



RENCANA BISNIS
PENDIRIAN USAHA PAKAIAN DISTRO
“MIDNIGHT STORY”
DI JAKARTA UTARA

Oleh :

Nama : Kristiyanto

Nim : 72180501

RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis
Konsentrasi Kewirausahaan



INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE
JAKARTA
MARET 2024

© 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.

RENCANA BISNIS
PENDIRIAN USAHA PAKAIAN DISTRO
“MIDNIGHT STORY”
DI JAKARTA UTARA

Oleh :

Nama : Kristiyanto

Nim : 72180501

RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis
Konsentrasi Kewirausahaan



INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE
JAKARTA
MARET 2024

(C) 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

PENGESAHAN

RENCANA BISNIS
PENDIRIAN USAHA PAKAIAN DISTRO
“MIDNIGHT STORY”
DI JAKARTA UTARA

Diajukan Oleh

Nama : Kristiyanto

NIM : 72180501

Jakarta, 28 Maret 2024

Disetujui Oleh :

Pembimbing



(Dr.Sylvia Sari Rosalina,S.Sos., M.Si.)

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

MARET 2024

(C) 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.



KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena telah memberikan kesempatan pada penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Atas rahmat dan berkat-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “PERENCANAAN PENDIRIAN USAHA PAKAIAN DISTRO MIDNIGHT STORY DI JAKARTA UTARA”. Tugas akhir ini disusun agar memenuhi syarat kelulusan Sarjana (S1) jurusan Ilmu Administrasi Bisnis di Kwik Kian Gie School Of Business. Selain itu penulis juga berharap agar Perencanaan Bisnis ini dapat menambah wawasan bagi pembaca tentang perencanaan dan pendirian bisnis dalam usaha.

Dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih khususnya kepada :

1. Ibu Dr. Sylvia Sari Rosalina, S.Sos., M.Si., selaku Dosen pembimbing.
2. Orang tua, Keluarga dan teman-teman penulis yang telah mendukung, mendoakan dan membimbing selama ini.
3. Bela Berliana S.I.Kom yang telah membantu dalam proses pembuatan Tugas Akhir.

Saya mengucapkan terima kasih sebesar – besarnya kepada Ibu Sylvia sebagai dosen pembimbing serta arahan yang diberikan. Saya menyadari Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih atas perhatiannya.

Jakarta, Maret 2024

Kristiyanto



ABSTRAK

Kristiyanto / 72180501 / 2024 Rencana Bisnis Pendirian Usaha Pakaian Distro “Midnight Story”
Di Jakarta Utara / Pembimbing : Dr.Sylvia Sari Rosalina,S.Sos.,M.Si.,

Midnight Story adalah bisnis clothing yang menawarkan kaos dan hoodie. Fokus usaha ini mengusung konsep Clothing Line sebuah usaha jual beli pakaian berbahan dasar kaos yang biasa disebut Distro, dengan mengusung metode Penjualan secara online dan offline dan memadukan ide-ide diuangkannya didalam desain-desain yang kreatif dan inovatif.

Visi dari midnight story Menjadikan usaha kaos distro yang berkualitas dari segi bahan dan desain. Misinya memproduksi berbagai kaos dengan mutu terbaik, Menjadikan Midnight Story sebagai produk lokal yang bisa go international, Menjalin kemitraan kerja sama atau bersinergi dengan pemasok dan penyalur serta distro atau company yang lain dengan tujuan saling menguntungkan.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 28 Tahun 2008 mengenai usaha mikro, brand Clothing Midnight Story ditetapkan pada UMKM usaha mikro, kecil dan menengah. Dikarenakan total asset yang dimiliki dibawah sepuluh juta rupiah.

Penulis membuat rencana bisnis ini dimana minat masyarakat dalam menjaga penampilan dan trend para pemuda dengan mengikuti gaya penampilan para idolanya menjadikan kami tergerak untuk menjalankan bisnis usaha baju untuk lebih memudahkan masyarakat dalam berpenampilan atau berpakaian. Dimana produk yang ditawarkan dijual dengan harga yang standart dan berkualitas baik.

Seiring dengan perkembangan teknologi di Indonesia Midnight Story menawarkan kaos kepada masyarakat melalui media sosial dan melakukan penjualan menggunakan media online marketplace seperti shopee dan tokopedia, agar penggunaan teknologi dalam penjualan produk semakin meningkat, tidak hanya online saja tetapi juga offline.

Midnight Story dalam menjalankan usahanya memiliki 2 tenaga kerja. Untuk mendapatkan tenaga kerja juga membutuhkan seleksi agar sesuai dengan kriteria yang diinginkan perusahaan ditempat yang dibutuhkan.

Sumber dana awal yang Midnight Story dapatkan terdiri dari tabungan pribadi dan tambahan modal dari orang tua. maka direncanakan bisnis ini berdasarkan modal yang sudah disediakan, untuk menjalankan suatu kegiatan usaha ini sudah diperhitungkan pengeluaran dana yang harus disiapkan.

Kegiatan operasional Midnight Story setiap hari senin – sabtu mulai pukul 12.00 – 20.00 dan pada hari minggu Midnight Story hanya melayani penjualan offline.

ABSTRACT

Kristiyanto / 72180501 / 2024 Business Plan for Establishing the 'Midnight Story' Distro Clothing Business in North Jakarta / Supervisor: Dr. Sylvia Sari Rosalina, S.Sos., M.Si.

Midnight Story is a clothing business that offers t-shirts and hoodies. The focus of this business is the Clothing Line concept, a business selling and buying clothes made from t-shirts which is usually called a Distro, using online and offline sales methods and combining the ideas expressed in creative and innovative designs.

The vision of Midnight Story is to create a quality distro t-shirt business in terms of materials and design. The mission is to produce various t-shirts of the best quality, make Midnight Story a local product that can go international, establish collaborative partnerships or synergize with suppliers and distributors as well as distros or other companies with the aim of mutual benefit.

Based on Law Number 28 of 2008 concerning micro businesses, the Midnight Story Clothing brand is designated for micro, small and medium UMKM. Because the total assets owned are under fifty million rupiah.

The author created this business plan where people's interest in maintaining the appearance and trends of young people by following the appearance styles of their idols made us moved to run a clothing business to make it easier for people to look or dress. Where the products offered are sold at standard prices and are of good quality.

Along with technological developments in Indonesia, Midnight Story offers t-shirts to the public via social media and makes sales using online marketplace media such as Shopee and Tokopedia, so that the use of technology in product sales increases, not only online but also offline.

Midnight Story in running its business has 2 workers. To get workers also requires selection so that they match the criteria desired by the company in the place where they are needed.

The initial source of funds that Midnight Story obtained consisted of personal savings and additional capital from parents. So this business is planned based on the capital that has been provided. To carry out a business activity, the expenditure of funds that must be prepared has been calculated.

Midnight Story's operational activities are every Monday – Saturday from 12.00 – 20.00 and on Sundays Midnight Story only serves offline sales.



DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL.....	i
PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Ide Bisnis.....	1
1.2 Gambaran Usaha.....	2
1.3 Tujuan Sebuah Bisnis.....	3
1.4 Besarnya Peluang Bisnis.....	3
1.5 Kebutuhan Dana.....	7
BAB II LATAR BELAKANG PERUSAHAAN.....	8
2.1 Jenis Ukuran Usaha.....	9
BAB III ANALISIS DAN INDUSTRI PESAING.....	12
3.1 Trend dan Pertumbuhan Industri.....	12
3.2 Analisis Pesaing.....	13
3.3 Analisis PESTEL.....	14
3.4 Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter.....	19
3.5 Analisis Faktor – Faktor Kunci Sukses.....	21
3.6 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analisis).....	24
BAB IV ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN.....	32



4.1 Produk / Jasa yang dihasilkan.....	32
4.2 Gambaran Pasar.....	35
4.3 Target pasar yang dituju.....	38
4.4 Strategi Pemasaran.....	38
4.5 Strategi Promosi.....	43
BAB V RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL.....	46
5.1 Proses Operasi Produk.....	46
5.2 Nama Pemasok.....	48
5.3 Deskripsi Rencana Oprasi.....	48
5.4 Rencana Alur Penjualan Produk.....	54
5.5 Rencana Kebutuhan Teknologi Pralatan Usaha.....	55
5.6 Lay Out Bangunan Tempat Usaha.....	57
BAB VI RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA.....	58
6.1 Kebutuhan Tenaga Kerja.....	58
6.2 Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja.....	58
6.3 Uraian Kerja (<i>Job Description</i>).....	60
6.4 Spesifikasi dan Kualifikasi Jabatan.....	61
6.5 Struktur organisasi perusahaan.....	62
6.6 Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan.....	63
BAB VII PERENCANAAN KEUANGAN.....	65
7.1 Sumber dan Penggunaan Dana.....	65
7.2 Biaya Pemasaran Tahunan.....	66
7.3 Biaya Administrasi dan Umum.....	67
7.4 Biaya Tenaga Kerja.....	68
7.5 Biaya Penyusutan Peralatan.....	69
7.6 Biaya Pemeliharaan.....	70
7.7 Biaya Sewa Gedung / Bangunan.....	71
7.8 Biaya Utilitas (Listrik, Air, Internet dll).....	71
7.9 Biaya Peralatan dan Perlengkapan.....	72
7.10 Proyeksi Keuangan.....	73



7.11 Analisis Kelayakan Investasi.....	79
7.12 Analisis Kelayakan Usaha <i>Break Even Point</i> (BEP).....	82
BAB VII ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA.....	83
8.1 Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar.....	83
8.2 Dampak Terhadap Lingkungan.....	84
8.3 Analisis Resiko Usaha.....	86
8.4 Antisipasi Resiko Usaha.....	86
BAB IX RINGKASAN EKSEKUTIF/REKOMENDASI.....	88
9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha.....	88
9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha.....	92
DAFTAR PUSTAKA.....	93
SUMBER WEBSITE.....	94
LAMPIRAN.....	95

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.



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	Biaya Awal Usaha Midnight Story.....	7
Tabel 3. 1	Analisis pesaing Midnight Story.....	13
Tabel 3. 2	<i>Competitive Profile Matrix</i>	22
Tabel 3. 3	Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal (SWOT Analisis)	29
Tabel 3. 4	Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal (SWOT Analisis)	31
Tabel 4. 1	Proyeksi Penjualan Produksi <i>Midnight Story</i> 2021-2028	36
Tabel 4. 2	Proyeksi Penjualan Produk Hoodie <i>Midnight Story</i> 2024-2028.....	36
Tabel 4. 3	Anggaran Penjualan Kaos dan Hoodie <i>Midnight Story</i> 2024-2028	37
Tabel 4. 4	Anggaran Produksi Kaos dan Hoodie <i>Midnight Story</i> 2024-2028.....	38
Tabel 5. 1	Flowchart Produksi Midnight Story.....	47
Tabel 5. 2	Daftar Nama Pemasok Midnight Story.....	48
Tabel 5. 3	Kebutuhan Teknologi dan Pralatan Usaha Midnight Story.....	55
Tabel 6. 1	Rencana Kebutuhan Tenaga kerja Midnight Story.....	58
Tabel 6. 2	Anggaran Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan Midnight Story.....	64
Tabel 7. 1	Rencana Penggunaan Dana Midnight Story.....	65
Tabel 7. 2	Rincian Biaya Pemasaran Midnight Story.....	66
Tabel 7. 3	Proyeksi Biaya Pemasaran Midnight Story 2024-2028.....	67
Tabel 7. 4	Biaya Administrasi dan Umum Midnight Story.....	68
Tabel 7. 5	Rincian Gaji dan THR Tenaga Kerja Midnight Story 2024.....	69
Tabel 7. 6	Rincian Gaji dan THR Tenaga Kerja Midnight Story 2024-2028.....	69
Tabel 7. 7	Biaya Penyusutan Peralatan Midnight Story.....	70
Tabel 7. 8	Biaya Pemeliharaan Peralatan Midnight Story.....	70
Tabel 7. 9	Biaya Sewa Bangunan Midnight Story.....	71
Tabel 7. 10	Proyeksi Biaya Utilitas Midnight Story.....	71
Tabel 7. 11	Biaya Peralatan Midnight Story.....	72



Tabel 7. 12	Biaya Perlengkapan Midnight Story 2024-2028.....	72
Tabel 7. 13	Proyeksi Laporan Raba Rugi Midnight Story 2024-2028.....	74
Tabel 7. 14	Proyeksi Arus Kas Midnight Story 2024-2028.....	76
Tabel 7. 15	Proyeksi Neraca Midnight Story 2024-2028.....	78
Tabel 7. 16	Proyeksi Payback Period Midnight Story 2024-2028.....	79
Tabel 7. 17	Discount Factor (DF0 dari Bank di Indonesia.....	80
Tabel 7. 18	Proyeksi Net Present Value Midnight Story.....	81
Tabel 7. 19	Analisis Break Even Point (BEP) Midnight Story 2024-2028.....	82
Tabel 9. 1	Analisis Break Even Point (BEP) 2024-2028.....	92
Tabel 9. 2	Analisis Kelayakan Investasi Rekomendasi Visibilitas Usaha	92



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	1 Grafik Penggunaan Transaksi Banking Online.....	4
Gambar 1.2	2 Grafik Penggunaan E-Marketplace Sebagai Sarana Belanja.....	5
Gambar 1.3	3 Grafik Proporsi Jumlah Transaksi <i>E-commerce</i> Berdasarkan Kelompok Usia.....	6
Gambar 3.1	1 Trend dan Pertumbuhan Industri Pakaian Distro.....	12
Gambar 3.2	2 Lima Kekuatan Pesaing Model Porter.....	19
Gambar 4.1	1 Logo Midnight Story.....	32
Gambar 4.2	2 Gambar Desain Kaos Midnight Story.....	33
Gambar 4.3	3 Gambar Edisi Midnight Story.....	33
Gambar 4.4	4 Gambar Desain Hoodie Midnight Story.....	34
Gambar 4.5	5 Gambar Desain Midnight Story.....	34
Gambar 5.1	1 Rencana Oprasi Midnight Story 2024.....	54
Gambar 5.2	2 Alur Pembelian Online Produk Midnight Story.....	54
Gambar 5.3	3 Alur Pembelian Offline Produk Midnight Story.....	55
Gambar 5.4	4 Lay Out Bangunan Midnight Story.....	57
Gambar 6.1	1 Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja Midnight Story.....	59
Gambar 6.2	2 Struktur Organisasi Midnight Story.....	63



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 HASIL KUISIONER MIDNIGHT STORY	95
LAMPIRAN 2 OSS PERIZINAN BERUSAHA.....	98
LAMPIRAN 3 HASIL TES PLAGIARISM.....	99

(C) Hak cipta dilindungi Undang-Undang
IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang menyalin 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.



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Ide Bisnis

Beberapa fenomena yang melatar belakangi untuk mengambil ide bisnis tersebut, dengan adanya arus globalisasi sedikit banyak telah mengubah cara berpikir dan gaya berpakaian, serta penggunaan kaos di aktivitas sehari - hari yang dalam hal ini juga berpengaruh terhadap berbagai jenis desain kaos dan perubahan kebutuhan masyarakat, serta peningkatan daya beli masyarakat. Selain itu teknologi dan informasi yang semakin berkembang juga memberi dampak pada referensi konsumen terhadap suatu produk sehingga membuka peluang usaha atau bisnis bagi perusahaan-perusahaan untuk memasuki pasar. Seiring dengan perkembangan zaman, salah satu bentuk bisnis yang menjanjikan adalah bisnis pakaian. Beberapa macam model pakaian bermunculan dengan ragam kreatifitas yang menarik. Pakaian bisa di kreasikan menjadi pakaian yang modis serta menyesuaikan zaman. Salah satunya adalah produk baju khususnya dari *Clothing Line*. *Clothing line* merupakan bisnis pakaian yang dikembangkan oleh banyak anak muda dengan cara membuat *merk* sendiri yang dipasarkan melalui *online* dan *offline / outlet* yang disebut distro.

Distro adalah *Distributor Outlet* toko yang menjual barang produksi sendiri, distro sendiri juga berdiri dari komunitas independen tertuju pada penjualan *limited* tidak memproduksi kembali setelah barang habis terjual. Berbeda dengan *Factory Outlet* yaitu toko yang dikenal menjual pakaian jadi dari merk terkenal. Dengan begitu Distro dan FO sama-sama menjual pakaian dengan desain khusus. Saat ini masih banyak anak muda yang terobsesi dengan desain baju kekinian sehingga banyak remaja hingga orang dewasa yang suka mengoleksi atau menggunakan untuk pakaian sehari – hari. Karakter yang unik dan sesuai desain untuk dipakai menjadi pakaian keseharian, menjadikan



pilihan banyak kalangan menggunakan sebuah produk. Dengan banyaknya penjualan pakaian seperti kaos-kaos *pre-order* atau penjualan kaos *ready* stok melalui penjualan *online* atau toko *offline*. Mencoba mengkreasikan desain baru tersebut dengan mengolah desain baju yang menarik dan *inovatif*.

Untuk itu, diperlukan inovasi baru dalam mendesign pakaian tersebut sehingga modelnya tidak monoton. kami mencoba mengkreasikan design baju yang lebih menarik dan *inovatif*. Kelebihan kami karena kami mendatangkan langsung produk tersebut langsung dari pabriknya sehingga harga yang di tawarkan lebih terjangkau.

Alasan kami menawarkan produk ini adalah karena saat ini minat masyarakat dalam menjaga penampilan dan trend para pemuda dengan mengikuti gaya penampilan para idolanya menjadikan kami tergerak untuk menjalankan bisnis ini khususnya di daerah Sunter Jakarta Utara, wilayah tersebut belum terdapat usaha serupa, sehingga dengan begitu muncul keinginan penulis ikut serta dalam mendirikan **Midnight Story** pada produk *clothing*. Tentunya **Midnight Story** memberikan inovasi baru dalam mendesain pakaian tersebut sehingga modelnya tidak monoton. Ini menjadikan peluang usaha baru pada tahun 2023 yang masih mungkin bisa dikembangkan menjadi bisnis yang lebih kompetitif

1.2 Gambaran Usaha

Midnight Story ini merupakan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang bergerak pada bidang penjualan baju / kaos T-shirt yang mempunyai desain kekinian berdasarkan kehidupan sehari-hari untuk di pasarkan. **Midnight Story** direncanakan pada bulan September 2019 yang akan di mulai pada tahun 2024 mendatang.

a) Visi **Midnight Story** :

Menjadikan usaha kaos distro yang berkualitas dari segi bahan dan desain.

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.



b) Misi *Midnight Story* :

- C** Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
1. Memproduksi berbagai kaos dengan mutu terbaik
 2. Menjadikan *Midnight Story* sebagai produk lokal yang bisa *go international*.
 3. Menjalin kemitraan kerja sama atau bersinergi dengan pemasok dan penyalur serta distro atau company yang lain dengan tujuan saling menguntungkan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1.3 Tujuan Sebuah Bisnis

Tujuan dari *Midnight Story* sendiri agar bisa mencapai tujuan yang diharapkan. *Midnight Story* memiliki tujuan dalam jangka waktu pendek dan tujuan jangka panjang. Untuk tujuan jangka pendek sendiri berfokus pada waktu 1 tahun pertama, yaitu :

1. Memperkenalkan produk ke masyarakat luas.
2. Berkolaborasi dengan beberapa brand lokal lainnya.
3. Meningkatkan penjualan dalam kurun waktu dekat, dan memberikan *service* yang baik dalam segi pelayanan dan *best quality product*.

Selanjutnya tujuan jangka panjang yang biasanya merupakan pengembangan yang lebih kompleks dan juga luas dari tujuan jangka pendek, dengan kurun waktu yang cukup lama sekitar 3 sampai 5 tahun kedepan sehingga perlu prospek yang luas agar bisa maju dan juga berkembang di skala yang lebih besar. Berikut tujuan jangka panjang *Midnight Story*:

1. Mengeluarkan produk terbaru dengan tema dan konsep yang baru.
2. Sudah bisa produksi sendiri.
3. Merangkul anak muda berjiwa seni untuk team desain dan inovasi produk baru
4. Memperkenalkan produk hingga ke kalangan internasional.

