuhkan oleh pelanggannya hingga pelanggan merasa puas atas produk yang dibelinya hingga pada akhirnya akan tercipta loyalitas konsumen yang berakibat pelanggan akan melakukan pembelian kembali atas produk kita jika ia butuhkan, ataupun mempromosikan produk kita kepada teman-temannya.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Strenght, Weakness, Opportunity, Threat Kotomonone

SWOT	Strenght	Weakness
	Opportunity	WO
	Threat	WT
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas Jahitan Lebih Bagus 2. Kecepatan Produksi dalam Jumlah Banyak 3. Harga terjangkau 4. Online Marketing 5. <i>Customer Service 24jam</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reputasi rendah 2. Belum dikenal masyarakat 3. Variasi produk rendah 4. Desain belum mencapai setingkat dengan kompetitor
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pesaing masih sedikit 2. Pasar masih luas. 3. Pengakuat UNESCO tentang batik. 4. Pengguna internet semakin banyak 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat desain produksi yang terbatas. (W3, O1) 2. Membawa nama UNESCO untuk bekerjasama dan meningkatkan brand. (W2, O3)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan efisiensi, meningkatkan brand, dan selalu berinovasi. (S2, T1) 2. Merebut pasar pesaing dengan memberikan promo, harga, dan event tertentu (S2, T1) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan diskon 50% untuk yang membeli di pabrik produksi (T2, W2) 2. Membuat tanda khusus untuk produk <i>Kotomonone</i> (T1, W3)

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar yang dilakukan oleh " Seni Biru Kejut Gembira " adalah segmentasi berdasarkan variable riset internet melalui google dengan data yang valid. Selain itu trend batik dan denim juga selalu meingkat, Seni Biru Kejut Gembira memasarkan secara online dengan bantuan distribusi tidak langsung yaitu dengan bekerjasama dengan zalora, rakuten, dan yuk bisnis " Seni Biru Kejut



Gembira” akan menargetkan orang-orang yang berpenghasilan menengah dan keatas keatas, penulis mengamati bahwa mulai munculnya kecintaan masyarakat atas produk lokal, kualitas produk lokal yang mampu bersaing dengan asing, serta karena ketatnya persaingan maka masyarakat tidak terlalu mementingkan merek selama barang yang dibeli berkualitas, sesuai kebutuhan, serta dengan harga terjangkau.

Ramalan Industri dan Pasar

Potensi pasar dari " Seni Biru Kejut Gembira” baik, bilamana mampu bersaing dengan perusahaan yang sudah terlebih dahulu berdiri. Rata-rata usaha yang sudah berdiri tersebut mengalami peningkatan, dapat dilihat dengan bertambahnya usaha kecil yang yang memproduksi *batik dan denim*. Dengan masih berkembangnya industri *fashion*, maka akan semakin besar potensi dari bisnis *fashion batik on denim* ini. . Hal ini berarti potensi akan peluang dari bisnis *batik on denim* semakin baik untuk kedepannya jika “Seni Biru Kejut Gembira” mampu bersaing di pasar dan menciptakan *image* baik di mata masyarakat sekitar bahkan tidak menutup kemungkinan " Seni Biru Kejut Gembira " akan bermitra dengan perusahaan besar dalam memproduksi *jeans seperti levis atau nudie*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

GAMBARAN USAHA



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Produk

Menurut Aryo(2013:79) ciri utama produk adalah berwujud, dapat dipegang, dan memberikan manfaat yang langsung bagi yang mengkonsumsinya

Ukuran Bisnis

Perkiraan omzet pertahun yang akan didapatkan oleh “Seni Biru Kejut Gembira” setelah dilakukan pengembangan diperkirakan akan melebihi dua miliar lima ratus juta rupiah, maka menurut UU UMKM Nomor 20 Tahun 2008 usaha yang didirikan termasuk ke dalam kategori usaha skala kecil .

Peralatan dan Tenaga Kerja

1. Peralatan yang dimiliki sekarang adalah laptop, *smartphone*, stempel perusahaan, kalkulator, mesin printer, mesin *router*, *wifi*, dan komputer dengan total sebesar Rp. 56.057.000,00 dengan penyusutan sebesar Rp. 11.211.400pertahun. Sedangkan Biaya untuk perlengkapan adalah Rp. 10.991.250

2. Tenaga Kerja

Seni Biru Kejut Gembira membutuhkan banyak tenaga kerja. Pada 1 tahun pertama, jumlah pekerja di Seni Biru Kejut Gembira adalah 5 orang. Pembagian pekerjaannya adalah satu orang pegawai sebagai tim manager, 1 orang di bagian produksi, 1 orang di customer service, dan 1 orang di bagian distribusi.dan 1 pada sosial media, dan 1 pada copyrighting.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





Latar Belakang Pemilik

C Nama Pemilik	: Zhiaul Faekar
Tempat Tanggal Lahir	: Pekalongan, 18 Januari 1992
Genus Kelamin	: Pria
Alamat	: Jl. Toba 37 Pekalongan
Email	: hai@zhiaulfaekar.com

Zhiaul Faekar pada terjun ke dalam bisnis ini pada awalnya berdasarkan tawaran ide dari salah satu teman di tempat bermain. Ide itu dikembangkan dan diriset secara trend. Ternyata hasil yang menakjubkan potensi yang ada sangat tinggi. Dengan kompetitor yang belum terlalu hebat dan kuat. Kekuatan hasil yang nyata dan cepat yaitu berada pada riset yang tepat dan tepat. Jika benar dan tau cara dan strateginya maka akan cepat dan unggul dalam bersaing.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

PERENCANAAN PRODUKSI DAN OPERASIONAL



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Deskripsi Rencana Operasi

" Seni Biru Kejut Gembira “ akan beroperasi selama 6 hari dalam seminggu.

Seni Biru Kejut Gembira akan beroperasi pada pukul 08.00 sampai pukul 17.00 WIB untuk hari Senin sampai Sabtu, dengan jam istirahat dari jam 12.00-13.00, kecuali hari Jumat dari pukul 11.30-13.30 WIB

Proses Produksi

Cara untuk memproduksi bahan yang baik harus teliti dan menggunakan bahan yang terbaik. Selain itu perlakuan dari pembuatan batik berbahan denim harus teliti. Penjahitan atau proses penyatuan dari bahan kain yang berbentuk lembaran disatukan dan dibentuk menjadi produk jeans berbentuk kemeja, jaket, atau celana. Berikut adalah proses produk dari awal hingga akhir

Tahap awal yaitu dengan pembelian bahan baku dari *supplier* dengan mengirimkan barang ke vendor pembuatan batik di kota Pekalongan. Dilanjutkan dengan proses pembuatan batik berbahan denim di vendor pembuatan. Diteruskan ke tempat konveksi dengan memberikan pola desain jahitan yang akan dijahit dan hasil contoh pakaian yang sudah jadi. Hasil jadi disortir sesuai kriteria kualitas standart *Kotomonone*, bukan standart kualitas dikembalikan ke pihak vendor. Pengiriman ke tempat gudang dan sekaligus kantor di Jakarta dengan *input stocking* diikuti dengan foto produk untuk display produk di website resmi *Kotomonone*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

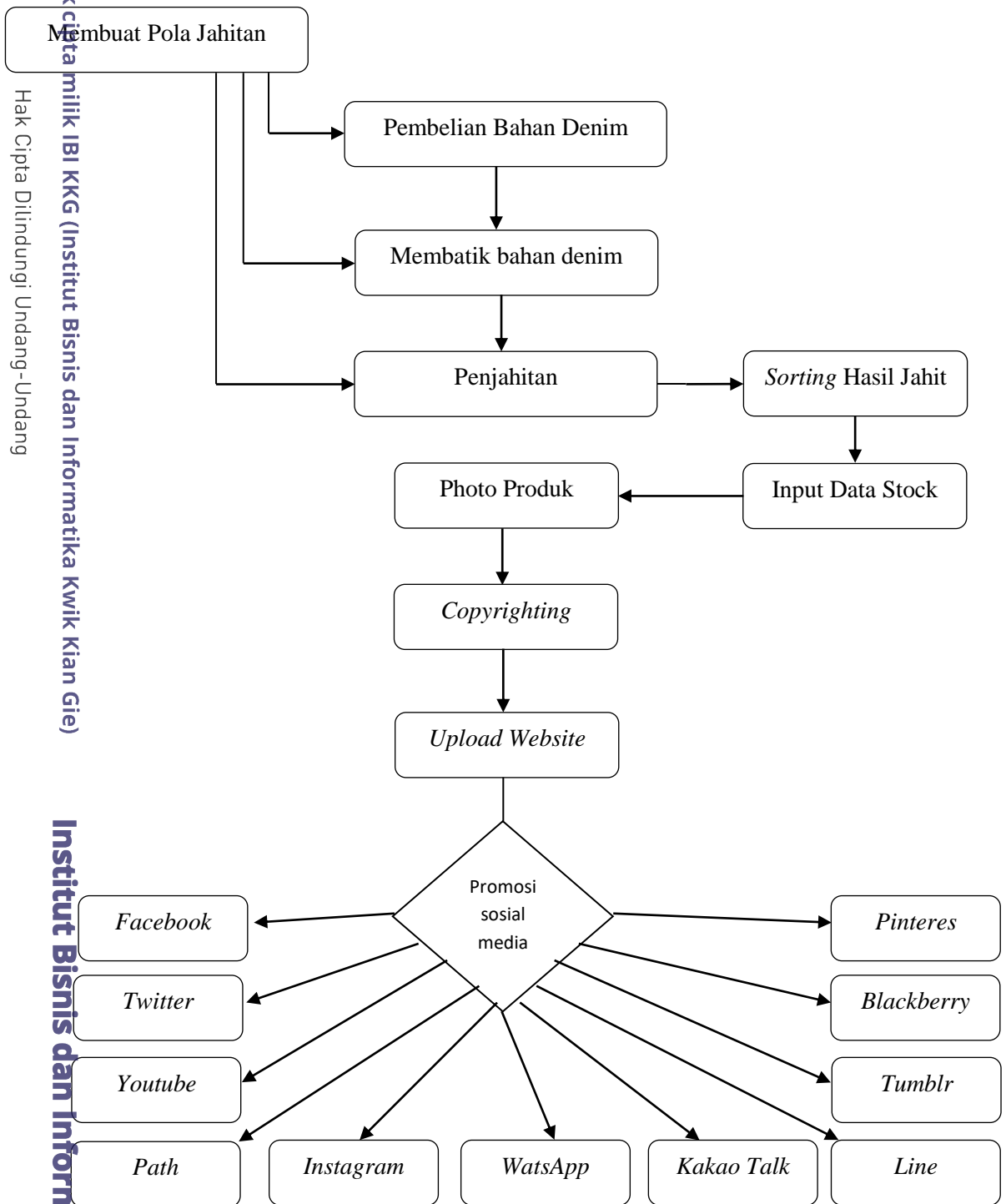
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Gambar 4.1

Kotomonone

Proses Produksi



Sumber : *Kotomonone*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Nama Pemasok

- © Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
- Pemasok diperlukan untuk menyiapkan persediaan barang yang akan dijual kepada pelanggan. Bagaimana pun peran dari pemasok cukup vital karena mempengaruhi harga, dan kualitas barang yang akan dijual kepada pelanggan. Berikut adalah daftar pemasok yang memasok persediaan bahan baku " Seni Biru Kejut Gembira "

Daftar pemasok

No	Nama Pemasok	Alamat	No.HP	Kategori Pasokan
1	Lumintu <i>Handwoven</i> Denim	Jl. Agus Salim No.12 Pekalongan	0285 – 435032	Bahan Denim Tenun Tangan
2	Tex One	Pertokoan Mulya Jaya Cipadu Blog C-18 Jl. KH. Wahid Hasyim, Cipadu, Tangerang	0816 1318 830	Bahan Denim Mesin
3.	Ali Imron Konveksi	Jl. Gajah Mada No. 15, Pekalongan, Jawa Tengah	0816 1763 2390	Konveksi Kemeja
4	Sabar Konveksi	Jl. Imam Bonjol No. 29, Pekalongan, Jawa Tengah	0285 – 423891	Konveksi Kemeja
5	YKK	Metro Trade Centre Blok B No.32 Jl. Soekarno Hatta, Bandung 40286	021- 70840018 021- 70840019	Resleting
6	Toko Kancing Bang Pinno	Gang Jagal Samping BLOK A (Wara Wiri Lalu Lalang), Tanah Abang, DKI Jakarta	0813 8033 5876	Kancing
7	Toko Benang <i>Sunflower</i>	Jalan Pasar Pagi 1 No. 43, Jakarta, DKI Jakarta 11230	(021) 6911043	Benang
8	Batik Nulaba	Jl. Toba 37 Pekalongan	0285 – 423891	Proses Batik

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
- Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



C Alur Pemesanan Bahan Baku

Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Bahan Baku adalah bahan-bahan utama maupun pendukung yang digunakan didalam melakukan produksi sehingga barang yang dihasilkan memiliki nilai tambah dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi dari sebelumnya, bahan baku juga menentukan kualitas dari produk yang dihasilkan.

Ketika persediaan bahan baku sudah berada sekitar 10%-15% dari persediaan awal, maka Kepala Produksi(bagian perakitan) akan memberitahukan kepada pemilik usaha, guna dilakukan pemesanan kepada *supplier* dengan menyepakati harga, jumlah dan waktu pengiriman dan juga tenggang waktu pembayaran yang akan dilakukan.

Ketika barang yang dipesan sudah tiba waktunya, maka dilakukan penyimpanan di gudang dan dilakukan pengecekan barang yang dikirim dengan barang yang dipesan. Ketika tenggang waktu yang diberikan oleh *supplier* sudah jatuh tempo, maka harus segera melakukan pembayaran dan juga melakukan konfirmasi bahwa telah melakukan pembayaran.

Alur jasa adalah proses dari pemesanan barang pada *supplier* hingga pemberian jasa dan produk kepada konsumen. Dimulai dari memesan bahan baku ke *supplier*, lalu *supplier* mengirimkan barang pesanan atau tim produksi *hunting* bahan yang direncanakan dalam strategi produksi barang. Dilanjutkan dengan pengiriman bahan denim ke pembuatan batik. Setelah itu di jahit di konveksi. Barang sesuai keinginan di sortir dan dikirimkan ke gudang yang sekaligus kantor, sehingga bahan denim dapat diolah dan diperlihatkan kepada konsumen. Berikut gambar yang menjelaskan bagaimana alur jasa dari *Kotomonone*.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