1.4 Besarnya Peluang Bisnis

Ketika merencanakan bisnis di bidang *clothing* ini, penulis melakukan riset pasar kepada konsumennya terlebih kepada anak muda sampai orang dewasa dengan usia 15



– 35 tahun. Tujuan melakukan riset ini adalah untuk mengetahui lebih banyak kebutuhan

konsumen dalam bidang *clothing*. Kebutuhan pakaian bukan hanya terletak kepada hari – hari besar saja seperti lebaran, natal, ataupun saat imlek saja, tetapi kebutuhan harian juga untuk menunjang tampilan para konsumennya. Maka dari itu **Midnight Story** hadir untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Untuk menarik minat pembeli lebih banyak maka dilakukan sebuah pemasaran melalui media sosial seperti instagram, facebook dan melakukan penjualan menggunakan *market place Shoppe, Tokopedia* dan lainnya, karena kita tahu bahwa kemajuan teknologi yang sangat cepat maka dibutuhkan juga pemasaran yang cepat untuk memenuhi kebutuhan dari penjualan produk dari **Midnight Story**. Peluang Bisnis yang kami tawarkan sangat besar dan dirasa belum dimiliki oleh pasar domestik kita sendiri karena kurangnya pengetahuan mengenai seluk beluk *community bussiness* itu sendiri . Jadi sangat besar sekali kemungkinan dan peluang dalam bisnis ini.

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

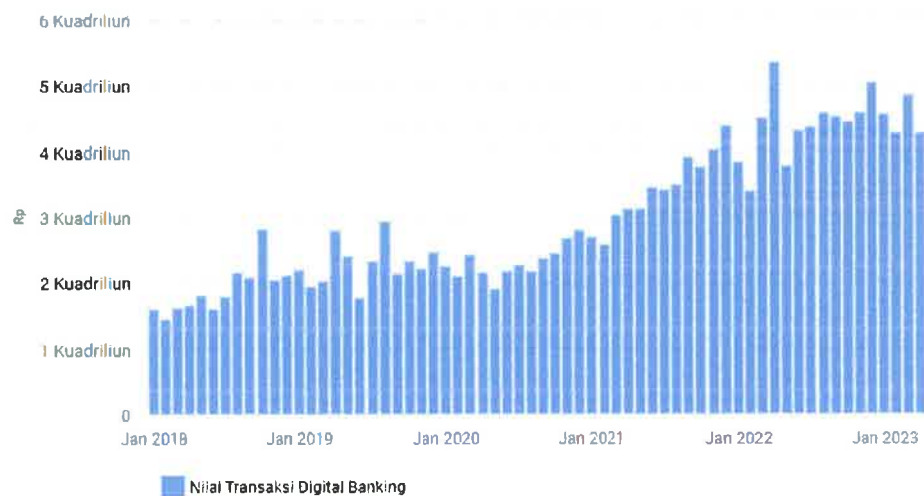
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Gambar 1.1

Grafik Penggunaan Transaksi Banking Online



Sumber :Adi Ahdiat, 2023

Grafik di atas menjelaskan perbankan saat ini mayoritas *customer* memilih digital sebagai solusi pembayaran atas barang dan jasa yang dikonsumsi. Dengan

berbagai kemudahan yang diberikan dapat meningkatkan transaksi penjualan atau pembelian produk.

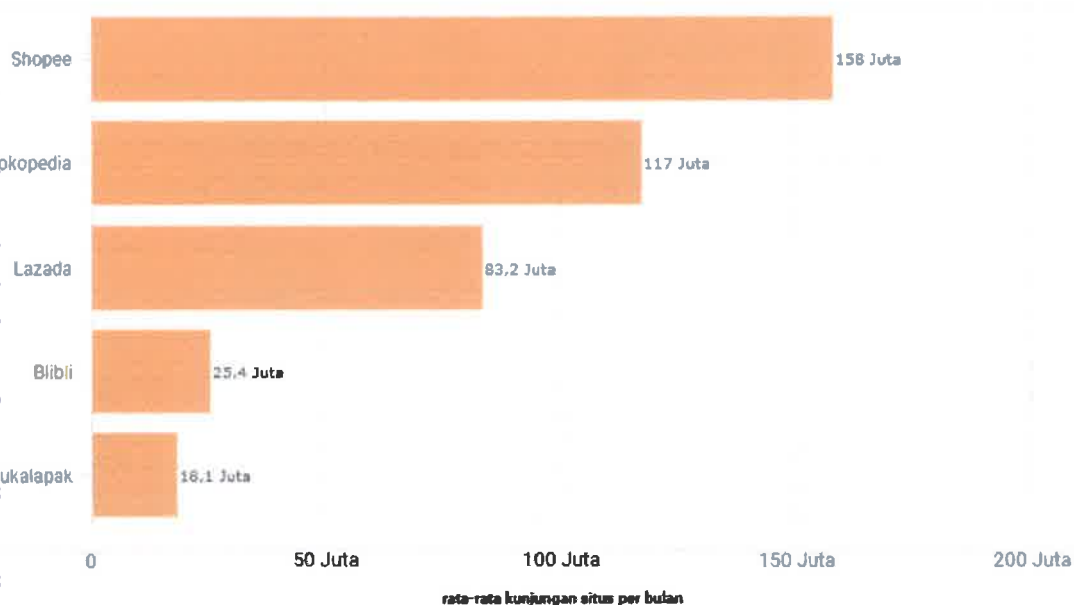
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

Gambar 1.2

Grafik penggunaan E-Marketplace sebagai sarana belanja



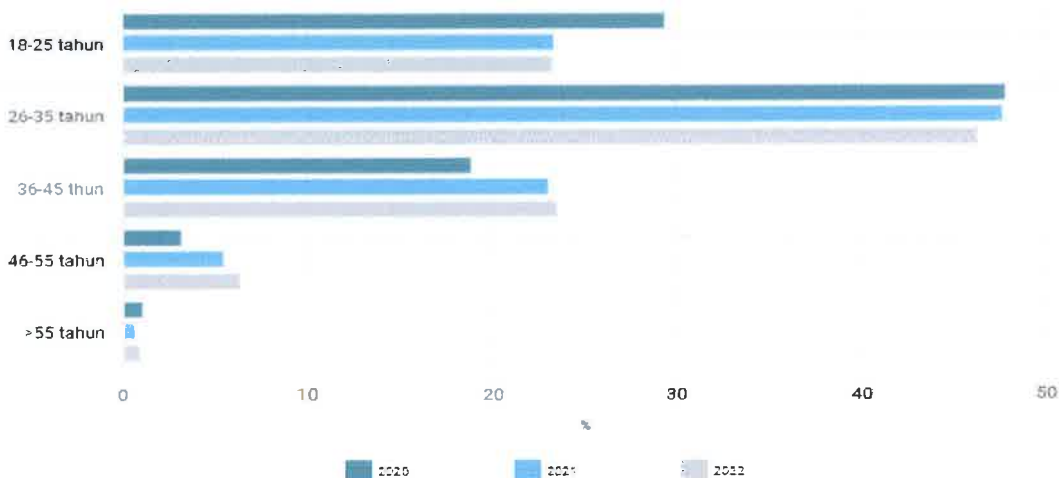
Sumber : Adi Ahdiat, 2023

Menurut data yang disajikan di atas bahwa pada bulan januari – maret tahun 2023 situs Shopee meraih rata-rata 157,9 juta kunjungan per bulan. Dalam periode sama, situs Tokopedia meraih rata-rata 117 juta kunjungan, situs Lazada 83,2 juta kunjungan, situs BliBli 25,4 juta kunjungan, dan situs Bukalapak 18,1 juta kunjungan per bulan. Dalam beberapa bulan ini memperlihatkan bahwa gaya belanja customer sekarang lebih didominasi oleh pembelanjaan digital karena memangkas waktu dan kemudahan mencari barang secara *online*. Ini menjadikan peluang bagi **Midnight Story** menggunakan *market place* dalam pemasaran produk yang ingin di tawarkan. Selain menggunakan *online* sebagai pemasarannya, **Midnight Story** juga menggunakan pemasaran *offline* untuk menjual produknya. Karena pemasaran *online* dan *offline* sangat membantu dalam penjualan sebuah produk.



Gambar 1.3

Grafik Proporsi Jumlah Transaksi *E-commerce* Berdasarkan Kelompok Usia



Sumber: Cindy Mutia Annur, 2023

Menurut Gambar 1.6 yang disajikan besaran jumlah penggunaan transaksi *e-commerce* berdasarkan rentan usia 26 – 35 tahun mendominasi penggunaan jumlah transaksi *e-commerce* sepanjang 2022 yaitu mencapai 46,2%. Meski demikian, trennya cenderung menurun dalam dua tahun terakhir. Begitu pula dengan konsumen berusia 18 – 25 tahun atau generasi X yang menjadi penyumbang kedua terbesar terhadap proporsi jumlah transaksi *e-commerce* pada tahun lalu. Namun, tren proporsi jumlah transaksi pada kelompok usia ini menurun dari 2020-2022. Kesimpulan dari data grafik di atas adalah pengguna transaksi *e-commerce* berdasarkan usia adalah usia 18 – 35 tahun, dimana rentan usia tersebut menjadi target pasar bagi **Midnight Story** untuk memasarkan produknya karena usia tersebut masih tergolong dalam usia konsumtif bagi masyarakat Indonesia dalam mengkonsumsi produk terutama pada sandang atau pakaian

© 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.



1.5 Kebutuhan Dana

- C** Dana awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha *clothing Midnight Story* ini dengan rincian biaya yang kurang lebih seperti yang tertera di bawah ini:

Tabel 1.1

Biaya Awal Usaha *Midnight Story*

Keterangan	Biaya (Rp)
Pembelian Awal 100 pcs	Rp 5.252.000
Biaya Peralatan	Rp 12.700.000
Biaya Perlengkapan	Rp 2.730.200
Biaya Sewa Bangunan	Rp 12.000.000
TOTAL	Rp 32.682.200

Sumber : Midnight Story, 2023

Total biaya yang dibutuhkan untuk memulai usaha ***Midnight Story*** sebesar **Rp 32.682.200** dengan rincian penggunaan dana yang telah di rincikan di atas. Modal tersebut didapatkan dari tabungan pribadi dan pemberian orang tua.

C 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.



BAB II

LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

Data Perusahaan

Nama perusahaan	: Midnight Story
Bidang usaha	: Clothing
Jenis produk/jasa	: Pakaian dan jasa sablon (akan datang)
Alamat perusahaan	: Jl. Mawar No 19 Rt 005 Rw 03 No 19, Sunter Agung, Jakarta Utara (14350)
No telp/HP	: 085946702256
Alamat e-mail	: Midnightstory@gmail.com
Bank perusahaan	: Bank BCA
Bentuk badan hukum	: Perseorangan
Mulai berdiri	: Februari 2024

Biodata Pemilik usaha

Nama	: Kristiyanto
Jabatan	: Pemilik
Tempat dan tanggal lahir	: Temanggung, 20 November 1998
Alamat rumah	: Jl. Mawar No 19 Rt 005 Rw 03 No.19, Sunter Agung, Jakarta Utara (14350)
No telpon	: 085946702256
Alamat email	: Kristiyanto060@gmail.com
Pendidikan terakhir	: SMK

(C) 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.



2.1 Jenis dan Ukuran Usaha

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Bab 1 Pasal 1 adalah :

Usaha Mikro, adalah usaha produktif orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur oleh undang-undang No. 20 Tahun 2008. Berdasarkan peraturan pemerintah Nomor 23 Tahun 2008, Pengusaha dengan peredaran bruto tertentu (UMKM) dengan omzet tidak melebihi Rp 4,8 miliar per tahun dikenakan tarif sebesar 0,5%.

Usaha Kecil, adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan dan/atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang Nomor 9 Tahun 1995. Kategori usaha kecil adalah yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 (tidak termasuk tanah dan bangunan); penjualan paling banyak Rp. 1.000.000.000,00; milik Warga Negara Indonesia bukan afiliasi badan usaha lain (berdiri sendiri), dan berbentuk usaha perorangan, badan usaha, atau koperasi.

Selain kriteria UMKM usaha mikro dan usaha kecil, dikenal juga kriteria UMKM menengah. Berdasarkan UU, usaha menengah ini memiliki karyawan minimal 20 dan maksimal 99 orang. Aset kekayaan juga mencapai Rp500 juta-Rp10 miliar. Omzet penjualan tahunannya pun mencapai Rp2,5 miliar-Rp50 miliar. Usaha Menengah, adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung

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.



maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Batasan usaha mikro, kecil, menengah, dan besar menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM adalah:

1. Usaha Mikro

Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) 8 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha Kecil

Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Usaha Menengah

Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Berdasarkan data diatas dengan adanya Undang-undang Nomor 28 Tahun 2008 mengenai usaha mikro, *brand Clothing Midnight Story* ditetapkan pada UMKM usaha mikro dikarenakan total *asset* yang dimiliki dibawah Rp. 50.000.000 dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000. Usaha ini baru direncanakan dan juga pembelinya belum bisa dikatakan banyak,

C 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.

karena usaha yang dimiliki juga termasuk kedalam perseorangan dan Pengusaha dengan peredaran bruto tertentu (UMKM) dengan omzet tidak melebihi Rp 4,8 miliar per tahun dikenakan tarif sebesar 0,5% dimana hal tersebut sesuai yang diatur oleh Undang-undang.

C 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.





BAB III

ANALISIS DAN INDUSTRI PESAING

Menganalisis industri serupa dilingkungan kita merupakan strategi bagi pemilik usaha yang ingin membangun usaha baru atau meningkatkan penjualan produknya, dengan menganalisis pesaing kita dapat dengan mudah berinovasi dan berkreasi meningkatkan nilai produk, sehingga produk kita dapat lebih unggul dan bersaing dari produk pesaing kita.

3.1 Trend dan Pertumbuhan Industri

Gambar 3.1

Trend dan Pertumbuhan Industri Pakaian Distro



Sumber : Google Trends, 2021

Tren data pertumbuhan industri pakaian yang dilihat dari tahun 2011-2022. Dilihat dari grafik pada tahun 2019 merupakan pertumbuhan tertinggi untuk industri pakaian dan pakian. Dan dilihat pada tahun 2020 menjadi tahun terendah untuk pertumbuhan industri pakian.



3.2 Analisis Pesaing

Agar mengetahui sebuah tingkat persaingan dan mengetahui kelebihan serta kelemahan pesaing maka dari itu pelaku bisnis perlu juga mengidentifikasi serta menganalisa para pesaingnya guna untuk mengetahui perkembangan pesaing. Pelaku bisnis bisa melakukan langkah dalam Mengamati, Meniru dan Modifikasi. Modifikasi sangat perlu dilakukan oleh pelaku bisnis agar bisnisnya bisa berkembang dari para pesaingnya dan mendapatkan respon lebih dari para customernya, dan juga pelaku bisnis bisa merencanakan strategi untuk melawan para pesaingnya beserta persiapan untuk memasuki pasar. Setelah pelaku bisnis melakukan analisa kepada pesaingnya, maka pelaku bisnis menciptakan keunggulan produk usahanya yang berbeda dari pesaingnya sehingga membuat customer memberikan nilai lebih kepada produk yang penulis jual.

Midnight Story ini merupakan produk Kaos yang memiliki pesaing yaitu Siluman Lintasan, dan Hoby kaos superhero. Berikut merupakan kelebihan dan kekurangan dari masing – masing pesaing :

Tabel 3.1
Analisis Pesaing *Midnight Story*

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
Siluman Lintasan Berdiri sejak 2016 (Pademangan Timur) 1,1 km	1. Merk dagang lebih dulu ada. 2. Lebih dikenal oleh masyarakat sekitarnya. 3. Target sasaran pencinta balapan motor.	1. Kurangnya variasi desain. 2. Bahan yang kurang nyaman untuk digunakan. 3. Kurangnya pemasaran.
Hoby Kaos Superheroes Berdiri sejak 2016 (Sunter Jaya) 3,2 km	1. Merk dagang lebih dulu ada. 2. Tempat yang luas, dan lebih dikenal masyarakat sekitar. 3. Target pecinta animator.	1. Kurangnya variasi produk. 2. Warna yang monoton.

Sumber: Instagram, Facebook, Google Maps, 2023

Berikut ini adalah analisis pesaing **Midnight Story** yang dipilih karena pesaing ini berada di sekitaran **Midnight Story** yang dimana para pesaing di atas sudah berjalan



lebih dahulu di bandingkan dengan *Midnight Story*. Untuk memulai sebuah usaha pastinya harus melihat lingkungan sekitar. Tujuannya untuk menganalisis kelemahan dan kelebihan dari usaha sendiri nantinya. Siluman Lintasan dan Hoby Kaos Superheroes memiliki sebuah kesamaan dimana di kenal di lingkungan sekitarnya dengan produk kaos yang banyak diminati oleh anak muda dan juga orang dewasa. *Midnight Story* sendiri memilih mereka menjadikan pesaing karena memiliki beberapa indikator kesamaan dalam produk.

Dari sumber tabel analisis pesaing, maka menjadi peluang bagi *Midnight Story* saat menawarkan produk yaitu diferensiasi atau pembela produk yang bersaing itu dari harga yang relative lebih terjangkau, bahan kaos yang nyaman digunakan sehari-hari serta berbagai macam produk lainnya tujuannya untuk menarik perhatian pelanggan dan memberikan kepuasan kepada pelanggan.

3.3 Analisis PESTEL

Analisis PESTEL (*Polotical, Economy, Social, Technology, Environment, and Legal*) yang mcnjclaskan tentang analisis lingkungan eksternal yang meliputi elemen diluar kendali perusahaan dan juga perusahaan itu perlu untuk menyesuaikan untuk mempertahankan eksistensinya. Ada beberapa manfaat dalam menggunakan analisis PESTEL :

1. Membantu Anda melihat peluang perdagangan dan memberi Anda peringatan tentang ancaman yang signifikan.
2. Mengungkapkan perubahan arah dalam organisasi. Ini membantu Anda membentuk tindakan Anda untuk bekerja dengan perubahan daripada melawannya.
3. Hindari memulai proyek yang cenderung gagal karena alasan yang tidak dapat Anda kendalikan.

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.



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.

4. Membantu Anda meninggalkan asumsi ketika Anda memasuki pasar baru, memungkinkan Anda mengembangkan pandangan objektif tentang lingkungan baru ini.
 5. Ini memberikan gambaran tentang semua pengaruh eksternal penting pada organisasi.
 6. Ini mendukung pengambilan keputusan yang lebih tegas dan terinformasi dengan baik.
 7. Membantu dalam perencanaan, pemasaran, inisiatif perubahan organisasi, pengembangan bisnis dan produk, manajemen proyek, dan makalah penelitian.
- Untuk mempertahankan kelancaran dan operasional usaha maka perusahaan perlu unsur PESTEL yang diselaraskan dengan kekuatan dan kelemahan dengan melakukan penyesuaian dan perbaikan. Elemen PESTEL sebagai berikut:
- a. **Politik (*Politic*)**
- Politik yang mempengaruhi industri *clothing* sangat bervariasi, kepatuhan yang merupakan hal yang paling penting dalam melakukan pertumbuhan ekonomi. Melalui regulasi yang mengatur pemerintah antara lain penerimaan negara, belanja negara, hubungan industrial, hubungan perdagangan, kebijakan perpajakan, dorongan pemerintah kepada pengusaha dan lainnya. Bidang politik yang bisa mempengaruhi bisnis yaitu kebijakan membayar pajak dari setiap produk, undang – undang tentang ketenagakerjaan, dan lainnya. Peraturan pemerintah tentang usaha dagang menengah kebawah (UMKM) yang di mudahkan untuk para UMKM tersebut menjalankan usahanya, perhatian dan dukungan dari pemerintah sangat berpengaruh pada sebuah usaha dagang dengan memberikan wadah yang membuat pengaruh positif terhadap pertumbuhan UMKM di Indonesia. Faktor politik tersebut menjadikan **Peluang** terhadap *Midnight Story* untuk memulai usaha pada Mei 2024.



b. Ekonomi (*Economic*)

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Faktor ekonomi menganalisis mengenai unsur ekonomi makro dan juga ekonomi mikro. Unsur ekonomi mikro merupakan pendapatan nasional, tingkat inflasi, nilai tukar mata uang asing, suku bunga pinjaman dan simpanan. Index bursa saham gabungan, kebijakan perpajakan dan lainnya. Sedangkan unsur ekonomi mikro membahas mengenai strategi pemasaran, diperluas juga dengan analisis latar belakang sejarah dan kepemilikan, jaringan dan eksistensi perusahaan dalam suatu tingkat nasional maupun internasional. Ketika daya beli masyarakat yang meningkat, maka dapat menjadi peluang bagi *Midnight Story* untuk menawarkan produk baju / kaos yang sehari – hari digunakan masyarakat. Menawarkan dengan harga yang terjangkau juga dari kalangan bawah hingga atas dapat menggunakan produk dari *Midnight Story*. Selain itu kebutuhan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sandang masih sangat tinggi terutama pada kalangan anak muda sehingga membuka usaha *Clothing* akan menjadi peluang bagi *Midnight Story* kedepannya.

Sosial (*Social*)

Faktor sosial ini merupakan hal yang bertujuan pada kehidupan masyarakat yang menjadi pembahasan, dari faktor sosial antara lain bertambahnya angka populasi, usia, pekerjaan, kesehatan, trend dan lainnya. Maka faktor ini penting untuk dianalisis karena akan mempengaruhi pemasaran yang terlibat untuk ketertarikan masyarakat kepada produk yang dikeluarkan oleh pelaku usaha.

Gaya hidup masyarakat di daerah Jakarta menjadikan peluang bagi *Midnight Story* karena masyarakat lebih senang menggunakan kaos untuk kegiatan di luar ruangan, karena kaos dinilai mereka lebih nyaman dan memiliki bahan yang mudah menyerap keringat sehingga banyak masyarakat yang lebih nyaman untuk menggunakan kaos di keseharian mereka dibanding menggunakan kemeja yang bahannya tidak

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.



menyerap keringat serta kurang nyaman di pakai untuk beraktivitas di luar ruangan.

Saat ini juga kaos tidak hanya polos saja, tetapi banyak model dan desain gambarnya sehingga menambah nilai dari kaos itu sendiri, tidak hanya desain tetapi kenyamanan juga menjadi penentu masyarakat membeli sebuah produk dan merk juga mempengaruhi penjualan dari produk itu sendiri. Seiring dengan perkembangan trend di masyarakat menjadikan **peluang** bagi *Midnight Story* untuk membuat sebuah *Clothing brand* yang dapat memenuhi kebutuhan serta keinginan masyarakat dalam membeli sebuah produk.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

d. Teknologi (*Technology*)

Perkembangan teknologi Internet yang semakin cepat dan pesat dapat memberikan berbagai macam dampak bagi berbagai pelaku usaha terlebih pada usaha *clothing* di Indonesia yang memberikan dampak yang besar bagi pertumbuhan usaha ini. Dengan adanya teknologi sekarang ini kita dapat dengan mudah mendapatkan ide – ide baru untuk di terapkan pada usaha *clothing* saat ini dengan cara mengamati, meniru, dan memodifikasi produk tersebut. Selain itu pelaku usaha juga dapat melihat tren serta tingkatan dan minat masyarakat dalam sebuah produk *clothing*, internet juga membuat pemasaran produk menjadi lebih cepat dan tepat menyasar target pasar. *Midnight Story* menggunakan 2 faktor teknologi untuk memulai usahanya yaitu faktor teknologi eksternal dan internal. Faktor teknologi eksternal yang digunakan *Midnight Story* yaitu teknologi media sosial Facebook, dan Instagram serta *market place* seperti Tokopedia, dan *Shopee* yang digunakan untuk memasarkan produk dari *Midnight Story* faktor ini menjadi pilihan dengan pertimbangan banyaknya masyarakat pengguna smartphone melakukan pembelian produk melalui *online*. Faktor teknologi internal yang di gunakan *Midnight Story* berkaitan langsung dengan proses produksi produknya, yaitu dengan memilih

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.



supplier untuk memulai produksi dari *Midnight Story* dengan melakukan kunjungan ke tempat produksi sehingga kita dapat melihat bagaimana proses dan hasil produk yang akan jadi nantinya. Faktor teknologi eksternal dan internal yang di pilih *Midnight Story* bertujuan untuk memaksimalkan penjualan memberikan **peluang** dan untuk memberikan kualitas yang terbaik bagi masyarakat yang memakai produk kaos dari *Midnight Story* sehingga terciptanya kepuasan pelanggan yang menggunakan produk *Midnight Story*.

Lingkungan (*Environment*)

Ketika membahas tentang lingkungan saat ini tentunya menganalisis iklim dan perubahan cuaca yang cukup ekstrim belakangan ini yang mempengaruhi dalam penjualan sebuah produk. *Midnight Story* melihat faktor ini dengan memikirkan inovasi produk yang cocok untuk di pakai saat cuaca panas seperti saat ini dengan memproduksi kaos yang tidak terlalu tebal dan menggunakan bahan yang dapat menyerap keringat serta desain yang menarik agar pengguna produk *Midnight Story* merasa nyaman dan tetap tampil percaya diri saat memakainya. Regulasi pemerintah dalam faktor kebijakan lingkungan seperti pengurangan plastik sekali pakai juga menjadi **peluang** *Midnight Story* untuk membuat packaging produk yang bebas dari plastik contohnya seperti penggunaan boks packing dari bahan kertas tebal dan tote bag ataupun paper bag dari *Midnight Story* sehingga menambah nilai dari produk itu sendiri.

Hukum (*Legal*)

Faktor hukum yang berkaitan tentang undang – undang yang berlaku dengan berjalannya sebuah usaha, agar usaha yang dijalankan nantinya tidak mengalami masalah dan tidak terkena denda yang mengakibatkan kerugian bagi *Midnight Story* akibat bertentangan dengan aturan pemerintah yang berlaku. Perlindungan

C 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.



pemerintah terhadap pelaku usaha menjadikan **peluang** bagi UMKM adalah dengan mendaftarkan merk dagang yang dimiliki kedalam kekayaan intelektual dimana itu adalah bentuk perlindungan terhadap masyarakat pelaku usaha agar lebih berdaya dan tetap eksis dalam menjalankan usahanya bersama dengan usaha – usaha besar yang sudah ada lebih dulu, dan juga mendaftarkan usaha melalui aplikasi *online* yang bernama Oss.go.id untuk mendapatkan NIB (Nomor Induk Berusaha) untuk mendapat legalitas atas merk atas usahanya.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

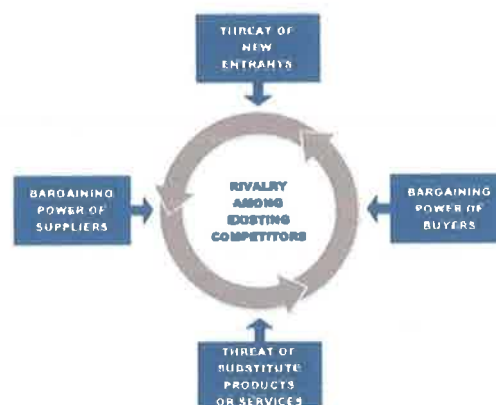
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

3.4 Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Pesaing Model Porter

Gambar 3.2

Lima Kekuatan Pesaing Model Porter



Sumber : Gadis Yusrani Juniarlin, S.E, 2016

Untuk memahami berbagai kemungkinan terkait strategi bisnis dan competitor dapat digunakan analisis atau pendekatan yang dikenal Porter Five Forces. Analisis ini dilakukan untuk merancang strategi dan juga memberikan gambaran mengenai posisi bisnis di dalam suatu industri. Berikut ini kekuatan pesaing model porter yang dilakukan sebagai pelaku usaha *Midnight Story*.



1. Persaingan Antar Perusahaan Pesaing

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Faktor persaingan dalam industri yang sama inilah yang menjadi pusat kekuatan persaingan. Strategi yang di jalankan oleh suatu perusahaan dapat berhasil jika perusahaan memberikan keunggulan kompetitif dibandingkan dengan perusahaan pesaing, seperti diskon di setiap periode, peningkatan kualitas produk, penambahan fitur pemasaran, layanan pengaduan konsumen dan lain-lain. *Midnight Story* mempunyai pesaing dekat bernama Siluman Lintasan. Dimana jenis yang ditawarkan sama-sama baju distro, tetapi untuk penawaran pesaing berbeda dimana Siluman Lintasan lebih mengunggulkan varian baju dengan desain balapan, sedangkan *Midnight Story* mempunyai **peluang** dengan berbagai desain yang ditawarkan dan juga menggunakan kaos yang nyaman digunakan dan harga yang lebih terjangkau sehingga menjadikan peluang untuk *Midnight Story*.

2. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Semakin terbukanya pasar bebas seperti sekarang ini, membuat banyaknya perusahaan baru masuk kedalam suatu industri tertentu, maka intensitas persaingan antar pelaku usaha akan semakin meningkat untuk berkompetensi menjadikan **peluang** bagi *Midnight Story* memberikan beberapa desain yang begitu variatif, selain itu dengan penggunaan teknologi yang canggih kami akan menghadirkan berbagai promosi dengan mudah didalam platform seperti media sosial dimana customer lebih menyukai visual yang cepat dan mudah untuk berbelanja.

3. Potensi Pengembangan Produk Pengganti

Di banyak industri yang serupa juga, perusahaan berkompetisi ketat dengan produsen produk – produk pengganti. Dimana efeknya akan sangat berpengaruh apabila produk pengganti tersebut memiliki harga yang lebih murah dan biaya peralihan konsumen yang juga lebih rendah seperti pakaian – pakaian bekas yang di import

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.



masuk ke Indonesia sehingga menjadi **ancaman** bagi produk lokal. *Midnight Story* sendiri tidak memungkiri dimana banyaknya produksi serupa, sehingga *Midnight Story* memiliki beberapa strategi untuk mengembangkan produk-produk yang dihasilkan dengan kualitas yang tinggi dari segi bahan dan juga desain agar customer tidak merasa monoton dengan varian desain yang *Midnight Story* jual.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

4. Daya Tawar Pemasok

Daya tawar pemasok sangat mempengaruhi intensitas persaingan di suatu industri bisnis. khususnya ketika terdapat sejumlah besar pemasok, atau ketika hanya terdapat sedikit bahan mentah pengganti yang bagus, atau ketika biaya peralihan ke bahan mentah lain sangat tinggi menjadikan **ancaman**. Dimana antara pemasok dan juga *Midnight Story* menyesuaikan harga baru untuk kualitas, dan juga mempengaruhi keuntungan sehingga usaha dapat berjalan sesuai keinginan.

5. Daya Tawar Konsumen

Ketika konsumen berbelanja dalam volume besar, daya tawar mereka menunjukkan kekuatan besar yang mempengaruhi intensitas persaingan di suatu industri usaha serupa. *Midnight Story* menawarkan harga yang terjangkau, dan kualitas yang tinggi dibandingkan dengan pesaing. Siluman Lintasan sendiri mempunyai yang luas beberapa wilayah di Jakarta, itu merupakan salah satu **ancaman** untuk *Midnight Story* sendiri jika tidak mampu bersaing dalam menawarkan produknya.

3.5 Analisis Faktor-Faktor Kunci Sukses

Membangun sebuah usaha tentunya membutuhkan kunci – kunci untuk meraih kesuksesan. Kunci – kunci sukses tersebut di dapatkan melalui metode *Competitive Profile Matrix* atau CPM. CPM ini berfungsi untuk mengidentifikasi pesaing utama perusahaan baik dalam kekuatan dan kelemahan mereka sampai berkaitan dengan posisi strategi yang akan di jalankan, sehingga perusahaan bisa bersaing dengan para

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.



pesaingnya dan melakukan pembenahan perusahaan. Data yang diperoleh CPM juga dari berbagai macam kalangan masyarakat untuk mengetahui tanggapan terhadap usaha bisnis *Midnight Story*. Berikut tabel analisis *Midnight Story* :

Tabel 3.2

Tabel Competitive Profile Matrix

FAKTOR KUNCI SUKSES		Midnight Story		Siluman lintasan (Pademangan Timur) 1,1 km		Hobi kaos superheroes (Sunter Jaya) 3,2 km	
Keterangan	Bobot	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Kualitas produk	0,16	3	0,48	3	0,42	3	0,50
Harga	0,15	3	0,45	4	0,65	3	0,47
Merk	0,12	1	0,12	3	0,23	3	0,30
Packaging	0,13	3	0,38	2	0,14	2	0,23
Desain	0,15	4	0,62	2	0,40	3	0,50
Promo	0,15	3	0,46	2	0,30	4	0,65
Review	0,14	1	0,14	2	0,20	3	0,45
Total	1		2,6		2,3		3,1

Sumber : *Midnight Story*, 2023

Jika dilihat dari tabel di atas *Midnight Story* memiliki angka yang lebih unggul kedua pada atas para pesaingnya. Berikut adalah faktor – faktor kunci sukses yang dapat diuraikan:

1. Kualitas Produk

Kualitas produk dari *Midnight Story* hampir sama dengan para pesaingnya yaitu Siluman Lintasan dan Hobi kaos Superheroes. *Midnight Story* mendapatkan urutan kedua dengan skor 0,48. Pada penilaian kualitas produk ini penggunaan bahan dalam industri serupa memiliki banyak kemiripan sehingga hasil skor yang di dapat tidak jauh berbeda, ini membuat *Midnight Story* memiliki kekuatan dalam peningkatan kualitas produk nantinya dengan cara menonjolkan kualitas bahan, sablon, dan jaitan yang rapih sehingga produk dari *Midnight Story* dapat lebih unggul.

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.



2. Harga

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Harga yang di tawarkan menjadi **kekuatan** bagi *Midnight Story* karena harga yang di tawarkan lebih terjangkau dan memiliki harga yang hampir serupa dengan pesaingnya yaitu Hoby kaos superheroes dimana dengan penetapan harga yang terjangkau dapat membuat target pasar tertarik. Meskipun *Midnight Story* menjual dengan harga terjangkau tetapi kualitas produk tetap di utamakan untuk menjaga kepuasan pelanggan dan kepercayaan pelanggan.

3. Packaging

Kecintaan dan kepatuhan *Midnight Story* dalam mengikuti peraturan pemerintah yang mengurangi penggunaan kantong belanja sekali pakai atau plastik menjadikan **kekuatan** untuk *Midnight Story* berinovasi memberikan kemasan yang dapat di pakai berulang kali dan dapat mengurangi sampah plastik. Packaging yang digunakan *Midnight Story* dalam aktivitas penjualan produknya dengan menggunakan boks karton dan dengan memberikan kantong belanja kain dengan logo *Midnight Story*, sehingga pembeli merasakan kesan kecintaan lingkungan sehingga mendapatkan skor **0,38** dimana para pesaing mendapatkan skor lebih rendah karena masih menggunakan plastik sehingga akan menimbulkan sampah plastik yang banyak.

4. Design

Dalam produksi sebuah kaos atau pakaian, desain merupakan hal yang sangat menonjol untuk menarik minat dan menimbulkan daya tarik bagi pembeli. Pemilihan desain dan mengkombinasikan warna dalam pakaian sangat di perhatikan oleh *Midnight Story* dalam mengeluarkan desain – desain baru. *Midnight Story* memiliki desain yang lebih banyak dan tidak monoton pada satu tema saja, maka dari itu menjadikan **kekuatan** untuk *Midnight Story* dan

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.



mendapatkan skor **0.62** lebih **Unggul** di bandingkan Siluman Lintasan dan Hobi kaos Superheroes.

5. Promo

Promosi adalah cara kerja memasarkan produk dengan cara memberikan potongan harga guna menaikan kuantitas penjualan sebuah produk. Dalam hal ini Hobi kaos Superheroes mendapatkan skor lebih tinggi yaitu **0.65** karena pemasarannya cukup luas dengan menggunakan media sosial dan menggunakan berbagai *market place* guna meningkatkan penjualannya, dan **Midnight Story** berada pada urutan kedua untuk proses pemasaran produknya dengan menggunakan media sosial dan *market place* untuk proses promosi dan penjualan produk, masih menjadikan **keunggulan** untuk **Midnight Story**. Siluman Lintasan tidak lebih unggul dari **Midnight Story** karena pemasarannya hanya pada media sosial saja dan kurang aktif dalam promosi pemasaran produknya.

3.6 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analisis)

Menurut *Fred R. David dan Forest R. David (David & David, 2017 : 251)* “*The Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats (SWOT) Matrix is an important matching tool that helps managers develop four types of strategies: SO (strengths- opportunities) strategies, WO (Weaknesses-opportunities) strategies, ST (stengths- threats) strategies, and WT (weaknesses-threats) strategies*”. Analisis SWOT adalah analisis yang mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pada perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan keuntungan (*Strengths*), peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan bisa juga diminimalkan dengan kelemahan (*Weaknesses*), dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi,tujuan,strategi, dan kebijakan perusahaan itu sendiri. Dengan demikian

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

Hak Cipta Diliindungi 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.



perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor – faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

Tujuan sebuah perusahaan menggunakan analisis SWOT adalah agar menggambarkan situasi dan kondisi yang sedang dihadapi perusahaan, tetapi analisis SWOT tidak bisa menjadi alat untuk memberikan jalan keluar terhadap masalah yang sedang dihadapi.

Berikut ini penjelasan tentang komponen – komponen analisis SWOT:

A. *Strengths* (Kekuatan)

Kekuatan adalah keunggulan kompetitif yang dimiliki suatu perusahaan dibandingkan dengan para pesaing. Suatu keunggulan ini dapat berupa nilai tambah pada produk disaat layanan yang diberikan kepada konsumen akan berbeda dari para pesaing.

1. Harga yang ditawarkan *relative* murah

Midnight Story memberikan harga yang terbilang lebih terjangkau. Banyak produk serupa tapi dijual di atas rata-rata, sehingga *Midnight Story* menjual kaos dengan bahan yang bagus dan desain yang simple dengan harga yang *relative* murah.

2. Bahan kaos kualitas tinggi

Midnight Story sangat memperhatikan kualitas penggunanya, dengan menggunakan bahan kualitas tinggi seperti bahan Katun Combed 20s, 24s, dan 30s, dimana bahan tersebut termasuk kedalam bahan kualitas baik untuk menggunakan kaos distro. Sehingga *customer Midnight Story* bisa menggunakan dengan nyaman.

i. Desain baju simple dan *variative*

Midnight Story membuat desain produksi baju yang cukup simple dan juga *variative* untuk dikenakan. Dimana pada jaman sekarang *customer* lebih

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.



tertarik dengan desain yang simple dengan tidak meninggalkan identitas si pemakai dan juga merk tertentu.

ii. Desain yang beragam dan tidak monoton

Desain adalah pemikat bagi *customer* dengan desain kita bisa menarik dan menimbulkan daya beli untuk *customer* maka dari itu **Midnight Story** selalu membuat dan meluncurkan desain – desain baru setiap 3 atau 6 bulan sekali serta melihat tren peminatan desain yang ada di masyarakat agar produk yang di jual oleh **Midnight Story** mendapatkan penjualan yang maksimal.

iii. Pakaian merupakan kebutuhan masyarakat

Sandang merupakan kebutuhan primer akan pakaian layak pakai. Dimana pakaian sudah menjadi suatu kebutuhan atau katagori yang berfungsi sebagai pelindung tubuh manusia. Dimana **Midnight Story** menjual kaos sebagai salah satu kebutuhan yang juga selalu dicari masyarakat untuk dikenakan, baik untuk keseharian atau pun acara tertentu.

B) Weaknesses (Kelemahan)

Kelemahan yang merupakan kekurangan dan juga batasan yang dimiliki perusahaan dibanding para pesaing, kelemahan yang dapat diberikan juga berdampak menjadi kerugian bagi perusahaan jika tidak ditangani dengan kekuatan perusahaan yang dapat menyebabkan perusahaan itu tertinggal dari para pesaing. **Midnight Story** merupakan usaha yang baru ingin berdiri sehingga memiliki kekurangan sebagai berikut :

i. Produk baru, belum dikenal masyarakat luas

Midnight Story merupakan produk yang terbilang sangat baru, sehingga masih belum dikenal oleh masyarakat luas. Dimana ada banyaknya produk serupa yang lebih dulu dikenal luas, sehingga **Midnight Story** harus mampu melampaui pesaing untuk dapat dikenal di masyarakat.