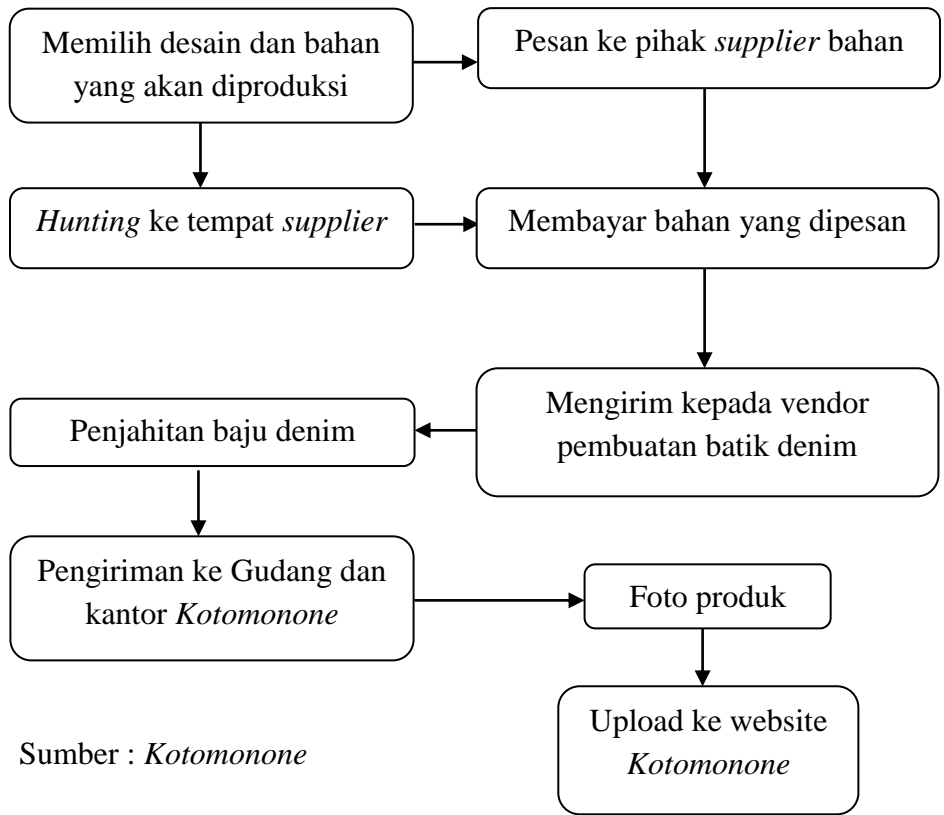
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Gambar 4.2

Alur Jasa



Sumber : *Kotomonone*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

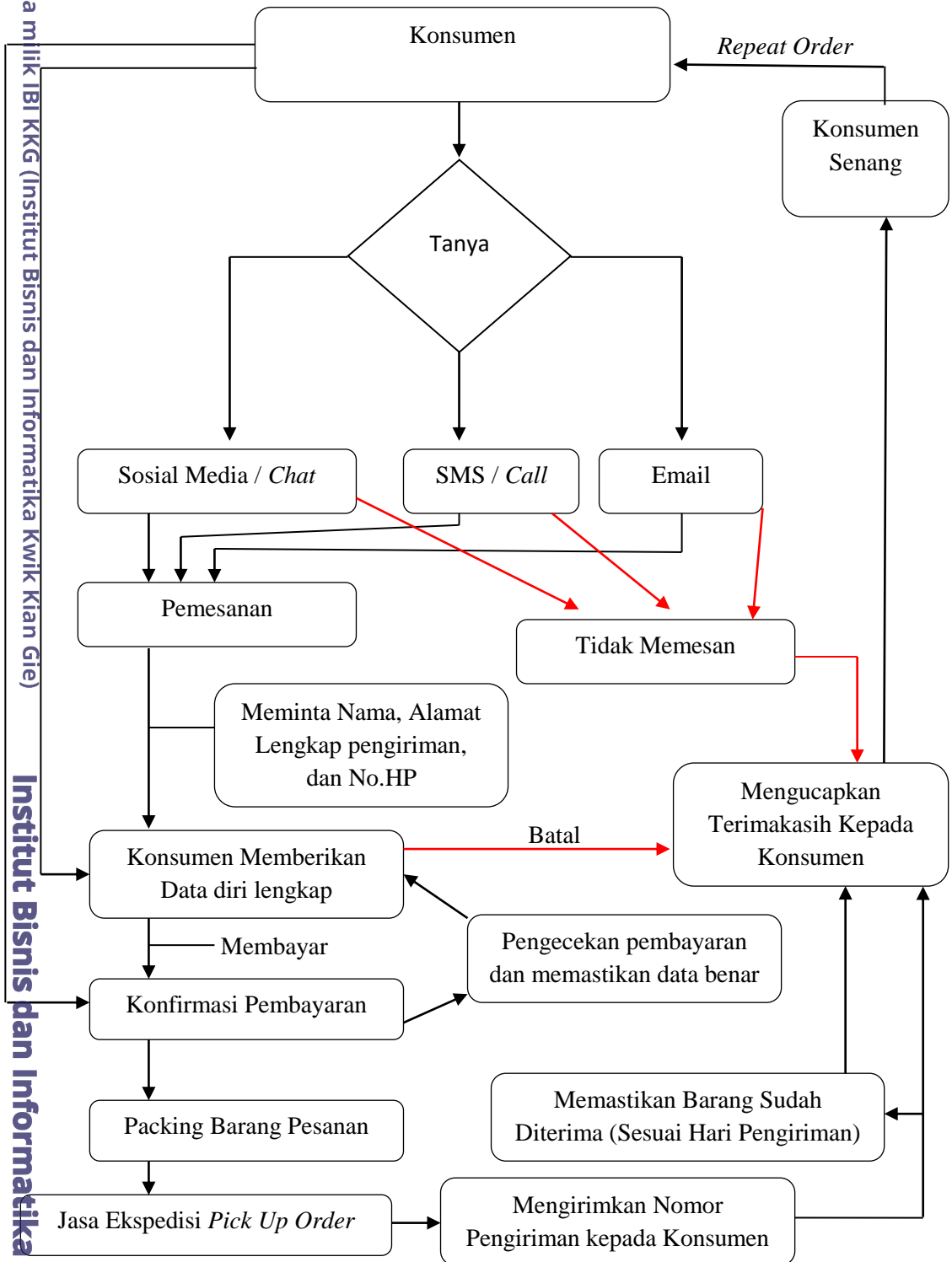
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Gambar 4.3

Kotomonone

Alur Jasa Pelayanan



Sumber : Kotomonone

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Peralatan, dan Teknologi

Peralatan, dan teknologi sangat penting dalam sebuah bisnis, dimana dapat membantu sebuah perusahaan agar bekerja lebih efisien, dan efektif sehingga bisnis tersebut dapat menguntungkan pemiliknya. Oleh sebab itu peralatan dan teknologi yang digunakan sangatlah penting di dalam dunia bisnis. Peralatan, dan teknologi yang akan digunakan "Seni Biru Kejut Gembira" dalam pengembangan bisnis, antara lain :

1. Bagian Operasional: *Laptop, Handphone/Smartphone, Modem Wi-Fi*
2. Produksi : Camera DSLR, Flash, Stand, Background
3. Promosi : Komputer

PERENCANAAN PEMASARAN

Harga

Menurut Kotler dan Keller (2009:76) Metode penetapan harga mempersempit kisaran dari mana perusahaan harus memilih harga akhirnya. Dalam memilih harga itu, perusahaan harus mempertimbangkan faktor-faktor tambahan, termasuk dampak kegiatan pemasaran lain, kebijakan penetapan harga perusahaan, penetapan harga berbagi keuntungan dan resiko, dan dampak harga pada pihak lain.

Konsumen dapat dipengaruhi dalam pembelian melalui harga. Ketepatan pemilihan harga, dapat mempengaruhi penjualan perusahaan. Harga yang tinggi dapat meningkatkan gengsi dari konsumen. Harga mempengaruhi tingkat segmentasi pasar yang dituju. Konsumen mempunyai hal yang unik mengenai harga. Produk yang berharga mahal belum berarti tidak laku, penempatan dari penjualan dan strategi perusahaan sangat mempengaruhi pengaruh konsumen.

© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Harga yang ditentukan perusahaan berada pada tingkat segmentasi

- ② menengah keatas. Kelas menengah keatas sangat memperhatikan masalah kualitas. Kualitas dari produk *Kotomonone* dapat dipastikan mempunyai standart tinggi. Faktor dan kebijakan yang terkait dari penetapan harga mempunyai pertimbangan tersendiri.

Tabel 5.1
Kotomonone
Daftar Harga Produk
(Dalam Rupiah)

Produk	Harga
Kemeja Denim Pria	260.000
Kemeja Denim Wanita	235.000
Jaket Denim Pria	420.000
Jaket Denim Wanita	340.000
Hem Denim Pria	185.000
Hem Denim Wanita	170.000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Distribusi

Menurut Kotler dan Keller (2009:106), sistem saluran pemasaran adalah sekelompok saluran pemasaran tertentu yang digunakan oleh sebuah perusahaan dan keputusan tentang sistem ini merupakan salah satu keputusan terpenting yang dihadapi manajemen.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Distribusi adalah kegiatan dalam menyalurkan barang produksi yang dihasilkan dengan menggunakan perantara atau langsung ke pihak konsumen. Distribusi yang efisien sangat mempengaruhi keunggulan dalam persaingan bisnis.

Kotomonone menggunakan cara sebagai berikut :

1. Distribusi Langsung

Distribusi langsung yaitu produsen sendiri langsung menyalurkan barang hasil produhnya kepada produsen sebagai pemakai terakhir tanpa perantara. *Kotomonone* menggunakan Website resmi *Kotomonone* yaitu di www.Kotomonone.com

2. Distribusi Tidak Langsung

Distribusi tidak langsung yaitu barang-barang yang dihasilkan produsen disalurkan kepada konsumen melalui lembaga penyalur perantara bukan merupakan bagian dari organisasi produsen. Perusahaan yang mendistribusikan produk *Kotomonone* yaitu :

- a. Zalora.co.id
- b. Yukbisnis.com
- c. Rakuten.co.id

Promosi

Menurut Kotler dalam Freddy Ranguti (2009:49), promosi mencakup semua alat-alat bauran pemasaran (*marketing mix*) yang peran utamanya adalah lebih mengandalkan komunikasi yang sifatnya membujuk.

Promosi bertujuan untuk menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial. Selain itu dampaknya Untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit.

Menarik Pelanggan baru juga menjaga kesetiaan pelanggan. Ketika pasar sedang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



mengalami lesu, maka akan menjaga kestabilan penjualan. Produk yang unggul juga dapat dibedakan dari adanya promosi. Citra yang didapat dari produk perusahaan akan lebih unggul dimata konsumen.

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Ramalan Penjualan dan Anggaran Penjualan

Ramalan penjualan adalah untuk perkirakan volume penjualan dalam satu periode tertentu. Ramalan penjualan penting untuk menentukan kelayakan sebuah usaha, pendistribusian barang, dan perkembangan usaha di masa yang akan datang. Sedangkan anggaran penjualan adalah perkiraan pendapatan atas ramalan penjualan.

**Ramalan Penjualan Batik Denim (dalam Rupiah)
Tahun 2015 - 2019**

Tahun	Kemeja	Jaket	Hem	Penjualan
2.015	1.837.675.000	521.180.000	2.405.100.000	4.763.955.000
2.016	2.205.210.000	625.416.000	2.886.120.000	5.716.746.000
2.017	2.646.252.000	750.499.200	3.463.344.000	6.860.095.200
2.018	3.175.502.400	900.599.040	4.156.012.800	8.232.114.240
2.019	3.810.602.880	1.080.718.848	4.987.215.360	9.878.537.088
Total				35.451.447.528

Asumsi unit penjualan akan mengalami kenaikan sebesar 20 % setiap tahunnya, dan setiap tahun terdapat promo diskon dibulan tertentu yang dilakukan oleh *Kotomonone* sehingga membuat peningkatan penjualan menjadi lebih besar (Liburan tengah tahun, hari raya Natal, hari raya Lebaran, liburan akhir tahun).

Penjualan pada awal tahun mempunyai nilai tinggi dan terlihat tidak rasional dari modal yang dikeluarkan. Inilah bisnis online, investasi kecil tetapi

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



profit dan penghasilannya tinggi. Penjualan dengan perbandingan kemeja, jaket, dan hem 2:1:3 merupakan rasio normal pada bisnis *fashion*



Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Pengendalian Pemasaran

Kotomonone adalah perusahaan yang dikelola dengan menggunakan teknologi yang berbasis internet. Internet mempunyai banyak keunggulan dan data yang lengkap. Rencana pemasaran yang diunggulkan melalui media sosial dan internet diharapkan mendapatkan sasaran yang tepat. Karena setiap kata kunci mempunyai keunggulan dan sesuai dengan yang dicari. Ide promosi yang unik dan efektif mempunyai keunggulan daripada para pesaing sejenis. Menarik konsumen tentunya dengan cara yang menarik dan unik. Berikut adalah beberapa cara untuk melakukan pengendalian pemasaran :

1. Insight Facebook Page.
2. Feedback
3. *Standard Operational ProchEDURE (SOP)*
4. Rapat, review, dan perbaikan
5. Google analytic
6. Jet Pack Viewer

PERENCANAAN ORGANISASI

Bentuk Kepemilikan

“Seni Biru Kejut Gembira” adalah perusahaan CV, karena banyaknya mitra kerjasama wajib mempunyai legalitas untuk bekerjasama. Bentuk kerjasama mewajibkan untuk memiliki bentuk legalitas yaitu minimal CV.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



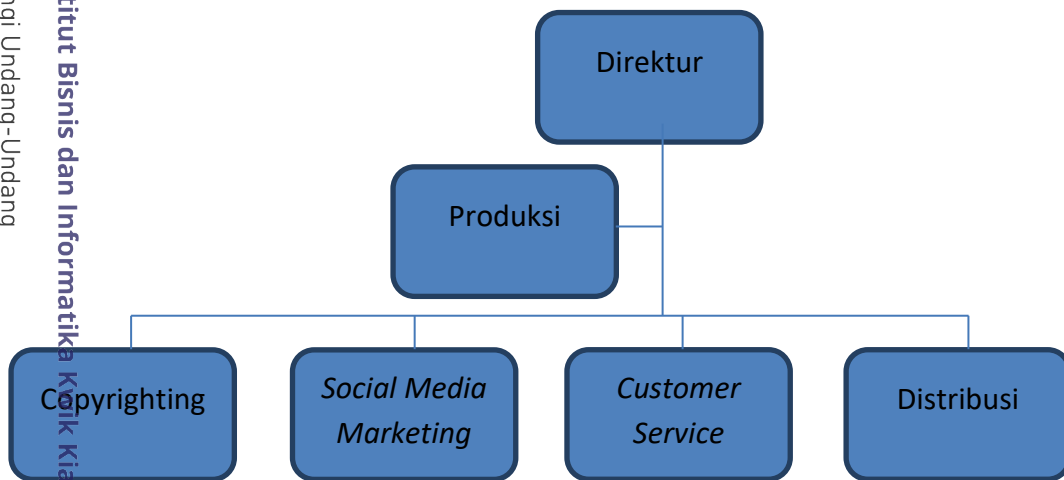
Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang digunakan Seni Biru Kejut Gembira dalam menjalankan bisnis adalah struktur sederhana dikarenakan tingkat kemudahan dan kesederhanaan yang tinggi, pengambilan keputusan yang dipusatkan kepada pemilik, dan rendahnya tingkat kerumitan tiap fungsi departemen.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Struktur Organisasi