- ii. Modal yang tidak besar

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) *Midnight Story* merupakan usaha yang baru didirikan, sehingga tidak begitu mempunyai modal yang cukup besar, sehingga menjadi suatu kelemahan dikarenakan fasilitas yang mungkin belum semua terpenuhi.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) *Opportunities (Peluang)*

Peluang yaitu faktor eksternal pada perusahaan yang dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan, peluang yang dapat muncul dalam situasi yang tidak terduga yang membuat perusahaan begitu cepat dan tanggap serta harus memperhatikan situasi dan kondisi yang sedang terjadi pada lingkungan bisnis. Berikut adalah peluang bagi

Midnight Story:

- i. Pesaing tidak banyak di wilayah yang sama

Midnight Story tidak mempunyai begitu banyak pesaing disekitar wilayah Sunter Jakarta Utara, ini merupakan suatu peluang bagi *Midnight Story* untuk mencapai keuntungan dan dikenal di masyarakat luas.

- ii. Adanya kreatifitas dan inovasi desain

Midnight Story memiliki peluang dengan desain yang kreatif dan inovatif dimana desain-desain yang kami ciptakan mengikuti perkembangan anak muda dan orang dewasa, dengan desain yang simple dan juga menonjolkan tren atau merek dari *Midnight Story* sehingga mudah untuk dikenali masyarakat.

- iii. Pagelaran trend festival baju – baju distro

Adanya tradisi lebaran di mana banyak masyarakat yang membeli baju saat lebaran juga bisa menjadi kesempatan atau peluang *Midnight Story* untuk mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda dengan mengikuti ajang trend festival tersebut.

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.



iv. Kecanggihan teknologi

Adanya perkembangan teknologi di era seperti sekarang, memudahkan *Midnight Story* untuk memperluas jejaring sosial guna mempromosikan produk – produk yang di jual, dan memudahkan masyarakat untuk lebih mengenal *Midnight Story*.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

D. Threats (Ancaman)

Threats merupakan analisis terhadap ancaman yang memiliki sifat negatif yang dihadapi perusahaan selama menjalankan bisnis. Ancaman dapat mengganggu proses berjalanya bisnis yang menyebabkan kerugian finansial, tujuan usaha tidak tercapai, produk dan jasa yang tidak laku. Beberapa ancaman yang terjadi pada *Midnight Story* seperti:

i. Adanya pesaing

Ancaman persaingan. Ancaman ini berupa, produk pesaing yang lebih memberikan manfaat atau bahkan melakukan kampanye yang tidak sehat dalam persaingan. Dan produk-produk yang lebih dulu dikenal luas oleh masyarakat, banyaknya produk yang serupa, sehingga menjadikan ancaman bagi *Midnight Story*.

ii. Resiko Keuangan

Risiko dalam mengelola keuangan bisnis *Midnight Story*, bisa menjadikan ancaman bagi usaha yang sedang dilakukan dimana Proses keuangan manual dalam pengembangan bisnis memiliki risiko seperti salah hitung, estimasi, dan juga kehilangan.

iii. Datangnya Produk Tiruan

Produk tiruan merupakan salah satu ancaman dimana hal tersebut bisa mempengaruhi penjualan, dari mulai desain, bahan dan juga banyaknya usaha

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.



yang juga serupa dengan *Midnight Story* dan ancaman tersebut salah satu yang tidak terhindarkan.

Tabel 3.3

Analisis lingkungan Internal dan Eksternal (SWOT analisis)

FAKTOR INTERNAL	
Kekuatan (<i>Strengths</i>) 1. Kualitas produk yang baik 2. Harga yang ditawarkan lebih terjangkau 3. Packaging yang berbeda dari pesaingnya 4. Desain yang beragam dan tidak monoton 5. Promosi menggunakan media sosial dan <i>market place</i> dalam penjualan produk	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>) 1. Merk baru, belum dikenal masyarakat luas 2. Belum ada review, karena belum berjalannya usaha
FAKTOR EKSTERNAL	
Peluang (<i>Opportunities</i>) 1. Peraturan pemerintah yang memudahkan dalam pendirian UMKM. 2. Meningkatnya perekonomian menggenjot masyarakat dalam pembelian produk. 3. Gaya masyarakat yang hobi memakai kaos untuk aktifitas 4. Kecanggihan teknologi untuk proses pemasaran dan produksi 5. Penggunaan produk packaging yang ramah lingkungan dengan boks dan tas kain 6. Adanya payung hukum pada UMKM dan kemudahan dalam izin usaha	Ancaman (<i>Threats</i>) 1. Persaingan dengan pesaing pada produk serupa 2. Masuknya pesaing baru 3. Potensi pengembangan produk pengganti seperti pakaian bekas import 4. Daya tawar pemasok yang berbeda sehingga membuat perselisihan harga produksi pesaing 5. Penawaran konsumen yang tidak sesuai

Sumber : Midnight Story, 2023

Analisis *Strengths Opportunities*

Pengambilan strategi SO ini dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan untuk mrngambil peluang yang ada. Strategi SO *Midnight Story* adalah sebagai berikut:

- a. *Midnight Story* menawarkan harga yang terjangkau dan melakukannya promosi dimana ini dilakukan untuk meningkatkan kualitas prodak dan mengembangkan kecanggihan teknologi promosi yang ada dengan membangun jaringan baru, baik dengan *offline* maupun dengan *online*.

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.



- b. Penjualan baju termasuk kedalam kebutuhan masyarakat, dimana baju, kaos menjadi salah satu pilihan yang sudah pasti dibeli. Keuntungan menjual baju distro juga menjadikan sebuah peluang dimana penggunaan packaging **Midnight Story** yang ramah lingkungan membuat tampilan yang berbeda serta turut dalam menjaga lingkungan dengan mengurangi sampah plastik.
- c. **Midnight Story** mengungkapkan desain baju yang memiliki banyak variasi desain dan juga simple untuk penggunaannya. Dimana kreatifitas dan inovasi menjadi salah satu peluang untuk dapat mendesain baju sesuai dengan identitas si *customer* sehingga pengguna baju **Midnight Story** tidak merasa monoton.

Analisis *Weaknesses Opportunities*

Pengambilan strategi WO ini dilakukan Untuk menghindari kelemahan dengan memanfaatkan Peluang yang ada. Strategi WO **Midnight Story** adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan pengembangan dengan menonjolkan identitas distro dan juga *customer* dengan kreatifitas dan inovasi yang terus dibangun agar *customer* tidak merasa bosan dan monoton. (W1, O2)
- b. **Midnight Story** melakukan periklanan dan juga melakukan promosi penjualan melalui media-media seperti promosi digital yang digunakan masyarakat, agar masyarakat semakin mengenal **Midnight Story**. (W1, O4)

Analisis *Strengths Threats*

Pengambilan strategi ST ini dilakukan untuk menghindari ancaman dengan memanfaatkan kekuatan yang ada. Strategi ST **Midnight Story** adalah sebagai berikut:

- a. **Midnight Story** melakukan pembaruan desain dengan berbagai macam desain yang *variative* yang cukup kekinian dan simple untuk menghindari produk tiruan yang akan datang. (S3, T3).



- b. *Midnight Story* memberikan harga yang cukup terjangkau dibandingkan pesaing yang ada, dimana itu menjadikan *Midnight Story* mempunyai keunggulan dari pesaing-pesaing yang lain. (S1, T1).

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Analisis *Weaknesses Threats*

- a. *Midnight Story* berusaha untuk membuat *balance* keuangan dengan cara memberikan promosi-promosi yang menarik untuk customer agar tertarik. (W2, T2)
- b. Melakukan promosi dan juga meningkatkan marketing penjualan untuk menonjolkan *Midnight Story* di mata masyarakat. (W1, T1)

Tabel 3.4

Analisis lingkungan Internal dan Eksternal (SWOT analisis)

Faktor Internal	S – O	W – O
	1. Bahan kain / kaos yang bervariasi. 2. Memiliki model yang bervariasi. 3. Tempat yang nyaman dan terdapat kopi shop juga di dalamnya. 4. Keaslian produk dan kualitas sangat diperhatikan.	1. Harga bahan yang sewaktu-waktu dapat naik. 2. Hasil gambar dipengaruhi oleh jenis tinta sablon. 3. Tempat berada di perumahan yang padat akan penduduk.
Faktor Eksternal	S – T	W – T
	1. Peluang untuk usaha ini sangat menjanjikan. 2. Keuntungan produk bisa 35-50% dari modal produksi. 3. Produk yang dijual dapat di pakai setiap kalangan. 4. Mengedepankan kualitas dan keunikan suatu produk.	1. Produk mudah di tiru/ dijiplak. 2. Terbatasnya tempat produksi yang bagus dan dekat. 3. Terdapat pengguna yang memakai bahan dasar sama.

Sumber : *Midnight Story*, 2023

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.



BAB IV

ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

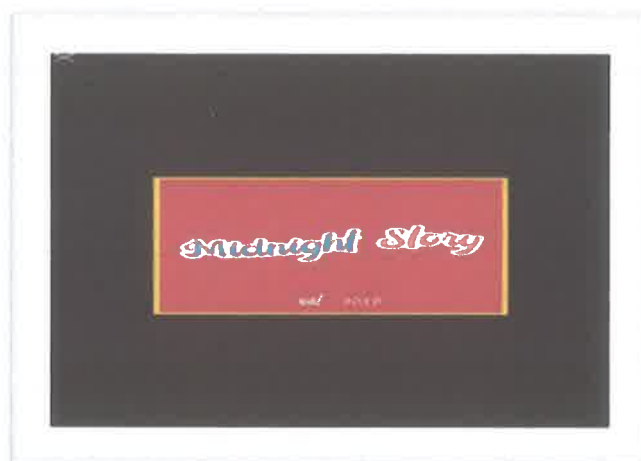
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

4.1 Produk atau Jasa yang dihasilkan

Menurut *Kotler dan Armstrong (2018 : 256)*, “Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, digunakan, dimiliki ataupun dikonsumsi untuk memuaskan keinginan atau kebutuhan”. Produk atau jasa yang *Midnight Story* hasilkan adalah seperti kaos - kaos dengan bahan yang berkualitas dan pastinya nyaman ketika digunakan saat aktivitas di luar ataupun dalam ruangan, ada juga *Sweeter* atau *Hoodie* dengan bahan yang tebal dan nyaman cocok untuk beraktivitas di luar ruangan ataupun saat berkendara menggunakan motor. Jasa yang akan *Midnight Story* lakukan adalah seperti menerima pesanan kaos *Custom* untuk komunitas atau acara – acara , untuk harga sendiri kita dapat bersaing dengan memperhatikan bahan dan jenis sablon sehingga akan mendapatkan hasil yang berkualitas dan sesuai dengan keinginan pemesan. Rencana ini adalah rencana jangka panjang *Midnight Story* ketika sudah berjalan dan di kenal masyarakat luas.

Gambar 4.1

Logo *Midnight Story*



Sumber : *Midnight Story*, 2023

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.



Pemilihan warna logo diambil dengan warna biru dan orange pada tulisan **Midnight Story** dan dengan warna merah dan sedikit list kuning untuk warna dasar. Untuk memudahkan customer untuk mengingat-ingat brand kita dari warna.

Gambar 4.2

Gambar Desain Kaos *Midnight Story*



Sumber : Midnight Story, 2023

Seven adalah edisi yang dibuat pertama yang berisi *seven deadly sins* atau tujuh dosa besar yang ada dalam diri manusia yaitu: Kesombongan (*Pride*), Iri Hati (*Envy*), Kemalasan (*Sloth*), Amarah (*Wrath*), Kerakusan (*Gluttony*), Nafsu (*Lust*), dan Ketamakan (*Greed*).

Gambar 4.3

Gambar Edisi *Midnight Story*



Sumber : Midnight Story, 2023

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.



Edisi selanjutnya yang dikeluarkan adalah *Religion* dimana di Dunia ini memiliki berbagai macam keyakinan yang dipegang oleh masing-masing orang dan sifatnya sangat sensitif untuk dipertanyakan bagi orang luar negeri, dengan adanya edisi ini kita dapat menghargai dan menghormati akan keberagaman yang berada di sekeliling kita dan menjadikan kebergaman itu sebagai sebuah keunikan dan nilai damai.

Gambar 4.4

Gambar Desain Hoodie *Midnight Story*



Sumber : Midnight Story, 2023

Edisi keemselanjutnya adalah *monochroom* edisi klasik tentang hitam dan putih dalam edisi ini akan lebih banyak memproduksi kaos dengan warna hitam dan putih saja dengan desain gambar yang unik dan menarik.

Gambar 4.5

Gambar Desain *Midnight Story*



Sumber : Midnight Story, 2023

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.



Gambar di halaman sebelumnya adalah desain untuk mengisi edisi selanjutnya yang akan keluar adalah seperti Kamikaze – Ryuketsu No Yume – Kaguy Hime dan Lost Paradise.

4.2 Gambaran Pasar

Menurut *Kotler dan Armstrong (2018 : 29)* Pemasaran sebagai proses yang dimana perusahaan melibatkan pelanggan, membangun hubungan pelanggan yang kuat, dan menciptakan hubungan pelanggan, dan menciptakan nilai pelanggan untuk menangkap nilai dari pelanggan kembali. Dalam gambaran pasar, bagian ini merupakan gambaran yang akan menjelaskan tentang proyeksi penjualan selama 5 tahun kedepan. Gambaran ini di bagi dua bagian yaitu ramalan penjualan dan anggaran penjualan yang dapat di gambarkan oleh *Midnight Story* dengan melihat penjualan pertahun.

Adapun asumsi – asumsi yang akan di rincikan sebagai berikut:

Terjadi kenaikan produk setiap tahunnya.

Kenaikan penjualan produk kaos sebesar Rp 10.000 dan hoodie Rp20.000 setiap tahunnya.

Berdasarkan asumsi diatas ini, di dapatkan ramalan penjualan dalam jumlah dan anggaran produk 5 tahun kedepan yang dimulai pada tahun 2024 pada tabel di halaman berikutnya.

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.



Tabel 4.1

Proyeksi Penjualan Produk Kaos *Midnight Story* Tahun 2024 – 2028 (Satuan pcs)

Bulan / Tahun	2024	2025	2026	2027	2028
Januari		96	100	90	120
Februari		100	105	107	122
Maret		104	109	111	128
April		108	113	115	136
Mei	100	112	120	117	143
Juni	105	116	146	125	145
Juli	120	120	90	135	172
Agustus	135	124	100	170	188
September	110	130	144	180	196
Oktober	125	134	150	190	200
November	125	138	165	200	215
Desember	140	158	170	225	235
Total Penjualan	960	1440	1512	1765	2000

Sumber: *Midnight Story*, 2023

Tabel 4.2

Proyeksi Penjualan Produk Hoodie *Midnight Story* Tahun 2024 – 2028 (Satuan pcs)

Bulan / Tahun	2026	2027	2028
Januari	18	24	30
Februari	20	27	34
Maret	22	30	38
April	24	33	42
Mei	26	36	46
Juni	28	39	50
Juli	30	42	54
Agustus	32	45	58
September	34	48	62
Oktober	36	51	66
November	38	54	70
Desember	40	57	74
Total Penjualan	348	486	624

Sumber: *Midnight Story*, 2023

Penjualan bulan pertama yang akan di jalankan oleh *Midnight Story* adalah sebanyak 100 pcs kaos dengan edisi pertamanya seven. Tujuan produksi awal kaos hanya 100 pcs



adalah untuk menarik minat *customer* untuk membeli produk edisi terbatas ini, dan melihat antusiasme *customer* pada merk kaos serta design yang **Midnight Story** tawarkan. Dalam penjualan bulan pertama ini akan menggunakan pemasaran melalui media sosial dan menggunakan *market place* seperti Tokopedia dan Shopee guna meningkatkan dan menjangkau target *customer* yang lebih luas.

Tabel 4.3

Anggaran Penjualan Kaos dan Hoodie *Midnight Story* Tahun 2024 – 2028

Tahun	Produk	Jumlah Penjualan	Harga Jual	Total Pendapatan
2024	Kaos	960	Rp 130.000	Rp 124.800.000
2025	Kaos	1440	Rp 140.000	Rp 201.600.000
2026	Kaos	1512	Rp 150.000	Rp 289.440.000
	Hoodie	348	Rp 180.000	
2027	Kaos	1765	Rp 160.000	Rp 379.600.000
	Hoodie	486	Rp 200.000	
2028	Kaos	2000	Rp 170.000	Rp 477.280.000
	Hoodie	624	Rp 220.000	
Total Penjualan				Rp 1.472.720.000

Sumber: Midnight Story, 2023

HPP dari pembelian awal produk bulan Mei 2024 adalah sebagai berikut:

Kaos + Sablon 100 pcs x Rp 50.000 =	Rp 5.000.000
Tag Harga 100pcs x Rp 120 =	Rp 12.000
Box Packing 100pcs x Rp 1.500 =	Rp 150.000
Paper Bag 100pcs x Rp 900 =	Rp 90.000
TOTAL =	Rp 5.252.000 / 100pcs
HPP =	Rp 52.520



Tabel 4.4

Anggaran Produksi Kaos dan Hoodie *Midnight Story* Tahun 2024 – 2028

Tahun	Produk	Jumlah Penjualan	Harga Satuan	Total Biaya
2024	Kaos	960	Rp 50.000	Rp 48.000.000
2025	Kaos	1440	Rp 55.000	Rp 79.200.000
2026	Kaos	1512	Rp 70.000	Rp 105.840.000
	Hoodie	348	Rp 90.000	Rp 31.320.000
2027	Kaos	1765	Rp 80.000	Rp 141.200.000
	Hoodie	486	Rp 100.000	Rp 48.600.000
2028	Kaos	2000	Rp 90.000	Rp 180.000.000
	Hoodie	624	Rp 110.000	Rp 68.640.000
Total Biaya Produksi Selama 5 Tahun				Rp 702.800.000

Sumber: *Midnight Story*, 2023

4.3 Target Pasar Yang Dituju

Menurut *Kotler dan Armstrong (2016 : 69)* "Segmentasi pasar terdiri dari banyak jenis konsumen serta kebutuhan yang dimana dalam merencanakan target pasar harus dapat menentukan segmen mana yang terbaik dengan cara mengelompokkan mereka berdasarkan faktor geografis, demografis, psikografis, dan perilaku. Segmentasi Geografik: akan dimulai dengan dalam negeri dan luar negeri dan akan memecahkan bata batas yang ada dengan menggunakan media *online* dan internet yang ada. Segmentasi Geografi: dengan menyasar umur 15- 35 tahun, laki-laki ataupun perempuan. Segmentasi Psikografi: kelas bawah sampai dengan kelas atas dapat menikmati produk ini, gaya model dan design yang di keluarkan oleh *Midnight Story* akan menambah rasa percaya diri.

4.4 Strategi Pemasaran

A Diferensiasi

Menurut *Kotler dan Armstrong (2016 : 206)* Diferensi adalah membedakan penawaran pemasaran mereka untuk menciptakan nilai pelanggan yang unggul atau superior. Strategi diferensiasi produk dilakukan untuk membedakan produk



terhadap para pesaing. Tampilan: membuat logo di setiap produknya sehingga

C mudah untuk di kenali.

1. Desain: tampilan produk dengan pemilihan bahan dan sablonan membuat produk kita bernilai premium.
2. Harga: harga yang ditawarkan cukup terjangkau dan hampir sama dengan para pesaingnya yang bermain di sektor serupa, namun kita membedakan dengan pemilihan bahan dan jenis cetakannya, karena beda bahan beda juga cara pencetakan desainnya.
3. Kualitas: kualitas dari bahan baku produk kami jangan di ragukan lagi, semua produk kita adalah pilihan dan kami mengedepankan kualitas untuk *customer* yang memakainya, agar tahan lama dan bisa dipakai saat keadaan apa saja.