Balas Jasa

Seni Biru Kejut Gembira memberikan gaji sebesar UMP kepada para karyawannya dengan THR sebesar Rp.3.500.000,00 pertahun. Direktur mempunyai bagian penting mengenai strategi perusahaan. Direktur mempunyai total gaji dengan persentase terbesar daripada karyawan lainnya. Gaji dengan persentase paling sedikit yaitu bidang customer service dan distribusi. Dalam bisnis ini, bagian tersebut mempunyai tingkat kepentingan paling rendah daripada pekerjaan yang dilakukan oleh masing-masing pekerjaan

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Proyeksi Biaya Tenaga Kerja (Dalam Rupiah)

Per Bulan

Bidang Jabatan	THR	Uang Makan	Tunjangan	Gaji Pokok	Total
Direktur	2.805.000	390.000	2.805.000	6.000.000	12.000.000
Produksi	1.055.000	390.000	1.055.000	2.500.000	5.000.000
Copyrighting	805.000	390.000	805.000	2.000.000	4.000.000
Social Media Marketing	805.000	390.000	805.000	2.000.000	4.000.000
Customer Service	680.000	390.000	680.000	1.750.000	3.500.000
Distribusi	680.000	390.000	680.000	1.750.000	3.500.000
Total Biaya					32.000.000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IBI KGG dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

PENILAIAN RISIKO

Evaluasi Risiko dari Bisnis

Setiap bisnis harus perlu perlakuan secara hati-hati. Setiap strategi harus memperhitungkan risiko yang akan dihadapi termasuk mengantisipasinya. Risiko berhubungan dengan ketidak pastian bisnis yang terjadi karena faktor informasi yang didapat kurang lengkap. Faktor yang bisa mengakibatkan kehancuran bisnis dapat datang kapan saja. Oleh karena itu perusahaan harus meminimalisir risiko yang datang dengan persentase paling kecil.

Setiap bisnis yang dijalankan tidak terlepas dari kelemahan sistem perusahaan. Kelemahan perusahaan dapat tereliminasi apabila dapat mengembangkan keunggulan yang dimiliki oleh perusahaan. Perusahaan *fashion Kotomonone* mengembangkan keunggulan yang dimiliki sebagai bisnis yang solid. *Kotomonone*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKGG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKGG.



tidak terlepas dari kelemahan perusahaan. Berikut adalah dua kelemahan dari bisnis

yang dijalankan oleh *Kotomonone* dari :

1. Risiko Bisnis

a. Kualitas Bahan Denim Batik

Dalam proses pembuatan denim yang dibatik menggunakan jasa vendor perusahaan pengrajin batik. Kualitas sangat sulit untuk dipantau secara langsung. Tim produksi hanya bisa melihat hasil akhir dan melakukan penyortiran produk yang mempunyai standard dari *Kotomonone*. Proses hasil dari pembatikan juga tidak akan rapi sempurna karena dikerjakan dengan tangan. Pengerjaan dengan tangan membuat produksi lebih terlihat natural, tetapi orang banyak melihat itu bagian dari cacat produk..

b. Ketergantungan Vendor Pembuatan Batik

Dikarenakan *supply* bahan baku utama adalah bahan denim yang dipilih sesuai dengan standar *Kotomonone* membuat tidak mudah mendapatkan *supplier* yang sesuai. Apalagi ditambah dengan kasus-kasus mengenai industri daging ayam, membuat *Kotomonone* harus lebih peka dalam mencari *supplier*

c. Munculnya Persaingan yang Tidak Sehat

Sesuai dengan pasarnya, yang sampai sekarang bersifat *free entry-exit*, industri *fashion* membolehkan siapa saja untuk masuk ke Industri ini. Hal ini mengundang para investor bermodal besar untuk langsung terjun ke tengah-tengah pasar potensial dengan membangun usaha *fashion* dengan jumlah kapasitas lebih besar, teknologi lebih canggih dan sarana yang lebih

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



lengkap dari yang sudah ada, dan memiliki modal yang kuat untuk menyerap tenaga kerja yang telah ada di pasar.

d. Keterlembatan Pengiriman

Keterlambatan pengiriman menjadi masalah utama, konsumen sangat menginginkan pengiriman yang cepat dan biaya pengiriman murah. Kendala saat dewasa ini yaitu bekerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang dari internal perusahaan tidak bisa mengatur proses pengiriman. Online store sangat tergantung dengan pengiriman, jika pengiriman bisa dikendalikan dan mempunyai kepastian maka konsumen dan perusahaan mendapatkan keuntungan.

e. Keterlambatan Produksi

Produksi batik sangat memerlukan waktu untuk pengeringan bahan yang diwarnai. Pewarnaan pada bahan denim sangat memerlukan waktu yang sangat lama. Oleh karena itu kecepatan produksi ketika produk yang diinginkan tinggi, akan mengalami kendala waktu sedikit lama. Keterlambatan produksi disiasati dengan mengukur waktu produksi dan mempersiapkan event yang akan datang dengan produksi yang diukur jangka waktunya.

f. Teknologi yang masih minim.

Industri *fashion* saat ini perkembangannya sangat cepat. Oleh karena itu teknologi untuk menyaingi persaingan yang ketat ini harus selalu *update* teknologi dan sistem yang diperlukan oleh *Kotomonone*. Teknologi yang digunakan oleh industri *fashion* untuk saat ini perkembangannya terus meningkat.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



g. Ketidakjujuran Karyawan

Kotomonone menggunakan system komputerisasi yang masih minim. Sehingga perusahaan masih menggunakan sistem keuangan yang dibantu juga dengan sistem manual. Oleh karena itu ini adalah masalah terpenting oleh perusahaan.

Risiko Pasar

a. Kondisi Ekonomi.

Dengan tidak stabilnya kondisi ekonomi di Indonesia, seperti kenaikan harga BBM, dan kenaikan harga bahan-bahan komoditi lainnya, menyebabkan pengusaha harus kreatif dan harus pandai-pandai mengatur keuangan perusahaannya agar bisnis ini dapat bertahan dan bersaing dengan kompetitornya

b. Risiko Komoditas

Kebutuhan bahan baku industri *fashion* paling utama adalah benang dan kain. Perubahan yang terjadi saat ini ialah pemain besar yang mengatur harga bahan kain jeans sehingga mengakibatkan kenaikan harga bahan baku yang tidak menentu.

Teknologi-Teknologi Baru

Teknologi baru sangat penting untuk perkembangan usaha. Teknologi yang digunakan *Kotomonone* sudah cukup untuk pengurangan cost untuk saat ini. Teknologi yang digunakan *Kotomonone* belum seratus persen maksimal dalam dunia internet. Banyak alat yang digunakan untuk mengembangkan teknologi guna memperluas pasar perkembangan dari *Kotomonone*. Alat untuk perkembangan tentu tidak dengan biaya yang sedikit.

© Hak cipta milik IBI RKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Dukungan teknologi sangat membantu untuk kemajuan perusahaan batik denim *Kotomonone*. Tetapi penggunaan teknologi pada produksi membuat budaya dari pembuatan batik itu sendiri menghilang. Banyak pro dan kontra untuk masalah seni dalam dunia perbatikan. Munculnya batik printing pertama kali mempunyai perpindahan yang drastis dari traditional ke cetak. Tetapi sekarang manusia sangat memahami kualitas dari masing-masing tehnik produksi kain.

Teknologi dan sistem yang digunakan harus mempunyai perkembangan tinggi yang sesuai dengan perkembangan zaman. Karena *Kotomonone* berbasis website dan internet maka pengembangan menggunakan *software* secara *online* dan *offline* harus ditingkatkan. *Kotomonone* akan mengembangkan affiliasi produk kepada blogger atau internet marketing yang menginginkan komisi dari produk yang ditawarkan di website.