B Positioning

1. Atribut produk

Kami memberikan kemasan eksklusif untuk produk kita dengan memberikan sertifikat tentang barang tersebut yang menandakan bahwa produk itu original dengan stempel merah dan surat yang berisi ucapan terimakasih dan nomer produksi produk.

2. Manfaat produk

Manfaat produk kami adalah menambah percaya diri dan menunjang gaya hidup yang berjalan setiap hari ditengah aktivitas anda yang sibuk.

3. Harga dengan kualitas baik

Harga kita bersaing dengan yang lain dengan mengedepankan kualitas bahan yang kita pakai, kita tidak sembarangan dalam memilih bahan, jika nantinya harga kita berada di atas pesaing sedikit kita mampu menjelaskan tentang produk kita.

- 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.



4. Penetapan Harga

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

A. Strategi penetapan harga berdasarkan bahan baku:

Menentukan harga berdasarkan total biaya bahan baku yang kami keluarkan untuk memproduksi produk yang akan di jual kepada konsumen. Dengan menggunakan *Cost-Plus Pricing Method* – yaitu penetapan harga jual per unit berdasarkan jumlah biaya per unit ditambah jumlah tertentu sebagai laba atau margin ($\text{harga jual} = \text{biaya total} + \text{laba}$).

B. Strategi penetapan harga berdasarkan keinginan

Strategi ini lebih mengutamakan kondisi ataupun kebutuhan konsumen. Strategi ini memungkinkan adanya perbedaan harga meskipun produknya sama.

1. *Price Sensitivity Meter* (PSM) – yaitu strategi penetapan harga yang dilakukan dengan tujuan untuk melakukan pendekatan terhadap kebutuhan/permintaan konsumen. Metode ini didasari persepsi konsumen terhadap nilai/value produk yang diterima, apakah sebanding atau tidak. Untuk mengetahui apakah value suatu produk dapat diterima oleh konsumen, Anda bisa mengukurnya dengan *Price Sensitivity Meter* (PSM).
2. Diskriminasi Harga – yaitu kebijakan untuk menentukan harga jual yang berbeda-beda untuk satu jenis produk yang sama dalam satu segmen pasar. Beberapa faktor yang bisa mempengaruhi diskriminasi harga misalnya wilayah, konsumen, waktu, kualitas, dan bentuk produk.

C. Strategi penetapan harga berdasarkan pesaing

1. *Perceived Value Fixing* – yaitu penetapan harga jual berdasarkan harga jual rata-rata produk sejenis.

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.



2. *Sealed Bid Pricing* – yaitu penetapan harga jual berdasarkan penawaran yang diajukan oleh pesaing

D. Saluran Distribusi

Saluran distribusi adalah sebuah proses yang terjadi dalam aktivitas produk barang maupun jasa yang dimana berhubungan langsung antara penjual dan pembeli dalam penyaluran produk – produk. Dalam saluran distribusi terdapat dua tipe yaitu :

1. Saluran Distribusi Langsung

Produsen – Konsumen

Saluran Distribusi Langsung atau kadang disebut juga dengan Saluran Tingkat Nol (*Zero Level Channel*) adalah saluran distribusi yang tidak memiliki tingkat perantara. Dalam kerangka kerja ini, produsen menjual barang dagangannya langsung ke pelanggan tanpa menggunakan perantara sama sekali.

2. Saluran Distribusi Tidak Langsung

Ketika produsen melibatkan perantara atau orang tengah untuk menjual produknya kepada pelanggan akhir, maka saluran distribusi yang digunakan ini disebut dengan saluran tidak langsung. Saluran tidak langsung dapat diklasifikasikan menjadi tiga jenis, yaitu :

a. Saluran Satu Tingkat (*One Level Channel*)

Produsen – Pengecer – Konsumen

Saluran satu tingkat berisi satu perantara penjualan yaitu pihak pengecer (*retailer*). Pengecer membeli produk dari produsen dan kemudian menjualnya kepada pelanggan. Saluran distribusi satu tingkat berfungsi paling baik bagi produsen yang bergerak di bidang barang

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.



belanjaan seperti pakaian, sepatu, perabot rumah tangga, mainan dan lain-lainnya.

b. Saluran Dua Tingkat (*Two Level Channel*)

Produsen – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen

Pedagang besar atau grosir membeli produk secara massal dari produsen, kemudian membaginya menjadi paket-paket kecil dan menjualnya ke pengecer yang akhirnya menjual produk-produk tersebut kepada pelanggan akhir atau konsumen. Barang yang tahan lama, terstandarisasi dan agak murah pada umumnya menggunakan saluran distribusi dua tingkat.

c. Saluran Tiga Tingkat (*Three Level Channel*)

Produsen – Agen – Pedagang Besar – Pengecer – Pelanggan

Saluran distribusi tiga tingkat melibatkan agen selain pedagang grosir dan pengecer yang membantu dalam penjualan produk. Agen-agen ini berguna ketika suatu produk perlu bergerak cepat ke pasar dengan segera setelah pesanan ditempatkan. Mereka diberi tugas untuk menangani distribusi produk di wilayah atau kabupaten tertentu dengan imbalan komisi persentase tertentu. Agen tersebut dapat dikategorikan menjadi super stockiest serta agen pembawa dan penerusan. Kedua agen ini menyimpan stok atas nama perusahaan.

Berdasarkan teori di atas *Midnight Story* menggunakan saluran pemasaran langsung karena produk yang di jual kepada konsumen secara langsung tanpa melalui perantara.

C 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.



4.5 Strategi Promosi

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

Strategi promosi adalah sebuah cara yang dilakukan oleh pemilik usaha untuk memperkenalkan produknya dengan promosi atau ber iklan di sosial media dengan cara itu produk yang dimiliki dapat dengan mudah di kenal oleh banyak orang dan keuntungan dalam melakukan promosi melalui media sosial adalah dapat menarik pelanggan baru dari berbagai segmentasi pasar. berikut adalah strategi promosi yang digunakan oleh *Midnight Story* yaitu :

A. Advertising

Advertising adalah sebuah upaya untuk menarik perhatian pelanggan atau klien. Hal itu dilakukan melalui pesan yang persuasif dalam bentuk gambar, video, maupun kata-kata mengenai produk atau layanan yang ditawarkan. *Midnight Story* juga menggunakan media social untuk mempromosikan Penjualan melalui media *Instagram, Google, dan Facebook*.

1. Sumber informasi

Melalui iklan maka usaha bisa mengenalkan produknya kepada masyarakat umum. Tidak hanya nama dan bentuk produk saja yang diperkenalkan tetapi juga kualitas atau keunggulan produk juga akan ditampilkan. Dalam hal ini sebuah iklan dapat berfungsi sebagai penyedia informasi mengenai suatu produk yang dijual kepada konsumen *Midnight Story*.

2. Mendorong pertumbuhan ekonomi

Adanya kegiatan periklanan dapat mendorong terjadinya pertumbuhan ekonomi. Hal ini bisa saja terjadi karena produsen umumnya terdorong untuk tetap melakukan kegiatan produksi barang dan kemudian menjualnya kepada masyarakat sehingga kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi.

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.



3. Memperkenalkan usaha

Melalui sebuah iklan maka usaha kita dapat memperkenalkan produk-produknya. Tidak hanya itu saja tetapi iklan pada akhirnya juga akan membuat konsumen menjadi penasaran terhadap usaha kita yang mengeluarkan produk. Terlebih lagi jika produk yang diiklankan tergolong baru dan tampak memikat. Maka konsumen tentu akan mencari tahu produk tersebut.

4. Menunjukkan kualitas sebuah produk

Pada sebuah iklan tentu masyarakat akan mendapatkan informasi mengenai keunggulan sebuah produk. Dari sebuah iklan pula maka Anda bisa mendapatkan informasi mengenai kualitas produk. Oleh karena itu iklan juga dapat difungsikan sebagai penampil kualitas dari suatu produk.

B. Sales Promotion

Sales promotion merupakan salah satu cara promosi yang dapat dilakukan untuk menarik perhatian pelanggan. Seperti contohnya pada hari – hari khusus atau hari besar seperti lebaran dan idul fitri, dapat dilakukan promo diskon gratis ongkir tanpa minimal belanja khusus untuk pembelian secara *online* pada H-7 sebelum lebaran. Cara tersebut dapat membantu meningkatkan jumlah penjualan pada *Midnight Story* dengan memberikan informasi seperti:

1. Membuat postingan di sosial media dan *market place*
2. Membuat konten tentang produk yang di jual

C. Personal Selling

Melakukan metode promosi melalui media sosial dengan berinteraksi langsung kepada calon pelanggan dengan membalas pesan yang berisi pertanyaan yang

C 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.



dikirimkan. Dimana metode tersebut merupakan salah satu cara paling cepat agar calon pelanggan dapat cepat tertarik dengan barang yang ditawarkan.

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

D. Direct Marketing

Direct marketing merupakan aktivitas yang dilakukan dengan komunikasi secara langsung Melalui media sosial dimana dapat merespons langsung pelanggan bisa juga menggunakan email secara cepat dan efisien.

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.



BAB V

RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL



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

5.1 Proses Operasi Produk

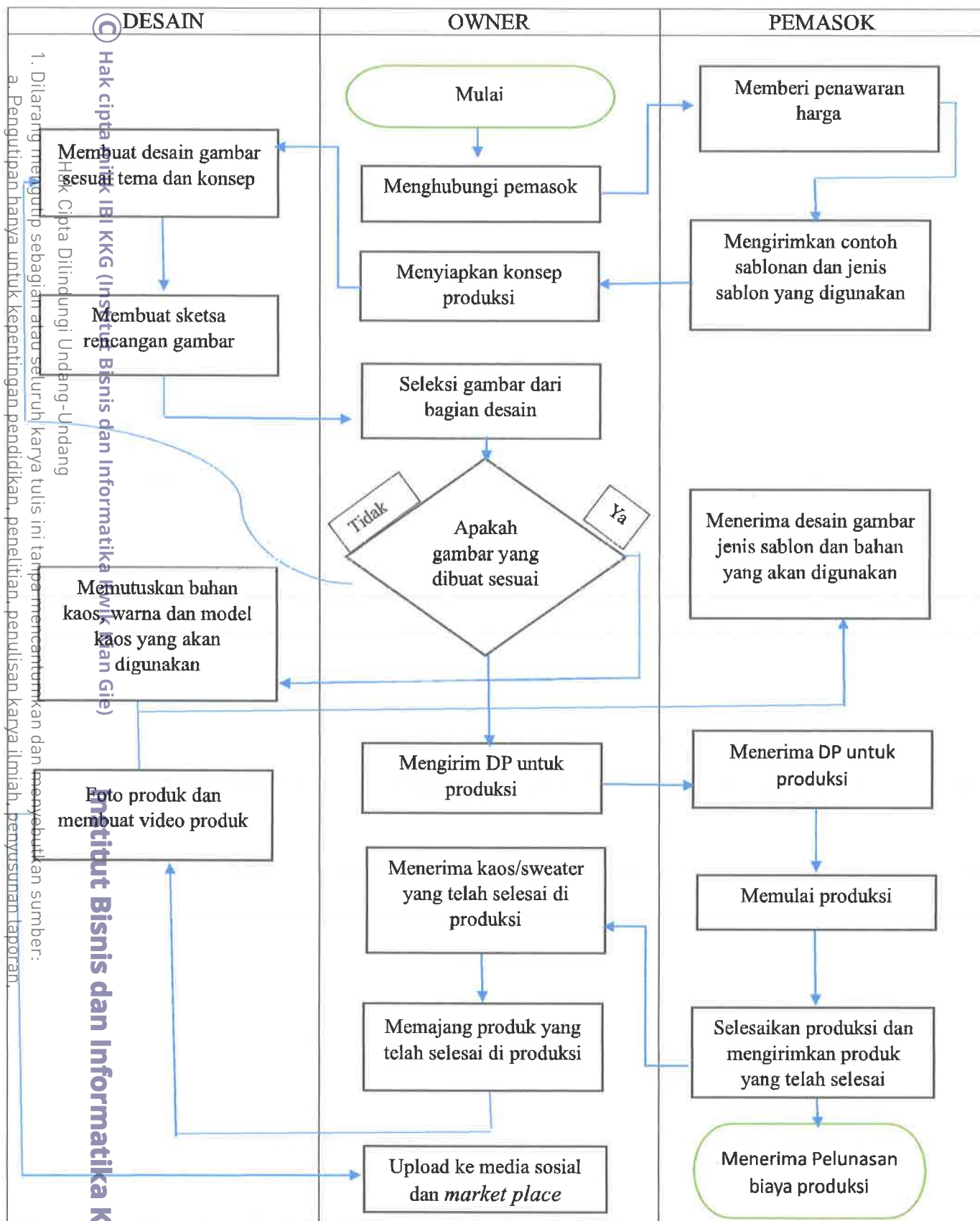
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Menurut *Jay Heizer dan Barry Render (2017 : 3)* Manajemen Operasi adalah serangkaian kegiatan yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output yang kemudian di distribusikan kepada konsumen. Proses operasi produk ini melibatkan kegiatan tenaga manusia, bahan, dan peralatan untuk menghasilkan produk yang berguna atau bernilai lebih. Proses ini juga memiliki peran penting untuk operasi produk ini di lakukan dengan teliti agar tidak terjadi kerusakan pada saat melakukan produksi guna mendapatkan sebuah hasil yang baik.

Midnight Story adalah salah satu pemain baru dalam bidang *Clothing* yang menawarkan kaos kepada masyarakat melalui media sosial dan melakukan penjualan menggunakan media *online* karena seiring dengan perkembangan teknologi di Indonesia maka penggunaan teknologi dalam penjualan produk semakin meningkat, tidak hanya *online* saja tetapi *offline* *Midnight Story* juga mempunyai *offline* store untuk masyarakat atau *customer* yang ingin langsung membeli produk *Midnight Story* secara langsung. Berikut alur proses produksi *Midnight Story*.



Tabel 5.1 Flowchart Produksi *Midnight Story*



Sumber : *Midnight Story*, 2023



5.2 Nama Pemasok

Pemasok adalah supplier yang menjual bahan mentah yang diperlukan untuk mendukung berjalannya sebuah bisnis. *Midnight Story* memilih pemasok dengan berbagai aspek yang dipilih contohnya kualitas produk, hasil yang sesuai keinginan, waktu pengerjaan, sistem pembayaran, pengiriman dan juga harga. Berikut adalah nama nama pemasok untuk mendukung berjalannya *Midnight Story*.

Tabel 5.2
Daftar Nama Pemasok *Midnight Story*

Nama Pemasok	Alamat	Keterangan
Knito	Kota Bandung, Jawa Barat	Pemasok kain untuk bahan kaos
Windofa Apparel	Cipete, Jakarta Selatan	Pemasok kaos, hoodie dan jasa sablon
LEC Sablon Digital Andalas Clothing	Cengkareng, Jakarta Barat Tanjung Duren, Jakarta Barat	Pemasok jasa sablon Pemasok kaos, hoodie dan jasa sablon
Wanny Printing	Kali Baru, Jakarta Pusat	Pemasok label dan stamper
Bewok Kardus	Sunter, Jakarta Utara	Pemasok box packing

Sumber : *Midnight Story*, 2023

5.3 Deskripsi Rencana Operasi

Rencana operasi adalah sebuah kegiatan awal yang akan dilakukan dalam menjalankan sebuah usaha. Dalam menjalankan sebuah usaha pastinya akan memerlukan tahapan mulai dari perencanaan, menuangkan ide, seleksi hasil, pemilihan bahan, memilih pemasok, melakukan produksi dan sampai pada tahap penjualan produk. Berikut adalah deskripsi rencana operasi *Midnight Story*.

Perencanaan Bisnis

Perencanaan bisnis adalah hal utama yang dilakukan untuk memulai sebuah bisnis. Langkah awal yang di ambil pertama adalah penentuan ide usaha, spesifikasi produk, target pasar, besarnya modal yang di butuhkan dan pihak – pihak pendukung dalam berjalannya sebuah usaha.



2. Survey Pesaing

Melakukan survey pesaing adalah kegiatan yang harus dilakukan sebelum memulai sebuah usaha bisnis. Melakukan survey pesaing dalam menjalankan suatu bisnis sangat diperlukan untuk dapat melihat potensi pesaing yang akan menjadi tantangan bagi usaha yang akan dijalankan kita di masa mendatang, dengan melihat dan menganalisis pesaing kita dapat membuat strategi bisnis supaya mampu untuk bersaing dan dapat lebih unggul dari pesaing kita nantinya.

3. Survey Pemasok

Pemilihan pemasok sangat penting dalam mendukung berjalannya sebuah usaha, pemasok yang dipilih juga harus menjaga kualitas produksinya dan dapat memberi harga yang murah agar dapat terjalin relasi yang baik dan panjang. Ketika sudah mendapatkan nama pemasok maka harus kita lakukan survei untuk melihat secara langsung contoh produk yang telah dihasilkan pemasok tersebut dan agar kita tau juga tentang pemilik dan lokasi pemasok tersebut. Dalam menjalankan sebuah usaha bisnis kita harus memiliki lebih dari satu pemasok karena setiap pemasok pasti memiliki kemampuan yang berbeda – beda dalam mengolah sebuah pesanan, pentingnya *Midnight Story* memilih pemasok karena akan mempengaruhi terhadap hasil akhir sebuah produk sebelum nantinya di tawarkan kepada *customer*.

4. Penentuan Lokasi

Penentuan lokasi sangat mempengaruhi akan berjalannya sebuah usaha dengan melihat potensi – potensi dan menganalisis pesaing yang ada di lingkungan sekitar. Aspek penentuan lokasi usaha ini seperti lokasi yang mudah di akses, mudah di terima masyarakat sekitar, dan belum ada yang mendirikan usaha serupa di lokasi tersebut. *Midnight Story* berlokasi di tengah lingkungan yang dekat dengan

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.



sekolahan dan lingkup lingkungan yang ramah sehingga dapat dengan mudah

C diterima masyarakat dan dapat menarik minat anak sekolah yang lewat depan toko *Midnight Story* nantinya.

5 Membuat NPWP

Nomor Pokok Wajib Pajak atau NPWP adalah nomor tanda wajib pajak sebagai identitas dalam rangka memenuhi hak dan kewajiban perpajakan. Secara Peraturan Perundang-undangan yang mengatur NPWP adalah Pasal 1 ayat 6 UU No. 16 Tahun 2009 (Redaksi OCBC NISP 2023). Adapun langkah – langkah dalam pembuatan NPWP secara *online* yaitu:

- Membuka halaman ereg.pajak.go.id
- Klik pada menu daftar
- Isikan alamat email aktif dan buat kata sandi
- Kemudian, Anda akan menerima link aktivasi akun melalui email yang terdaftar
- Ikuti panduan yang dijelaskan melalui email masuk
- Setelah akun teraktivasi, coba untuk melakukan log-in kembali pada akun. Masukkan email dan kata sandi yang telah diisikan di awal pendaftaran akun
- Anda akan masuk ke halaman registrasi. Isi data diri yang tersedia secara lengkap dan benar
- Lanjutkan proses pengisian pendaftaran secara teliti
- Setelah data diri yang diisikan benar, lanjut klik daftar. Formulir pendaftaran Anda akan dikirim ke kantor pajak
- Apabila kantor pajak telah menerima dan memproses pengajuan pembuatan NPWP maka akan muncul status pendaftara pada halaman utama situs ereg.pajak.go.id
- Anda wajib memilih kirim token kemudian mengisi captcha lalu pilih submit

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.



- Anda akan dikonfirmasi dan dikirimkan token melalui email
- Salin token yang diterima dari email
- Buka menu token pada situs utama, tempel token yang telah disalin, lalu Anda akan memperoleh kode unik sebagai syarat pengajuan.
- Apabila pengajuan pendaftaran NPWP disetujui, maka NPWP dapat diambil melalui kantor pajak terdekat atau dikirimkan ke alamat wajib pajak melalui pos

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Pendaftaran NIB

NIB adalah singkatan dari Nomor Induk Berusaha yang dapat di daftarkan melalui *online* yaitu dengan OSS. Melalui sistem yang didukung payung hukum PP No. 24/2018 ini, pemilik usaha dapat mengurus seluruh perizinan secara *online*. Dengan melakukan registrasi di OSS, pemilik usaha juga dapat memperoleh NIB (Nomor Induk Berusaha), yang fungsinya serupa dengan NIK bagi warga negara. NIB dapat menjadi langkah awal untuk mempercepat proses perizinan usaha. Karenanya, tentu wajib bagi pemilik usaha untuk segera mendaftarkan perusahaannya melalui sistem OSS untuk mendapatkan NIB. (dpmpstsp.cianjurkab,2023)

2. Menentukan Alur Produksi

Alur produksi adalah kegiatan yang di lakukan dalam sebuah input yang akan menghasilkan sebuah output berupa barang, *Midnight Story* memulai alur produksinya dari memilih tema - membuat desain gambar - memilih warna - jenis bahan yang akan di gunakan - menghubungi pemasok , negosiasi, produksi - terima barang dari pemasok - melakukan cek fisik produk - foto produk - upload produk ke media sosial dan market place - ketika menerima orderan dari *customer* - menerima orderan dan melakukan konfirmasi kepada customer apakah barang yang di pesan sudah sesuai - jika sudah sesuai - packing produk - cetak resi - mengantarkan ke jasa



kirim yang di tunjuk customer - update status pengiriman - setelah produk di terima

oleh customer dan pesanan selesai - terima pembayaran dan review.

3. Membuat Standar Operasi Prosedur (SOP) dan Deskripsi Pekerjaan

Penting dalam membuat SOP untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi dari kegiatan usaha bisnis, sehingga kegiatan operasional dapat memiliki arahan yang jelas dan terhindar dari kesalah pahaman yang dapat menghambat berjalannya sebuah usaha bisnis. Deskripsi pekerjaan setiap karyawan mempunyai peran penugasan dalam pekerjaan yang jelas, sehingga tidak terjadi kekosongan tugas.

4. Merekrut, Menyeleksi, dan Melatih Tenaga Kerja

Midnight Story membuka lowongan pekerjaan untuk mencari tenaga kerja yang dibutuhkan dengan membuat *broadcast* yang kemudian di sebarakan ke media sosial. Setelah mendapat beberapa pelamar kerja, kemudian di tes keterampilan kerjanya, cara komunikasi dan cara membuat sebuah ide – ide baru dengan wawancara kepada calon pelamar kerja, penerimaan tenaga kerja berdasarkan di nilai yang terbaik menurut posisi yang di butuhkan. Kemudian menjelaskan tentang deskripsi pekerjaan yang akan di jalankan nantinya dan di harapkan mampu melaksanakan pekerjaannya dengan terarah sesuai dengan SOP yang sudah ditetapkan.

5. Pembelian Peralatan dan Perlengkapan

Pembelian peralatan dan perlengkapan ini di lakukan untuk mendukung berjalannya sebuah usaha bisnis. Peralatan dan perlengkapan yang di butuhkan **Midnight Story** adalah gantungan baju, rak kayu, komputer, printer, box paking, dan kain *background*.

6. Memesan Barang dari Pemasok

Midnight Story memesan barang kepada pemasok yang awalnya telah ditentukan dengan mendatangi secara langsung ketempat pemasok itu sendiri agar bisa lebih

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.



dekat dan juga menjalin komunikasi yang baik. Pemesanan barang berikutnya cukup

C dengan menggunakan pemesanan *online* melalui pesan singkat ataupun telepon melalui whatsapp.

7 Mempersiapkan Media Sosial, Promosi dan *market place*

Mempersiapkan media sosial adalah cara ***Midnight Story*** untuk melakukan pengenalan jenis usaha, dan juga memperkenalkan produk apa yang akan di keluarkan, dengan cara itu juga sebuah brand bisa di kenal oleh masyarakat luas dan dapat di terima oleh banyak kalangan. Promosi juga mempengaruhi sebuah penjualan sebuah produk, masyarakat Indonesia lebih tertarik membeli sebuah produk dengan adanya sebuah promo, maka dari itu ***Midnight Story*** akan memberikan promosi di setiap akhir bulan dan menjangkau lebih banyak pembeli melalui *market place* seperti Tokopedia dan Shopee.

8 Memulai Usaha

Jika semua kebutuhan telah rapi dan tersedia maka kegiatan usaha sudah siap di jalankan Perusahaan berencana melakukan pembukaan usahanya pada pertengahan tahun 2024. Pada tabel berikut ini adalah gambaran mengenai langkah – langkah rencana dan segala kebutuhan yang diperlukan ***Midnight Story*** untuk membangun usaha.

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 5.1

Rencana Operasi *Midnight Story* 2024

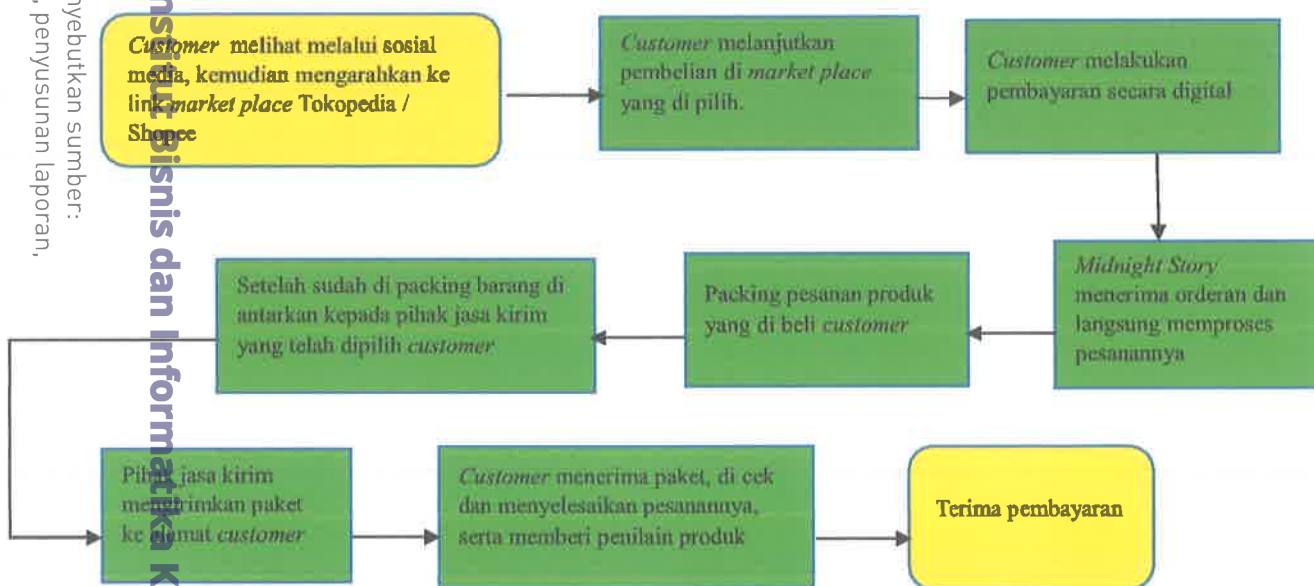
No	Rincian Kegiatan	Januari				Februari				Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Perencanaan bisnis																				
2	Survey Pemasok																				
3	Survey Pemasok																				
4	Penentuan Lokasi																				
5	Membuat NPWP																				
6	Membuat NIB																				
7	Menentukan Alur Produksi																				
8	Membuat SOP dan Deskripsi Pekerjaan																				
9	Memerit Menyeleksi, dan Melatih Tenaga Kerja																				
10	Pembelian Peralatan dan Perlengkapan																				
11	Memesan Barang dari Pemasok																				
12	Menpersiapkan Media Sosia, Promosi dan e-commerce																				
13	Memulai Usaha																				

Sumber: *Midnight Story*, 2023

5.4 Rencana Alur Penjualan Produk

Rencana alur penjualan produk adalah kegiatan untuk memasarkan produk kepada konsumen untuk dapat dinikmati atau digunakan konsumen *Midnight Story* memiliki dua alur penjualan baik secara *online* ataupun *offline* untuk memasarkan produknya. Berikut adalah proses pembelian secara *online* dan *offline*.

Gambar 5.2 Alur Pembelian Online Produk *Midnight Story*



Sumber : *Midnight Story*, 2023



Gambar 5.3

Alur Pembelian Offline Produk *Midnight Story*



Sumber : *Midnight Story*, 2023

5.5 Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

ketika membangun sebuah usaha pastinya kita akan memerlukan sebuah teknologi dan juga peralatan yang digunakan untuk mendukung berjalannya sebuah usaha tersebut. *Midnight Story* menggunakan teknologi dan peralatan untuk mendukung berjalannya usaha *clothing* ini, untuk pembelian kebutuhan teknologi dan peralatan ini maka dapat di ramalkan akan bertahan sampai 5 tahun kedepan setelah pembelian, karena penggunaan yang baik dan perawatan yang berkala dapat membuat usia pakai teknologi dan peralatan tersebut menjadi lebih lama. Berikut rincian kebutuhan teknologi dan peralatan yang akan di digunakan oleh *Midnight Story*.

Tabel 5.3

Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha *Midnight Story*

Kebutuhan	Gambar
Komputer	



Printer	
Smartphone	
Rak baju	
Box packing	
Stample	
Air Conditioner (AC)	

© 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.

Sumber : Midnight Story, 2023

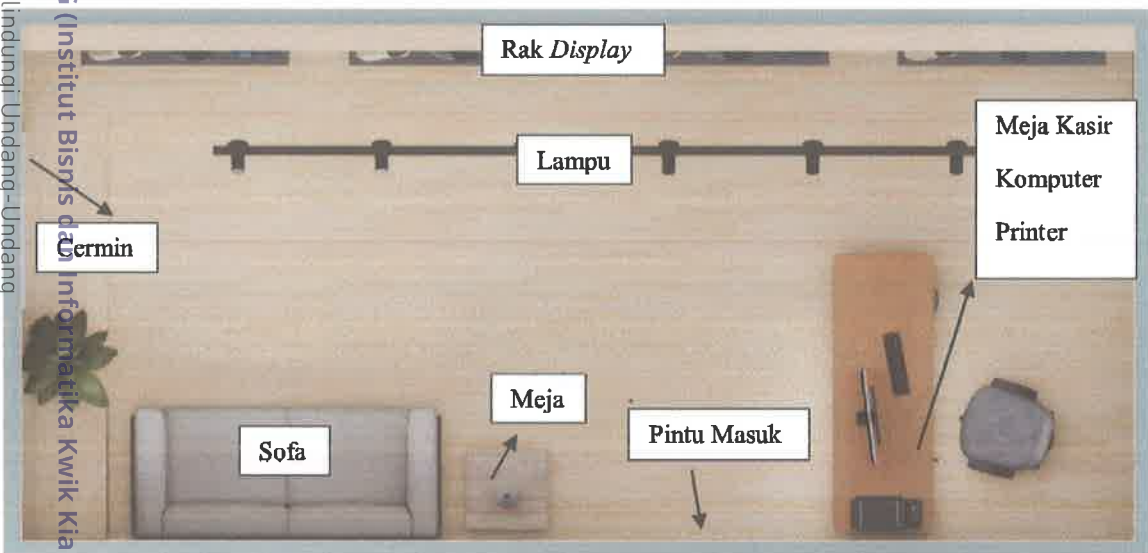


5.6 Lay Out Bangunan Tempat Usaha

C Layout bangunan yang akan di gunakan oleh **Midnight Story** untuk menjalankan usahanya dengan lebar bangunan 3 m dan panjang bangunan 6 m berikut adalah *layout* bangunan **Midnight Story**.

Gambar 5.4

Lay Out Bangunan **Midnight Story**



Sumber : *Midnight Story*, 2023

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.



BAB VI

RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA

6.1 Kebutuhan Tenaga Kerja

Menurut Dessler (2016 : 4) “*Human Resource Management (HRM) is the process of acquiring, training, appraising, and compensating employees, and of attending to their labor relations, health and safety, and fairness concerns*”. Dalam menjalankan sebuah bisnis pastinya akan membutuhkan tenaga kerja untuk membantu mencapai tujuan sebuah bisnis tersebut, **Midnight Story** dalam menjalankan usahanya memerlukan 2 orang tenaga kerja yang terdiri dari manager selaku pemilik usaha itu sendiri yang merangkap sebagai bagian pemasaran dan operasional kemudian 1 orang sebagai bagian desain yang fokus pekerjaannya membuat gambar dan model kaos baru serta merangkap juga sebagai bagian konten kreator, kebutuhan tenaga kerja ini memang sedikit karena tergolong sebagai bisnis kecil. Berikut ini adalah kebutuhan tenaga kerja dari **Midnight Story** :

Tabel 6.1

Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja **Midnight Story**

No	Divisi / Jabatan	Jumlah
1	Owner / Manager	1
2	Staf bagian Desain	1

sumber : **Midnight Story**, 2023

6.2 Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja

Menurut Hanggraeni (2012 : 53), “Rekrutmen adalah proses menemukan dan menarik pelamar – pelamar yang memiliki keahlian untuk menduduki posisi tertentu di dalam organisasi”. Manusia sebagai Sumber Daya Manusia (SDM) memiliki peran penting yang menjadi kunci sukses dalam aktivitas usaha tersebut. Agar mendapatkan SDM ini yang sesuai dengan kriteria diinginkan perusahaan maka dilakukanlah seleksi.



6.3 Uraian Pekerjaan (*Job Description*)

Menurut *Hanggraeni* (Hanggraeni, 2012 : 31) “Deskripsi jabatan adalah pernyataan tertulis yang menjelaskan tugas, aktivitas, tanggung jawab, kondisi kerja, dan aspek – aspek lain dari suatu jabatan tertentu”. Dalam menjalankan sebuah bisnis sangat di perlukannya sebuah uraian pekerjaan untuk memberikan sebuah tanggung jawab kepada setiap pekerja yang bekerja pada suatu usaha bisnis, pemilik usaha bisnis juga harus menjelaskan dan menjabarkan uraian pekerjaan apa saja yang harus dilakukan oleh para pekerjanya. Berikut adalah *job desk Midnight Story* :

A. Owner / Manager

1. Memiliki tanggung jawab penuh atas berjalannya sebuah usaha bisnis
2. Menyusun rencana untuk tercapainya sebuah tujuan
3. Membuat *job desk* bagi pekerja
4. Melakukan kontrol dan melakukan evaluasi pada usaha bisnisnya
5. Memberikan pengawasan , saran dan masukan kepada pekerjanya
6. Melakukan perekrutan dan pemberhentian pekerja
7. Menjalin kerja sama antar pemilik distro yang ada di Jakarta dan daerah Jawa Tengah.
8. Memilih *supplier* untuk produksi
9. Melakukan analisis pesaing dan membuat strategi pemasaran baru
10. Membuat laporan penjualan harian dan bulanan
11. Melakukan *stok of name* barang
12. Mengelola media sosial dan *ecommerce*
13. Melakukan iklan dan promosi
14. Melakukan proses pesanan yang masuk dari *market place*

© 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 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.



B. Bagian Desain

1. Membuat konsep dan pemilihan material bahan yang akan di gunakan
2. Membuat gambar dan mockup gambar yang di buat
3. Bertanggung jawab atas hasil yang telah di buat
4. Mampu melihat tren produk di masyarakat
5. Membantu dalam melakukan foto produk dan pembuatan konten media sosial

6.4 Spesifikasi dan Kualifikasi Jabatan

Sumber daya manusia yang sesuai dengan spesifikasi dan kualifikasi pada suatu jabatan adalah syarat – syarat yang harus di penuhi oleh setiap pekerjaanya di setiap bagian pada sebuah usaha bisnis. Spesifikasi dan kualifikasi tentang informasi pendidikan, keahlian , usia, pengalaman dan keahlian khusus yang dimiliki dapat membantu pemilik sebuah bisnis untuk menerima dan melihat kemajuan bisnisnya melalui keahlian dan pengalaman calon pelamar kerjanya. Berikut ini adalah spesifikasi dan kualifikasi jabatan untuk penerimaan pekerja baru pada *Midnight Story* :

a) Owner / Manager

1. Berpendidikan S1
2. Berusia minimal 25 tahun
3. Berpengalaman dalam mengelola bagian keuangan
4. Dapat bekerja sama dan menjalin kerja sama bisnis
5. Memiliki kemampuan kepemimpinan
6. Memiliki kemampuan negosiasi
7. Memiliki kemampuan manajemen bisnis
8. Memiliki komunikasi yang baik

Bagian Pemasaran

1. Berpendidikan minimal SMK (di utamakan jurusan pemasaran)

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.



2. Berusia 20 – 25 tahun

C 3. Memiliki skil pemasaran yang baik

4. Dapat menguasai sosial media dan *market place*

5. Dapat melihat peluang pemasaran di media sosial ataupun *market place*

6. Memiliki skil komunikasi yang baik

Memiliki respon cepat dalam menjawab pertanyaan dan pesanan di sosial media ataupun *market place*

Bagian Operasional

1. Berpendidikan minimal SMK

2. Berusia 20 – 25 tahun

3. Mengerti akan pencatatan barang

4. Dapat mengendarai motor dan memiliki sim c

5. Memiliki pengalaman di bidang operasional

Bagian Desain

1. Berpendidikan minimal SMK

2. Memiliki hobi menggambar

3. Memiliki kemampuan dalam *editing*

4. Dapat mengoprasikan komputer

5. Dapat menggunakan adobe photoshop, adobe illustrator, dan lainnya

6. Dapat membuat konten untuk sosial media

6.5 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah sebuah susunan dan hubungan antara setiap bagian maupun posisi yang terdapat pada setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan – kegiatan operasional perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah di tetapkan sebelumnya. Dalam setiap perusahaan baik besar maupun kecil pasti memiliki sebuah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

C 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.

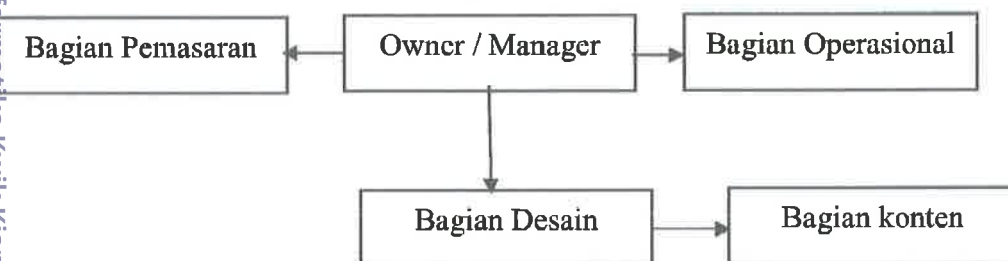
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



struktur ada beberapa jenis struktur organisasinya seperti struktur organisasi sederhana, struktur organisasi fungsional, dan struktur organisasi divisional. Dari tiga jenis struktur organisasi tersebut **Midnight Story** menggunakan struktur organisasi sederhana karena usaha yang akan dijalankan ini tergolong usaha kecil dan baru kemudian dalam melakukan kegiatannya usahanya **Midnight Story** hanya menyangkut 2 orang saja yaitu owner / manager yang merangkap bagian pemasaran dan operasional dan desainer yang merangkap juga sebagai bagian konten kreator. Berikut struktur organisasi dari **Midnight Story** :

Gambar 6.2

Struktur Organisasi **Midnight Story**



Sumber : *Midnight Story*, 2023

6.6 Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan

Berdasarkan UU No. 12 tahun 2003 BAB I Pasal 1 Ayat 1 tentang tenaga kerja, upah sendiri didefinisikan sebagai hak pekerja yang diterima dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pemberi kerja yang dibayarkan sesuai dengan kesepakatan, perjanjian kerja, dan undang-undang termasuk tunjangan untuk para pekerja atau dapat dikatakan sebagai balas jasa yang telah diberikan oleh para pekerja. Kompensasi dan balas jasa karyawan merupakan kewajiban yang harus dibayarkan oleh perusahaan dan merupakan hak yang harus didapatkan oleh karyawan yang bekerja. Maka dari itu karyawan berhak mendapat kompensasi dan balas jasa dari perusahaan berupa gaji utama dan tunjangan hari raya (THR).