Kotomonone menggunakan sarana media internet sebagai pemasaran produk. Tehnik yang digunakan untuk menjaring dan memasarkan produk tidak hanya menggunakan tehnik *search engine optimasation* tapi juga menggunakan tehnik *search engine marketing* dan masing masing tehnik ada kelebihan dan kekurangan. Masing masing tehnik digunakan pada kondisi tertentu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



PERENCANAAN KEUANGAN



Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Proforma Income Statment

Menurut Kieso, et al (2008: 140), *Income Statement* atau laporan laba rugi adalah laporan yang mengukur keberhasilan operasi perusahaan selama periode waktu tertentu. Berikut ini adalah proyeksi laporan laba rugi dari tahun 2015 sampai 2019.

Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun 2015-2019 (Dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018	Tahun 2019
Pendapatan	4.763.955.000	5.716.746.000	6.860.095.200	8.232.114.240	9.878.537.088
TVC					
Ongkos Pembelian	15.879.850	17.467.835	19.214.619	21.136.080	23.249.688
Packaging	91.278.000	109.533.600	131.440.320	157.728.384	189.274.061
Bahan Baku	1.587.985.000	1.905.582.000	2.286.698.400	2.744.038.080	3.292.845.696
Biaya Penolong	1.000.000	1.200.000	1.440.000	1.728.000	2.073.600
Perlengkapan	10.991.250	12.090.375	13.299.413	14.629.354	16.092.289
Upah Operator	60.000.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000	87.846.000
Total	1.767.134.100	2.111.873.810	2.524.692.752	3.019.119.898	3.611.381.334
CM	2.996.820.900	3.604.872.190	4.335.402.449	5.212.994.342	6.267.155.754
TFC					
Sewa Kantor	23.000.000	24.150.000	25.357.500	26.625.375	27.956.644
Penyusutan Peralatan	11.211.400	11.211.400	11.211.400	11.211.400	11.211.400
Internasional	4.200.000	5.040.000	6.048.000	7.257.600	8.709.120
Gaji	324.000.000	356.400.000	392.040.000	431.244.000	474.368.400
HP	1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.597.200	1.756.920
Air	6.000.000	6.600.000	7.260.000	7.986.000	8.784.600
Listrik	12.000.000	13.200.000	3.339.600	3.673.560	4.040.916
Maintenance	6.000.000	6.600.000	7.260.000	7.986.000	8.784.600
Promosi	49.402.650	52.491.775	55.916.313	59.723.729	63.969.453
Total	437.014.050	477.013.175	509.884.813	557.304.864	609.582.053
EBIT	2.559.806.850	3.127.859.015	3.825.517.636	4.655.689.478	5.657.573.701
Pajak	692.912.850	863.499.237	1.076.346.705	1.325.961.134	1.627.162.835
EAT	1.866.894.000	2.264.359.778	2.749.170.931	3.329.728.344	4.030.410.865

Sumber : Tabel 8.10, Tabel 8.11, Tabel 8.12, Tabel 8.13, Tabel 8.14, Tabel 8.15, Tabel 8.16, Tabel 8.17, Tabel 8.18, Tabel 8.19, Tabel 8.20, Tabel 8.21

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Cash Flow Projection

Menurut Kieso, et al (2008: 212), *Cash Flow* atau arus kas adalah suatu laporan yang berisi informasi yang relevan mengenai penerimaan dan pembayaran kas sebuah perusahaan selama suatu periode. Berikut adalah laporannya :

Proyeksi Arus Kas (Dalam Rupiah)

Tahun 2015-2019

Keterangan	15-Jan	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018	Tahun 2019
Arus Kas Masuk						
Modal disetor	190.000.000					
Pendapatan		4.763.955.000	5.716.746.000	6.860.095.200	8.232.114.240	9.878.537.088
Total Arus Kas Masuk	190.000.000	4.763.955.000	5.716.746.000	6.860.095.200	8.232.114.240	9.878.537.088
Arus Kas Keluar						
Pembelian Bahan Baku	44.110.694	1.397.985.000	1.905.582.000	2.286.698.400	2.744.038.080	3.292.845.696
Packaging		91.278.000	109.533.600	131.440.320	157.728.384	189.274.061
Biaya Penolokan	1.000.000	1.200.000	1.440.000	1.728.000	2.073.600	
Internet	4.200.000	5.040.000	6.048.000	7.257.600	8.709.120	
Sewa Kantor dan Gudang	23.000.000		24.150.000	25.357.500	26.625.375	27.956.644
Peralatan	56.057.000		61.662.700	67.828.970	74.611.867	82.073.054
Ongkos Pembelian		15.879.850	17.467.835	19.214.619	21.136.080	23.249.688
Biaya gaji + THR		384.000.000	422.400.000	464.640.000	511.104.000	562.214.400
Biaya perlengkapan	10.991.250		12.090.375	13.299.413	14.629.354	16.092.289
Biaya Promosi		49.402.650	52.491.775	55.916.313	59.723.729	63.969.453
Biaya maintenance		6.000.000	6.600.000	7.260.000	7.986.000	8.784.600
Biaya listrik		12.000.000	13.200.000	14.520.000	15.972.000	17.569.200
Biaya air		6.000.000	6.600.000	7.260.000	7.986.000	8.784.600
Biaya telepon		1.200.000	1.320.000	1.452.000	6.388.800	7.027.680
PPh		192.000.000	211.200.000	232.320.000	255.552.000	281.107.200
Total Arus Kas Keluar	139.358.944	2.161.985.500	2.851.786.285	3.336.193.135	3.914.264.389	4.580.948.565
Arus Kas Bersih	50.641.056	2.601.969.500	2.864.959.715	3.523.902.066	4.317.849.851	5.297.588.523
Saldo Kas Awal		718.099.410	894.528.135	1.110.993.772	1.368.594.583	1.679.361.315
Saldo Kas Akhir	50.641.056	1.934.511.146	3.904.942.726	6.317.851.019	9.267.106.287	12.885.333.495

Sumber: Tabel 8.3, Tabel 8.13

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan penelitian, pendidikan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.



Proforma Balance Sheet

© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Menurut Kieso, et al (2008: 190), *Balance Sheet* atau neraca adalah suatu laporan yang melaporkan aktiva, kewajiban, dan ekuitas pemegang saham perusahaan bisnis pada suatu tanggal tertentu. Laporan keuangan ini menyediakan informasi mengenai sifat dan jumlah investasi dalam sumber daya perusahaan, kewajiban kepada kreditor, dan ekuitas pemilik dalam sumber daya bersih, sehingga neraca dapat membantu meramalkan jumlah, waktu, dan ketidakpastian arus kas di masa depan. Berikut proyeksi neraca tahun 2015 hingga 2019 :

Proyeksi Balance Sheet Tahun 2015-2019 (Dalam Rupiah)