Tabel 6.2

Anggaran Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan *Midnight Story*

No	Jabatan	Jumlah Pekerja	Gaji Bulanan	Total / Tahun
1	Owner / Manager	1	Rp2.000.000	Rp16.000.000
2	Staf bagian Desain	1	Rp1.500.000	Rp12.000.000
	Jumlah	2	Rp3.500.000	Rp28.000.000

Sumber : Midnight Story, 2023

© 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.



BAB VII

RENCANA KEUANGAN

Menurut Zutter dan Smart (2021:191) “Rencana Keuangan adalah perencanaan yang dimulai dengan keuangan jangka panjang atau strategi rencana untuk perusahaan dapat mencapai tujuan yang lebih luas”. Proses perencanaan keuangan itu sendiri membutuhkan informasi dari setiap bagian bisnis. Dalam perencanaan keuangan ada dua aspek penting agar sebuah usaha dapat berjalan, yaitu perencanaan kas, dan perencanaan laba. Selain itu untuk membangun sebuah bisnis juga membutuhkan dana awal, perhitungan biaya – biaya, hingga proyeksi keuangan yang menggambarkan keuntungan dari sebuah bisnis dalam beberapa tahun kedepan dengan minimal waktu lima tahun.

7.1 Sumber dan Penggunaan Dana

Ketika menjalankan sebuah bisnis baru pastinya membutuhkan sebuah modal awal untuk mengoprasikan dan mendukung berjalannya sebuah bisnis sebelum mendapatkan keuntungan. Sumber dana awal yang *Midnight Story* dapatkan terdiri dari tabungan pribadi dan tambahan modal dari orang tua. Modal awal yang di butuhkan oleh *Midnight Story* sebesar **Rp 32.682.200** yang akan digunakan sebagai berikut.

Tabel 7.1
Rencana Penggunaan Dana *Midnight Story*

Keterangan	Biaya (Rp)
Pembelian Awal 100 pcs	Rp 5.252.000
Biaya Peralatan	Rp 12.700.000
Biaya Perlengkapan	Rp 2.730.200
Biaya Sewa Bangunan	Rp 12.000.000
TOTAL	Rp 32.682.200

Sumber : *Midnight Story*, 2023

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.



7.2 Biaya Pemasaran Tahunan

Pemasaran adalah sebuah kegiatan yang membantu sebuah bisnis dalam meningkatkan penjualan. Pemasaran juga sangat penting bagi pemilik bisnis baru, karena dengan melakukan pemasaran usaha yang sedang dijalankan dapat dikenal dan dapat membuat minat beli masyarakat tentang produk yang sedang di pasarkan.

Midnight Story sendiri menggunakan media sosial dan iklan di dalam sosial media tersebut untuk memberikan *Brand Awareness* kepada masyarakat dunia, karena cakupan media sosial dan iklan dalam media sosial sangatlah besar dan cepatan sehingga dapat membantu penjualan produk dari *Midnight Story*.

Kegiatan pemasaran yang dilakukan *Midnight Story* ini dalam mengenalkan dan meningkatkan penjualan adalah setiap tahun dan dalam kurun waktu lima tahun. Kebutuhan biaya pemasaran juga akan meningkat setiap tahunnya dan *Midnight Story* memperkirakan kenaikan biaya pemasaran setiap tahunnya sebesar 2,5% dengan jumlah yang tetap. Berikut adalah perhitungan biaya pemasaran *Midnight Story*.

Tabel 7.2
Rincian Biaya Pemasaran *Midnight Story*

Rincian Biaya Pemasaran <i>Midnight Story</i> (Dalam Rupiah)					
No	Keterangan	Jumlah Tayang	Biaya	Total per Bulan	Total per Tahun
	Instagram	6	Rp 15.500	Rp 93.000	Rp 744.000
	Facebook	6	Rp 16.667	Rp 100.000	Rp 800.016
Total Biaya				Rp 193.000	Rp 1.544.016

Sumber: *Midnight Story*, 2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Copyright © IBIKKG (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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Tabel 7.3

Proyeksi Biaya Pemasaran *Midnight Story* Tahun 2024 – 2028

Biaya Pemasaran Selama Lima Tahun		
Tahun	Biaya	
2024	Rp	1.544.000
2025	Rp	2.320.825
2026	Rp	2.378.845
2027	Rp	2.428.329
2028	Rp	2.499.267
Jumlah	Rp	11.171.266

Sumber: *Midnight Story*, 2023

7.3 Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah sebuah keharusan yang di keluarkan oleh pemilik bisnis dalam memulai sebuah usaha baru. Terdapat biaya administrasi yang wajib di bayarkan pada saat pembuatan rekening bank, dalam hal ini *Midnight Story* memilih untuk membuka rekening baru pada Bank Central Asia (BCA). Alasan memilih bank BCA adalah karena sebagian besar masyarakat menggunakan bank BCA untuk kegiatan transaksinya. Untuk menggunakan layanan bank BCA terdapat biaya seperti biaya pembuatan kartu pada saat pembukaan rekening baru dan biaya administrasi yang di kenakan setiap bulannya. Biaya yang di keluarkan untuk pembukaan rekening baru sebesar Rp 15.000 dan biaya administrasi setiap bulannya sebesar Rp 17.000, maka dalam satu tahun administrasi bank sebesar Rp 204.000 dan dengan asumsi kenaikan sebesar 2.6% per tahunnya. Berikut rincian biaya administrasi dan umum *Midnight Story* dalam lima tahun.



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.



Tabel 7.4

Biaya Administrasi dan Umum *Midnight Story*

Biaya Administrasi dan Umum (Dalam Rupiah)					
Keterangan	2024	2025	2026	2027	2028
Biaya Pembuatan Kartu Bank	15.000	-	-	-	-
Biaya Administrasi Bank (per tahun)	136.000	209.100	214.330	219.678	225.176
Total Biaya Administrasi	151.000	209.100	214.330	219.678	225.176

Sumber: *Midnight Story*, 2023

7.4 Biaya Tenaga Kerja

Ketika menjalankan sebuah bisnis pastinya membutuhkan tenaga kerja, *Midnight Story* dalam menjalankan usahanya membutuhkan 2 orang tenaga kerja yang terdiri dari manager selaku pemilik usaha itu sendiri yang merangkap sebagai bagian pemasaran dan operasional kemudian 1 orang sebagai bagian desain yang fokus pekerjaannya membuat gambar dan model kaos baru serta merangkap juga sebagai bagian konten kreator yang akan di gaji setiap bulannya. Selain itu *Midnight Story* juga memberikan Tunjangan Hari Raya (THR) kepada para tenaga kerjanya yang telah di atur

Berdasarkan PERMENAKER No.6/2016 pekerja/buruh yang mempunyai masa kerja 1 bulan berhak mendapatkan THR Keagamaan dari perusahaan. Kemudian besaran THR pekerja/buruh yang telah mempunyai masa kerja 12 bulan secara terus menerus atau lebih adalah sebesar 1 bulan upah. Sedangkan bagi pekerja/buruh dengan masa kerja 1 bulan secara terus menerus tetapi kurang dari 12 bulan diberikan secara proporsional. *Midnight Story* akan memberikan THR pada tahun 2025 dan mengansumsikan kenaikan biaya gaji tenaga kerja akan meningkat sebesar 500.000 setiap tahunnya, berikut proyeksi biaya tenaga kerja selama lima tahun.



Tabel 7.5

Rincian Gaji dan THR Tenaga Kerja *Midnight Story* Tahun 2024

No	Jabatan	Jumlah Pekerja	Gaji Bulanan	Total / Tahun
1	Owner / Manager	1	Rp2.000.000	Rp16.000.000
2	Staf bagian Desain	1	Rp1.500.000	Rp12.000.000
	Jumlah	2	Rp3.500.000	Rp28.000.000

Sumber : *Midnight Story*, 2023

Tabel 7.6

Rincian Gaji dan THR Tenaga Kerja *Midnight Story* Tahun 2024 – 2028

	2024	2025	2026	2027	2028
Owner / Manager	Rp16.000.000	Rp32.500.000	Rp39.000.000	Rp39.500.000	Rp40.000.000
Bagian Desain	Rp12.000.000	Rp26.000.000	Rp26.500.000	Rp27.000.000	Rp27.500.000
Jumlah	Rp28.000.000	Rp58.500.000	Rp65.500.000	Rp66.500.000	Rp67.500.000

Sumber : *Midnight Story*, 2023

7.5 Biaya Penyusutan Peralatan

Dalam menjalankan sebuah bisnis penggunaan peralatan sebagai pendukung berjalannya sebuah aktivitas bisnis sangat diperlukan, dalam penggunaannya peralatan memiliki penurunan kualitas seiring bertambahnya masa usia pakainya dan mengalami penyusutan harganya. *Midnight Story* menggunakan metode garis lurus yang memiliki masa pakai ekonomisnya selama 5 (lima) tahun tanpa nilai sisa. Berikut adalah biaya penyusutan peralatan *Midnight Story*.



Tabel 7.7

Biaya Penyusutan Peralatan *Midnight Story*

Tahun	Biaya Peralatan	Biaya Penyusutan	Akumulasi Penyusutan	Nilai Baku
2024	Rp 12.700.000	Rp 2.540.000	Rp 2.540.000	Rp 10.160.000
2025		Rp 2.540.000	Rp 5.080.000	Rp 7.620.000
2026		Rp 2.540.000	Rp 7.620.000	Rp 5.080.000
2027		Rp 2.540.000	Rp 10.160.000	Rp 2.540.000
2028		Rp 2.540.000	Rp 12.700.000	Rp -

Sumber : *Midnight Story*, 2023

7.6 Biaya Pemeliharaan

Dalam mendukung beroprasinya kegiatan usahanya *Midnight Story* selalu melakukan pemeliharaan rutin pada peralatan terlebih untuk elektronik memerlukan *service* rutin untuk tetap bekerja dengan baik dan pemeliharaan lingkungan tempat usaha juga sangat di perhatikan. Peralatan yang di lakukan *service* berkala setiap enam bulan sekali yaitu AC, biaya untuk *service* AC sebesar Rp 150.000. Berikut rincian biaya pemeliharaan yang di lakukan oleh *Midnight Story* selama lima tahun.

Tabel 7.8

Biaya Pemeliharaan Peralatan *Midnight Story*

Biaya Pemeliharaan Peralatan					
Keterangan	2024	2025	2026	2027	2028
Biaya Service AC	Rp150.000	Rp300.000	Rp300.000	Rp300.000	Rp300.000
Total Biaya	Rp150.000	Rp300.000	Rp300.000	Rp300.000	Rp300.000

Sumber : *Midnight Story*, 2023

7.7 Biaya Sewa Gedung / Bangunan

Dalam menjalankan usahanya *Midnight Story* memiliki toko *offline* yang berlokasi di Jl Mawar, Sunter Agung, Jakarta Utara dengan panjang bangunan 6m dan lebar 3m



untuk biaya sewa bangunan tersebut sebesar Rp 12.000.000 per tahunnya. Berikut proyeksi biaya sewa bangunan selama lima tahun.

Tabel 7.9

Biaya Sewa Bangunan *Midnight Story*

Tahun	Biaya Sewa Bangunan
2024	Rp 12.000.000
2025	Rp 12.000.000
2026	Rp 12.000.000
2027	Rp 12.000.000
2028	Rp 12.000.000

Sumber : Midnight Story, 2023

7.8 Biaya Utilitas (Listrik, Air, Internet, Kebersihan, Keamanan, DLL)

Biaya utilitas adalah biaya – biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha bisnis setiap bulan untuk kepentingan operasional untuk mendukung kelancaran usaha. Terdapat beberapa macam biaya yang di dikeluarkan oleh ***Midnight Story*** setiap bulannya yaitu biaya listrik, air, internet, kebersihan, dan iuran Rukun Tetangga. Diasumsikan biaya utilitas mengalami kenaikan sebesar 2,5% setiap tahunnya. Berikut rincian biaya utilitas ***Midnight Story*** dalam lima tahun.

Tabel 7.10

Proyeksi Biaya Utilitas *Midnight Story*

Keterangan	Per Bulan	2024	2025	2026	2027	2028
Listrik	Rp150.000	Rp1.200.000	Rp1.803.750	Rp 1.848.844	Rp 1.895.065	Rp 1.942.441
Air	Rp 55.000	Rp 440.000	Rp 661.375	Rp 677.875	Rp 694.375	Rp 710.875
Internet	Rp250.000	Rp2.000.000	Rp3.006.250	Rp 3.081.406	Rp 3.158.441	Rp 3.237.402
Kebersihan & Iuran RT	Rp 35.000	Rp 280.000	Rp 420.875	Rp 431.397	Rp 442.182	Rp 453.236
Total	Rp490.000	Rp3.920.000	Rp5.892.250	Rp 6.039.522	Rp 6.190.063	Rp 6.343.955

Sumber: Midnight Story, 2023



7.9 Biaya Peralatan dan Perlengkapan

Peralatan dan perlengkapan adalah sebuah faktor penting dalam menjalankan sebuah usaha baru dan perlu di persiapkan sebelum menjalankan sebuah usaha. Peralatan dapat digunakan selama berkali – kali dan memiliki umur ekonomis yang lebih dari satu tahun dan beberapa peralatan memerlukan biaya perawatan agar memiliki umur ekonomis yang panjang. Perlengkapan juga mendukung dalam keberlangsungan kegiatan usaha, beberapa peralatan juga memiliki jangka waktu yang singkat dan mudah habis ketika di gunakan terus menerus, *Midnight Story* memiliki kenaikan biaya perlengkapan sebesar jumlah ramalan penjualan pada tabel 4.3 setiap tahunnya. Berikut adalah biaya peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan oleh *Midnight Story*.

Tabel 7.11
Biaya Peralatan *Midnight Story*

No	Nama	Jumlah	Satuan	Harga	Total Harga
1	Komputer	1	pcs	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
2	AC	1	pcs	Rp 2.200.000	Rp 2.200.000
3	Printer	1	pcs	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
4	Smart Phone	1	pcs	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
5	Rak Baju	4	pcs	Rp 500.000	Rp 2.000.000
Total Peralatan					Rp 12.700.000

Sumber : *Midnight Story*, 2023

Tabel 7.12
Biaya Perlengkapan *Midnight Story* 2024 – 2028

Keterangan	2024		2025		2026		2027		2028	
	Unit	Harga	Unit	Harga	Unit	Harga	Unit	Harga	Unit	Harga
Box Packing	960	Rp 1.440.000	1440	Rp 2.160.000	1860	Rp 2.790.000	2251	Rp 3.376.500	2624	Rp 3.936.000
Kertas HVS	2	Rp 136.000	3	Rp 204.000	4	Rp 272.000	5	Rp 340.000	5	Rp 340.000
Paper Bag	960	Rp 864.000	1440	Rp 1.296.000	1860	Rp 1.674.000	2251	Rp 2.025.900	2624	Rp 2.361.600
Stample Produk	2	Rp 100.000	2	Rp 100.000	2	Rp 100.000	2	Rp 100.000	2	Rp 100.000
Time	3	Rp 75.000	3	Rp 75.000	3	Rp 75.000	3	Rp 75.000	3	Rp 75.000
Tag Harga	960	Rp 115.200	1440	Rp 172.800	1860	Rp 223.200	2251	Rp 270.120	2624	Rp 314.880
Total		Rp 2.730.200	Total	Rp 4.007.800	Total	Rp 5.134.200	Total	Rp 6.187.520	Total	Rp 7.127.480

Sumber : *Midnight Story*, 2023

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.



7.10 Proyeksi Keuangan

Proyeksi keuangan pada dasarnya adalah sebuah rencana atau anggaran keuangan sebuah perusahaan yang diperkirakan jumlah biaya yang mungkin akan timbul dan juga perkiraan waktu yang akan di hasilkan selama periode tertentu. Dalam proyeksi keuangan terdapat tiga hal yang paling penting seperti sebagai berikut.

1. Proyeksi Laporan Laba Rugi

Menurut Gitman & Zutter, (2019 : 107) “*The income statement provides a financial summary of the firm’s operating results during a specifide period*”.

Laporan laba rugi mencerminkan apakah bisnis yang berjalan mendapatkan lebih dari biaya (laba bersih) atau biaya lebih besar dari pada pendapatan (*net loss*). Berikut proyeksi laporan laba rugi ***Midnight Story***.

(C) 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.

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



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis atau sumber lain yang telah dipublikasikan tanpa izin dari sumber tersebut.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan disertasi atau sejenisnya, dengan mencantumkan sumber kutipan.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

Tabel 7.13

Proyeksi Laporan Laba Rugi Mutiara Story 2024

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie		Tahun		Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang	
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie		Tahun		Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang	
Penjualan (1)	Rp124.800.000	Rp201.600.000	Rp289.440.000	Rp379.600.000	Rp477.280.000
Biaya Variabel :					
Biaya Produksi Kaos (2)	Rp 48.000.000	Rp 79.200.000	Rp 105.840.000	Rp 141.200.000	Rp 180.000.000
Biaya Produksi Hoodie (3)	-	-	-	Rp 31.320.000	Rp 68.640.000
Biaya Peralatan (4)	Rp 12.700.000	-	-	-	-
Biaya Perlengkapan (5)	Rp 2.730.200	Rp 4.007.800	Rp 5.134.200	Rp 6.187.520	Rp 7.127.480
Biaya Utilitas (Listrik, air, internet dan kebersihan) (6)	Rp 3.920.000	Rp 5.892.250	Rp 6.039.522	Rp 6.190.063	Rp 6.343.955
Total Biaya Variabel	Rp 67.350.200	Rp 89.100.050	Rp148.333.722	Rp202.177.583	Rp262.111.435
Biaya Tetap :					
Biaya Administrasi dan Umum (7)	Rp 151.000	Rp 209.100	Rp 214.330	Rp 219.678	Rp 225.176
Biaya Pemasaran (8)	Rp 1.544.000	Rp 2.320.825	Rp 2.378.845	Rp 2.428.329	Rp 2.499.267
Biaya Tenaga Kerja (9)	Rp 28.000.000	Rp 58.500.000	Rp 65.500.000	Rp 66.500.000	Rp 67.500.000
Biaya Pemeliharaan Peralatan (10)	Rp 150.000	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 300.000
Biaya Penyusutan Peralatan (11)	Rp 2.540.000	Rp 2.540.000	Rp 2.540.000	Rp 2.540.000	Rp 2.540.000
Total Biaya Tetap	Rp 32.385.000	Rp 64.869.925	Rp 70.933.175	Rp 71.988.007	Rp 73.064.443
Total Biaya	Rp 99.735.200	Rp152.969.975	Rp219.266.897	Rp274.165.590	Rp335.175.878
Laba Sebelum Pajak	Rp 25.064.800	Rp 48.630.025	Rp 70.173.103	Rp105.434.410	Rp142.104.122
Pajak 0.5%	Rp 1.253.240	Rp 2.431.501	Rp 3.508.655	Rp 5.271.721	Rp 7.105.206
Laba Setelah Pajak	Rp 23.811.560	Rp 46.198.524	Rp 66.664.448	Rp100.162.690	Rp134.998.916

Sumber : ¹⁾Tabel 4.1, ²⁾Tabel 4.4, ³⁾Tabel 4.4, ⁴⁾Tabel 7.11, ⁵⁾Tabel 7.12, ⁶⁾Tabel 7.10, ⁷⁾Tabel 7.4, ⁸⁾Tabel 7.3, ⁹⁾Tabel 7.6, ¹⁰⁾Tabel 7.8, ¹¹⁾Tabel 7.7



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

Hak Cipta Diliindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

2. Proyeksi Laporan Arus Kas

Menurut *Gitman & Zutter, (2019 : 113)*, “*The statement of cash flow provides insight into the firm’s operating, investment and financing cash flows and reconciles them with changes in its cash and marketable securities during the period*”. Laporan arus kas merupakan ringkasan dari pergerakan arus kas dalam kurun waktu periode tertentu. Dalam laporan keuangan arus kas pemilik usaha dapat dengan mudah mengetahui sumber – sumber keluar masuk keuangan dalam periode tertentu. Berikut adalah laporan arus kas ***Midnight Story***.

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.