Keterangan	1 Januari 2015	31-Des-2015	31-Des-2016	31-Des-2017	31-Des-2018	31-Des-2019
Aktiva						
Aktiva Lancar						
Kas	55.841.056	2.601.969.500	2.864.959.715	3.523.902.066	4.317.849.851	5.297.588.523
Persewaan Baha	44.110.694	1.397.985.000	1.905.582.000	2.286.698.400	2.744.038.080	3.292.845.696
Baki Persewaan	10.991.250	-	10.991.250	10.991.250	10.991.250	10.991.250
Sewa Dibayar dimuka	23.000.000	-	24.150.000	25.357.500	26.625.375	27.956.644
Total Aktiva Lancar	133.943.000	3.999.954.500	4.805.682.965	5.846.949.216	7.099.504.556	8.629.382.113
Aktiva Tetap						
Peralatan	56.057.000	61.662.700	67.828.970	74.611.867	82.073.054	
Penyusutan Peralatan	-	11.211.400	11.211.400	11.211.400	11.211.400	11.211.400
Total Aktiva Tetap	56.057.000	72.874.100	79.040.370	85.823.267	93.284.454	11.211.400
Total Aktiva	190.000.000	4.072.828.600	4.884.723.335	5.932.772.483	7.192.789.009	8.640.593.513
Passiva						
Modal :						
Modal Usaha	190.000.000	1.397.985.000	1.905.582.000	2.286.698.400	2.744.038.080	3.292.845.696
Laba Ditahan			1.866.894.000	2.264.359.778	2.749.170.931	3.329.728.344
Laba Tahun Berjalan		1.866.894.000	2.264.359.778	2.749.170.931	3.329.728.344	4.030.410.865
TOTAL PASSIVA	190.000.000	3.264.879.000	6.036.835.778	7.300.229.109	8.822.937.355	10.652.984.905

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumbernya.
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
- Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Kelayakan Usaha

Metode untuk menilai kelayakan usaha ada beberapa cara, antara lain *Break Even Point (BEP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Payback Period (PP)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan, *Profability Indeks (PI)*. Berikut analisis yang dilakukan untuk melakukan penilaian terhadap “Seni Biru Kejut Gembira”.

Break Even Point (BEP)

Break Even Point (titik impas) adalah sebuah titik dimana biaya atau pengeluaran dan pendapatan adalah seimbang sehingga tidak terdapat kerugian atau keuntungan. Berikut adalah analisis perhitungan *Break Even Point* Kotomonone :

$$BEP \approx \frac{a}{1 - \frac{b}{c}}$$

Keterangan:

a = total biaya tetap (FC)

b = total biaya variabel (VC)

c = total pendapatan

Proyeksi *Break Even Point*

Tahun 2015-2019

(Dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total Pendapatan	1 – (b/c)	BEP
2015	425.802.650	1.778.345.500	4.763.955.000	0,626708166	679.427.320
2016	465.801.775	2.123.085.210	5.716.746.000	0,628619986	740.991.036
2017	498.673.413	2.535.904.152	6.860.095.200	0,630339802	791.118.396
2018	546.093.464	3.030.331.298	8.232.114.240	0,631889062	864.223.638
2019	598.370.653	3.622.592.734	9.878.537.088	0,633286518	944.865.611

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
- Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Dari perhitungan tabel 8.25, terlihat bahwa pada tahun 2015 *Kotomonone* dapat mencapai *BEP* jika penjualan mencapai Rp. 679.427.320. Hal ini membuktikan rencana bisnis *Kotomonone* telah mencapai target, karena pendapatan dari penjualan *Kotomonone* dapat mencapai Rp. 9.878.537.088 /tahun Pada tahun 2019..

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Net Present Value

Menurut Keown, et al (2008:307), Net Present Value adalah Kriteria keputusan anggaran modal yang ditentukan dari nilai sekarang arus kas bebas setelah dikurangi pajak dan pengeluaran awal.

Jika suatu proyek memiliki NPV positif, menandakan bahwa proyek tersebut layak dijalankan, karena menandakan investasi awal telah tertutupi, tingkat pengembalian yang diminta telah dipenuhi, dan telah terdapat pengembalian yang melebihi investasi awal. Jika NPV sama dengan nol, pengambil keputusan dapat menerima atau menolak investasi itu karena investasi itu akan menghasilkan jumlah yang tepat sama dengan tingkat pengembalian yang diminta.

Jika NPV kurang dari nol, maka investasi sebaiknya ditolak karena hasil investasi lebih kecil dari tingkat pengembalian yang diminta. Sebaiknya untuk berinvestasi harus sangat teliti dan berhati-hati. Investasi sangat terukur dan usahakan untuk mendapatkan resiko paling sedikit.

Tingkat suku bunga yang digunakan *Kotomonone* adalah sebesar 13% sesuai dengan tingkat suku bunga kredit rupiah investasi bank swasta pada bulan juli 2014.

Berikut adalah analisis NPV dari *Kotomonone* terdapat pada tabel 8.26 dan 8.27.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Proyeksi *Net Cash Flow*

Tahun 2015-2019

(Dalam Rupiah)

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
EAT	1.949.865.290	2.361.532.315	2.866.618.802	3.467.687.359	4.192.809.735
Penyusutan Peralatan	11.211.400	11.211.400	11.211.400	11.211.400	11.211.400
Cash in Flow	1.961.076.690	2.372.743.715	2.877.830.202	3.478.898.759	4.204.021.135

Analisis *Net Present Value*

Tahun 2014-2018

(Dalam Rupiah)

Tahun	Cash in Flow	DF: 13%	Pv of CIF
2015	2.704.155.950	0,7691716	2.079.959.965
2016	2.999.449.150	0,59162495	1.774.548.964
2017	3.683.542.604	0,45506111	1.676.236.999
2018	4.507.497.035	0,35002009	1.577.714.499
2019	5.510.112.272	0,26922551	1.483.462.787
		PV of CIF	8.591.923.214
		Investasi	190.000.000
		NPV	8.401.923.214

Berdasarkan perhitungan NPV pada table diatas, terlihat bahwa PV berjalan lebih besar dari pada PV investasi yakni sebesar Rp 8.401.923.214 (Positif). sehingga NPV Kotomonone adalah positif, yang berarti usaha ini layak untuk dijalankan.

***Profitability Index*(PI)**

Menurut Keown, et al (2008:309), *Profitability Index* atau rasio manfaat/biaya adalah suatu kriteria keputusan modal yang digambarkan sebagai rasio nilai sekarang arus kas bebas masa depan terhadap pengeluaran awal. Jika PI

© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menjiptip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



memiliki nilai lebih besar dari satu, maka proyek dikatakan menguntungkan.

Sebaliknya, bila nilai PI kurang dari satu maka proyek dikatakan tidak menguntungkan.

Berikut adalah perhitungan Profitability Index dari *Kotomonone* pada tabel

8.19.

$$\text{Rumus : Profitability Index} = \frac{\sum PV \text{ Proceeds}}{I_0}$$

Analisis Profitability Index

Tahun 2015-2019

(Dalam Rupiah)

Tahun	Nilai Investasi Sekarang
2015	1.397.985.000
2016	1.905.582.000
2017	2.286.698.400
2018	2.744.038.080
2019	3.292.845.696
Total	11.627.149.176
Modal Awal	190.000.000
IP	61,19552198

Kotomonone memiliki *index probability* lebih besar dari pada 1, ($61,1 > 1$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha usaha ini sangat layak

Payback Period (PP)

Menurut Kasmir (2013:270), *Payback Period* (PP) adalah teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Artinya, seberapa lama uang yang diinvestasikan tersebut akan kembali. Periode pengembalian memberikan informasi yang dapat digunakan untuk membantu mengendalikan risiko yang berhubungan dengan ketidakpastian arus kas masa depan, membantu meminimalkan dampak investasi terhadap masalah likuiditas

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



perusahaan, membantu mengendalikan risiko keuangan, membantu mengendalikan pengaruh investasi terhadap ukuran kinerja.

Waktu sangat diperhitungkan dalam berbisnis. Investor akan melihat seberapa besar pengembalian uang yang diinvestasikan terhadap bisnis. Waktu Pengembalian investasi bisa dilihat Pada Tabel 8.20 berikut adalah perhitungan Payback Period dari *Kotomonone* :

Tabel 8.27
Kotomonone
Analisis Payback Period *Kotomonone*
Tahun 2015-2019
(Dalam Rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	Initial Investment
Jan-15		190.000.000
2015	1.961.076.690	1.587.985.000
2016	2.372.743.715	
2017	2.877.830.202	
2018	3.478.898.759	
2019	4.204.021.135	

Sumber : Tabel 8.1, Tabel 8.19

$$PP = \frac{1.777.985.000}{1.961.076.690} \times 12 = 10,87964592$$

Dari perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa investasi akan dapat kembali dalam waktu 10 bulan 8 hari. Rencana bisnis *Kotomonone* ini dapat dikatakan layak karena periode pengembalian lebih cepat dari yang telah ditentukan pada awal perencanaan bisnis

IRR (*Internal Rate of Return*)

Tingkat pengembalian internal (*Internal Rate of Return*) adalah suku bunga yang mengatur nilai sekarang dari arus kas masuk

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



proyek sama dengan nilai sekarang dari biaya proyek tersebut. Dengan kata lain, IRR adalah suku bunga yang mengatur NPV proyek sama dengan nol.

Jika IRR yang diperoleh lebih besar dari tingkat pengembalian yang diminta, maka proyek tersebut dapat diterima. Jika IRR sama dengan tingkat pengembalian yang diminta, proyek dapat diterima atau ditolak. Sedangkan jika IRR lebih kecil dari tingkat pengembalian yang diminta, maka proyek dapat ditolak. Berikut merupakan hasil perhitungan IRR dari *Kotomonone* :

Tabel 8.28
Kotomonone
Analisis Internal Rate of Return
Tahun 2015-2019
(Dalam Rupiah)

Tahun	Cash In Flow	DF (15,01%)	PV of CIF	DF (22%)	PV of CIF
2015	1.961.076.690	0,769171602	1.508.404.500	0,819672131	1.607.439.909,84
2016	2.372.743.715	0,591624954	1.403.774.390	0,671862403	1.594.157.293,07
2017	2.877.830.202	0,455061113	1.309.588.616	0,550706887	1.584.840.912,90
2018	3.478.898.759	0,350020086	1.217.684.442	0,451399088	1.570.371.727,06
2019	4.204.021.135	0,26922551	1.131.829.735	0,369999252	1.555.484.677,27
	PV of CIF		6.571.281.683	PV of CIF	7.912.294.520
	Investasi		616.864.200	Investasi	616.864.200
	NPV		5.954.417.483	NPV	7.295.430.320

Sumber : Tabel 8.17

$$IRR = 15.01\% + \frac{5.954.417.483}{5.954.417.483 + 7.295.430.320} \times (22.00\% - 15.01\%)$$

$$= 18,15\%$$

Dari hasil perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa *Kotomonone* senilai 18,15% berarti usulan investasi pendirian *Kotomonone* dapat diterima karena IRR lebih besar dari tingkat suku bunga kredit rupiah investasi bank swasta pada bulan mei 2014

REKOMENDASI

Rekomendasi dari rencana usaha bisnis yang telah dibuat, yaitu *Kotomonone*.

Rekomendasi ini ditulis berdasarkan kajian terhadap semua aspek pada bab-bab sebelumnya.

Kotomonone mempunyai kemiripan dengan bahasa Jepang sehingga brand secara sekilas mempunyai kesan mahal. Brand denim mahal berkiblat di negara Jepang.

Potensi pencarian dari internet sangat tinggi. Hasil pencarian yang didapat dari Google Keyword Planner mempunyai potensi pencarian 286.910/bulan.

Perpaduan batik dan jeans sangat mempunyai nilai tambahan yang tinggi. Produk keduanya adalah produk yang abadi. Dari jaman kuno hingga sekarang produk batik dan jeans tetap eksis dan peminatnya semakin banyak.

Operasi bisnis *Kotomonone* berbasis website dan internet sehingga efisien.

Karena bekerjasama dengan perusahaan besar, legalitas sangat diperlukan. Proses produksi dan sarana promosi semua berbasis digital dan internet.

Pemasaran menggunakan media internet meliputi facebook, twitter, dan mesin pencari. Dengan bantuan secara nyata dengan banner, kartu nama, dan ikut pameran dan event.

Struktur organisasi dari *Kotomonone* mempunyai karyawan 6 buah dengan kinerja yang sangat tinggi. Karyawan juga bekerja secara team dan maksimal.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Berdasarkan pada proyeksi arus kas, *Kotomonone* memiliki arus kas yang positif selama 5 tahun kedepan. Hal ini menandakan bahwa bisnis *Kotomonone* dapat berkembang dan mengalami pertumbuhan jika dijalankan nantinya.

Berdasarkan pada proyeksi laporan laba rugi selama 5 tahun, yaitu tahun 2015-2019, investasi *E-Commerce Kotomonone* layak karena menghasilkan laba yang baik. Hasil perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi adalah layak, karena menghasilkan NPV positif. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 6.12 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu. Pengembalian investasi adalah selama 10 Bulan.

Dengan melihat *NPV, PI, IRR Kotomonone* layak untuk dijalankan, maka berdasarkan pada hasil perhitungan kelayakan investasi dan rencana-rencana operasi lainnya, maka bisnis ini direkomendasikan dapat berkembang setelah 5 tahun kedepan sesuai dengan perkembangan kebutuhan konsumen, teknologi, inovasi produk, dan pola hidup masyarakat.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

DAFTAR PUSTAKA

- Arthur J. Keown, John D. Martin, J. William Petty, David F. Scott (2008), *Manajemen Keuangan : Prinsip dan Penerapan*, Edisi Ke-10, Jilid 1, Alih Bahasa : Marcus Prihminto Widodo, Jakarta : Indeks
- Diaslin, Saladin; 2004, *Manajemen Pemasaran*, Bandung: Linda Karya.
- Donal E. Kieso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield (2008), *Akuntansi Intermediate*, Edisi Ke-12, Jilid 1, Alih Bahasa : Emil Salim, Jakarta : Erlangga.
- Freddy Rangkuti (2009), *Strategi Promosi yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Kasmi (2013), *Kewirausahaan Edisi Revisi*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kurtz, David L, (2008), *Principles of Contemporary Marketing, South-Western Educational Publishing, Stamford*
- Kotler, Philip dan Keller (2009), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-13 Indonesia, Buku 1, Alih Bahasa : Bob Sabran, Jakarta : Erlangga
- Zimmerer, Thomas W, Norman M. Scarborough, & Doug Wilson. (2008). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Edisi 5, Buku 1. Jakarta : Salemba Empat



Website

- © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
1. Agus, "E Commerce Indonesia Alami Pertumbuhan Rp 1772 Triliun", 5 April 2014.
<http://harianti.com/e-commerce-indonesia-alami-pertumbuhan-rp-1772-triliun/>
2. Michael, "The Five Competitive Forces That Shape Strategy", 5 April 2014.
<http://hbr.org/2008/01/the-five-competitive-forces-that-shape-strategy/ar/1>
3. "Keyword Research Idea Planner" 13 Oktober 2014.
<http://www.risetinternet.com/ko/KeywordPlanner/kemeja-denim>
4. "Trends of the World", 13 Oktober 2014.
<http://www.google.com/trends/explore#q=jeans%2C%20denim&geo=ID&cmpt=>
5. "Keyword Research Kemeja Denim Planner" 13 Oktober 2014.
<https://adwords.google.com/ko/KeywordPlanner/kemeja-denim>
6. Jendra Pajak, Direktorat "Pendaftaran NPWP Secara Online", 10 April 2014.
<http://www.pajak.go.id/content/pendaftaran-npwp-online-eregistration>
7. Rid, "Orang Indonesia Habiskan Rp5,5 Juta/Tahun untuk Online Shopping" 5 April 2014.
<http://www.investor.co.id/home/orang-indonesia-habiskan-rp55-jutatahun-untuk-online-shopping/76772>