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

Tabel 7.14

Proyeksi Arus Kas *Midnight Story* Tahun 2024 + 2028

Keterangan	30-Apr-24	2024	2025	2026	2027	2028
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)						
Modal Awal (1)		Rp32.682.200				
Penerimaan Kas dari Aktivitas Operasional (2)			Rp124.800.000	Rp201.600.000	Rp 289.440.000	Rp 379.600.000
Total Arus Kas Masuk:		Rp32.682.200	Rp124.800.000	Rp201.600.000	Rp 289.440.000	Rp 379.600.000
Arus Kas Keluar						
Pembayaran Kas dari Aktivitas Operasi						
Biaya Produksi Kaos (3)	-		Rp 48.000.000	Rp 79.200.000	Rp 105.840.000	Rp 141.200.000
Biaya Produksi Hoodie (4)	-		-	-	Rp 31.320.000	Rp 48.600.000
Biaya Pemasaran (5)	-		Rp 1.544.000	Rp 2.320.825	Rp 2.378.845	Rp 2.428.329
Beban Operasional :						
Biaya Administrasi dan umum (6)	-		Rp 151.000	Rp 209.100	Rp 214.330	Rp 219.678
Biaya Tenaga Kerja (7)	-		Rp 28.000.000	Rp 58.500.000	Rp 65.500.000	Rp 66.500.000
Biaya Peralatan (8)		Rp12.700.000	-	-	-	-
Biaya Penyusutan Peralatan (9)	-		Rp 2.540.000	Rp 5.080.000	Rp 7.620.000	Rp 10.160.000
Biaya Pemeliharaan Peralatan (10)	-		Rp 150.000	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 300.000
Biaya Sewa Bangunan (11)		Rp12.000.000	-	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000
Biaya Utilitas Listrik, Air, Internet, dan Kebersihan (12)	-		Rp 3.920.000	Rp 5.892.250	Rp 6.039.522	Rp 6.190.063
Biaya Perlengkapan (13)		Rp 2.730.200	-	Rp 4.007.800	Rp 5.134.200	Rp 6.187.520
Pajak Final 0,5%	-		Rp 1.002.250	Rp 474.166	Rp 671.215	Rp 1.661.222
Jumlah Kas Kehar		Rp27.430.200	Rp 85.307.250	Rp167.984.141	Rp 237.018.112	Rp 295.446.812
Jumlah Kas Bersih		Rp 5.252.000	Rp 39.492.750	Rp 33.615.859	Rp 52.421.888	Rp 84.153.188
Kas di Awal Periode		-	Rp 5.252.000	Rp 44.744.750	Rp 78.360.609	Rp 130.782.497
Kas di Akhir Periode		Rp 5.252.000	Rp 44.744.750	Rp 78.360.609	Rp 130.782.497	Rp 214.935.685
						Rp 332.317.687

Sumber: ¹⁾ Tabel 7.1, ²⁾ Tabel 7.13, ³⁾ Tabel 4.4, ⁴⁾ Tabel 4.4 ⁵⁾ Tabel 7.3, ⁶⁾ Tabel 7.4, ⁷⁾ Tabel 7.6, ⁸⁾ Tabel 7.11, ⁹⁾ Tabel 7.7, ¹⁰⁾ Tabel 7.8, ¹¹⁾ Tabel 7.9, ¹²⁾ Tabel 7.10, ¹³⁾ Tabel 7.12



3. Proyeksi Neraca

Menurut *Gitman & Zutter, (2019 : 110)*, “*Balance sheet present a summary statement of the firm’s financial position at agiven point in time*”. Proyeksi neraca ini merupakan ringkasan dari laporan posisi keuangan perusahaan pada periode tertentu. Aset dan laporan keuangan merupakan proyeksi yang di tampilkan oleh neraca yang bertujuan untuk meilihat kesehatan suatu kesehatan dari suatu usaha bisnis. Berikut proyeksi neraca *Midnight Strory*.

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.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Proyeksi Neraca Midnight Story 2024 – 2028

Tabel 7.15

Keterangan	30-Apr-24	2024	2025	2026	2027	2028
Aktiva						
Aktiva Lancar :						
Kas (1)	Rp 5.252.000	Rp 44.744.750	Rp 78.360.609	Rp 130.782.497	Rp 214.935.685	Rp 332.317.687
Persediaan Kaos (2)		Rp 48.000.000	Rp 79.200.000	Rp 105.840.000	Rp 141.200.000	Rp 180.000.000
Persediaan Hoodie (3)	-	-	-	Rp 31.320.000	Rp 48.600.000	Rp 68.640.000
Sewa Dibayar Dimuka (4)	Rp 12.000.000	-	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000
Jumlah Aktiva Lancar	Rp 17.252.000	Rp 92.744.750	Rp 169.560.609	Rp 279.942.497	Rp 416.735.685	Rp 592.957.687
Aktiva Tetap :						
Perlengkapan (5)	Rp 2.730.200	-	Rp 4.007.800	Rp 5.134.200	Rp 6.187.520	Rp 7.127.480
Peralatan (6)	Rp 12.700.000	Rp 12.700.000	Rp 12.700.000	Rp 12.700.000	Rp 12.700.000	Rp 12.700.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan (7)	-	-Rp 2.540.000	-Rp 5.080.000	-Rp 7.620.000	-Rp 10.160.000	-Rp 12.700.000
Jumlah Aktiva Tetap	Rp 15.430.200	Rp 10.160.000	Rp 7.620.000	Rp 5.080.000	Rp 2.540.000	-
Total Jumlah Aktiva	Rp 32.682.200	Rp 102.904.750	Rp 177.180.609	Rp 285.022.497	Rp 419.275.685	Rp 592.957.687
Pasiva						
Liabilitas	-	-	-	-	-	-
Ekuitas	-	-	-	-	-	-
Modal	Rp 32.682.200	Rp 32.682.200	Rp 32.682.200	Rp 32.682.200	Rp 32.682.200	Rp 32.682.200
Laba Tahun Berjalan		Rp 39.492.750	Rp 33.615.859	Rp 52.421.888	Rp 84.153.188	Rp 117.382.002
Laba Ditahan	-	Rp 30.729.800	Rp 110.882.550	Rp 199.918.409	Rp 302.440.297	Rp 442.893.485
Total Jumlah Pasiva :	Rp 32.682.200	Rp 102.904.750	Rp 177.180.609	Rp 285.022.497	Rp 419.275.685	Rp 592.957.687
Balance	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -

Sumber : ¹⁾ Tabel 7.14, ²⁾ Tabel 4.4, ³⁾ Tabel 4.4, ⁴⁾ Tabel 7.9, ⁵⁾ Tabel 7.12, ⁶⁾ Tabel 7.11, ⁷⁾ Tabel 7.7

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin IBI KKG.
 - 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 IBI KKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI KKG.



7.11 Analisis Kelayakan Investasi

C

Analisis kelayakan investasi adalah sebuah tindakan penelitian dengan menggunakan perhitungan keuangan investasi yang bertujuan untuk mengukur investasi tersebut di biaya. Ketika melakukan analisis kelayakan investasi *Midnight Story* menggunakan 3 metode yaitu Analisis Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), dan Profitabilitas Index (PI).

A. Payback Period (PP)

Menurut Zutter dan Smart (2021 : 505), *payback period* merupakan waktu yang dibutuhkan investasi untuk dapat menghasilkan arus kas masuk yang cukup untuk menutupi pengeluaran awal. Dengan metode *payback period* dapat mengurangi resiko terhadap suatu usaha karena semakin lama waktu pengembalian akan semakin tinggi juga resiko yang di timbulkan. Investasi dapat dikatakan layak apabila tingkat pengembaliannya cepat atau bisa di lihat juga dari *payback periodnya*. Berikut adalah rincian *payback period Midnight Story*.

Tabel 7.16

Proyeksi Payback Period Midnight Story Tahun 2024 – 2028

Payback Period Tahun 2024 - 2028					
Tahun	Cash Outflow (Investasi Awal)	Cash Inflow			Saldo Payback
		Net Profit	Depresiasi	Aliran Kas Bersih	
2024	Rp 32.682.200	Rp 39.492.750	Rp 2.540.000	Rp 36.952.750	Rp 4.270.550
2025		Rp 33.615.859	Rp 2.540.000	Rp 31.075.859	-Rp 1.606.341
2026		Rp 52.421.888	Rp 2.540.000	Rp 49.881.888	Rp 17.199.688
2027		Rp 84.153.188	Rp 2.540.000	Rp 81.613.188	Rp 48.930.988
2028		Rp117.382.002	Rp 2.540.000	Rp 114.842.002	Rp 82.159.802

Sumber: Tabel 7.15

Berdasarkan tabel 7.16 diatas, perhitungan *payback period* pada usaha *Midnight Story* adalah sebagai berikut:

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 mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Hak Cipta-Dilindungi Undang-Undang



$$\begin{aligned}\text{Payback Period} &= \text{Rp } 17.199.688 / \text{Rp } 32.682.200 \\ &= 0,526270814\end{aligned}$$

Hasil diatas di konvensikan kedalam waktu sebagai berikut:

$$0,526270814 \times 12 \text{ bulan} = 6 \text{ Bulan}$$

$$0,6 \times 30 \text{ hari} = 18 \text{ Hari}$$

Maka bisa disimpulkan modal awal **Midnight Story** sebesar Rp 32.682.200 di kembalikan selama 3 Tahun 6 Bulan 18 Hari.

Net Present Value (NPV)

Menurut Zutter dan Smart (2021:510), *Net Presen Value* merupakan metode yang digunakan oleh sebagai besar perusahaan besar untuk melakukan evaluasi proyek investasi. Dalam analisis ini jika $NPV > 0$ atau NPV harus lebih besar dari pada 0. Jika $NPV < 0$ maka dapat dikatakan bahwa investasi tidak layak untuk di lakukan. Perhitungan NPV **Midnight Story** akan menggunakan rata- rata suku bunga deposito dari empat bank yang ada di Indonesia yaitu bank BCA, bank Mandiri, bank BNI, dan bank Mega, berikut adalah rata – rata dari keempat bank tersebut.

Tabel 7.17

Discount Factor (DF) dari Bank di Indonesia

Bank	Bunga Deposit
BCA	2%
MANDIRI	2,5%
BNI	3%
MEGA	2%
Rata-rata bunga deposit	2,375%

Sumber: Kontan, 2023

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.



Tabel 7.18

Proyeksi Net Present Value *Midnight Story* Tahun 2024 – 2028

Tahun	Net Present Value (NPV)				
	Cash Inflow		Net Cash Flow	Discount Cash Flow	
	Net Profit	Depresiasi		DF = 2%	PV on NCF
2024	Rp39.492.750	Rp 2.540.000	Rp36.952.750	-Rp857.268	Rp 36.095.482
2025	Rp33.615.859	Rp 2.540.000	Rp31.075.859	-Rp720.930	RP30.354.929
2026	Rp52.421.888	Rp 2.540.000	Rp49.881.888	-Rp1.157.211	Rp48.724.677
2027	Rp84.153.188	Rp 2.540.000	Rp81.613.188	-Rp1.893.346	Rp79.719.842
2028	Rp117.382.002	Rp 2.540.000	Rp114.842.002	-RP2.664.222	Rp112.177.780
Total PV					Rp 307.072.710
Investasi Awal					Rp 32.682.200
Net Present Value					Rp 274.390.510
					NPV Positif

Sumber: Tabel 7.15

Berdasarkan Tabel 7.18 diatas dapat di jelaskan bahwa *Net Present Value* yang dimiliki oleh *Midnight Story* sebesar Rp 274.390.510, yang dimana nilai $NPV > 0$ dari analisa tersebut maka usaha *Midnight Story* layak di jalankan, karena dapat menghasilkan lebih dari modal yang di tanamkan.

b. Provitabilitas Index (PI)

Provitabilitas Index adalah salah satu analisis ke;ayakan investasi yang membandingkan antara jumlah present value pada arus kas di periode yang akan datang dengan nilai investasi awal pada bisnis. Kondisi yang memenuhi syarat apabila $PI > 1$, maka proyek investasi merupakan investasi yang layak. Berikut *Provitabilitas Index* dari *Midnight Story*.

$$\text{Provitabilitas Index} = \text{Total PV on NFC} / \text{Total Investasi Awal}$$

$$\text{Provitabilitas Index} = \text{Rp } 274.390.510 / \text{Rp } 32.682.200 \text{ Provitabilitas Index} = 8,4$$

$PI > 1$ maka *Midnight Story* layak diinvestasikan.



7.12 Analisis Kelayakan Usaha *Break Even Point* (BEP)



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Break Even Point (BEP) adalah suatu kondisi dimana perusahaan tidak mendapatkan untung dan tidak mengalami kerugian yang dapat didefinisikan sebagai pendapat yang diperoleh sama dengan biaya yang dikeluarkan. Yang terpenting dari *Break Even Point* adalah biaya tetap, biaya variabel, harga jual per unit dan penjualan. Rumus dari perhitungan *Break Even Point* sebagai berikut.

Tabel 7.19

Analisis *Break Even Point* (BEP) *Midnight Story* 2024 – 2028

	VC	FC	Penjualan	I- (VC/Penjualan)	BEP
2024	Rp67.350.200	Rp34.135.000	Rp124.800.000	0,5	Rp 70.350.950
2025	Rp89.100.050	Rp63.869.925	Rp201.600.000	0,6	Rp114.454.956
2026	RP148.333.722	Rp70.933.175	Rp289.440.000	0,5	Rp145.499.537
2027	Rp202.177.583	Rp71.988.007	Rp379.600.000	0,5	Rp154.020.264
2028	Rp262.111.435	Rp73.064.443	Rp477.280.000	0,5	Rp162.069.201

Sumber: Tabel 7.13

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis atau 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.



BAB VIII

ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA

8.1 Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar

Midnight Story merupakan sebuah bisnis yang bergerak di bidang *clothing* dengan produk yang banyak di pasarkan adalah kaos. Setiap usaha bisnis yang di dirikan pastinya akan memiliki sebuah dampak terhadap masyarakat sekitar, baik dampak baik ataupun buruk bagi masyarakat di sekitar lingkungan usaha tersebut. Setiap usaha bisnis harus memiliki tanggung jawab untuk setiap dampak yang di hasilkan dari usaha bisnisnya. Dukungan masyarakat sekitar juga sangat penting untuk membuat sebuah usaha bisnis memberikan dampak yang baik bagi lingkungannya.

Dampak Pemasaran Terhadap Masyarakat

Pemasaran yang di lakukan oleh *Midnight Story* menggunakan pemasaran digital dan pemasaran langsung kepada masyarakat di sekitar lingkungan tempat berdirinya usaha *Midnight Story*, guna dari pemasaran ini adalah untuk meningkatkan brand awearness terhadap sebuah usaha baru dan produk yang di hasilkan juga, sehingga masyarakat bisa mendukung berjalannya sebuah usaha bisnis ini dengan menceritakan kepada orang lain di luar tentang usaha baru yang di buka. Pemasaran yang dilakukan di sosial media juga untuk meningkatkan brand awearness terhadap usaha dan produk baru yang di hasilkan, karena di dalam sosial media sebuah usaha dapat lebih cepat berkembang dan di kenal oleh masyarakat luas melalui produk yang di hasilkan.

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.



2. Dampak Produksi dan Teknologi Terhadap Masyarakat



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Perkembangan teknologi yang semakin maju membuat sebuah perkembangan berbagai industri semakin cepat dan dapat dengan mudah di akses serta dirasakan oleh masyarakat sekarang ini. *Midnight Story* memanfaatkan kemajuan teknologi ini untuk memudahkan masyarakat dalam berbelanja dari manapun dan kapanpun serta dengan menggunakan pembayaran secara digital untuk memudahkan masyarakat dalam membeli produk *Midnight Story* dengan menggunakan *market place* seperti Tokopedia dan Shopee, dimana masyarakat dapat berbelanja dengan aman dan dengan berbagai macam pembayaran yang telah di sediakan oleh pihak *market place*.

Dampak Organisasi dan SDM Terhadap Masyarakat

Dalam menjalankan kegiatan usaha bisnis *Midnight Story* pastinya membutuhkan tenaga kerja untuk membantu dalam aktivitas usaha. Dengan adanya sebuah usaha baru maka akan membuka juga sebuah lapangan pekerjaan bagi masyarakat dan menurunkan tingkat pengangguran di suatu daerah dan juga meningkatkan pendapatan sebuah daerah juga tentunya. Karena bukan hanya masyarakat sekitar yang terbantu melainkan pemerintah daerah tersebut mendapatkan pajak dari usaha yang baru di dirikan tersebut. Dengan cara ini *Midnight Story* mengharapkan dapat memberikan dampak positif dan bisa menciptakan hubungan yang lebih baik lagi.

8.2 Dampak Terhadap Lingkungan

Setiap kegiatan usaha yang di jalankan pastinya memiliki dampak terhadap lingkungan sekitar usaha itu berdiri. Tidak jarang dalam setiap usaha menghasilkan limbah dari aktivitas produksinya sehingga memiliki dampak negatif bagi lingkungan dan mencemari lingkungan sekitarnya. Pemerintah sudah menghimbau untuk limbah yang di hasilkan

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.



sebuah usaha diharapkan dapat diatasi dan dibuang pada tempatnya sehingga tidak mencemari lingkungan sekitarnya. Dalam hal ini **Midnight Story** menggunakan bahan – bahan yang ramah lingkungan dan mengurangi sampah plastik yang sulit untuk di daur ulang oleh tanah dan air sehingga **Midnight Story** menggunakan bahan dasar kertas untuk packing produknya sehingga tidak menggunakan plastik.

Dampak Produksi dan Teknologi Terhadap Lingkungan

Midnight Story menggunakan kemajuan teknologi dalam memasarkan dan mempromosikan penjualan produknya. Sehingga pemasaran yang dilakukan tidak mencemari lingkungan sekitar tempat usaha. Pemasaran dengan menggunakan media sosial juga lebih menguntungkan serta mempunyai jaringan yang sangat luas, sehingga produk dan nama usaha yang dimiliki makin dikenal oleh masyarakat dan tidak mencemarkan lingkungan.

Penanganan Limbah Akibat Proses Produksi

Dalam menjalankan usahanya **Midnight Story** tidak menghasilkan limbah seperti aktivitas rumah tangga, sehingga tidak mencemari lingkungan di sekitar tempat usaha. Limbah yang dihasilkan oleh **Midnight Story** yang mungkin akan di hasilkan bukanlah dari aktivitas produksi, melainkan dari bungkus makanan atau minuman yang di konsumsi oleh para karyawan yang bekerja dan hal ini di atasi dengan cara membuang sampah dan tidak mencemari lingkungan. Dalam aktivitasnya **Midnight Story** menggunakan bahan yang ramah lingkungan seperti paper bag dan kardus yang digunakan untuk packing produk sebelum di kirim ke pembeli dan tidak menggunakan bahan plastik yang tidak ramah lingkungan.

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.



8.3 Analisis Resiko Usaha

Setiap usaha bisnis yang di lakukan pastinya memiliki sebuah resiko dalam menjalankan usahanya. Tidak selamanya usaha yang di jalankan akan berjalan mulus saja dan tidak memiliki resiko. Resiko dalam menjalankan usaha bisa menjadikan sebuah peluang baru untuk mengembangkan dan membuat inovasi baru untuk menekan resiko yang di hadapi sebuah bisnis. Adapun resiko usaha yang bisa timbul dalam menjalankan *Midnight Story*, berikut beberapa resiko usaha yang mungkin dapat terjadi:

1. Masuknya pakaian impor bekas dan menjamurnya usaha pakaian bekas di Indonesia membuat *Midnight Story* menjadikannya sebuah resiko dalam menjalankan usaha.
2. Permasalahan pada pemasok dalam proses produksi sehingga hasil yang di buat tidak maksimal dan terdapat kerusakan pada produk.
3. Kecurangan yang di lakukan oleh tenaga kerja bisa saja terjadi seperti pencurian uang dan barang sehingga membuat kerugian pada suatu usaha.
4. Terjadinya bencana alam yang tidak bisa di hindari dan membuat usaha yang di jalankan mengalami kerugian. Contohnya seperti pandemi dan bencana banjir yang membuat usaha menjadi terhambat dan menurunkan tingkat penjualan produk.

8.4 Antisipasi Resiko Usaha

Dalam menjalankan sebuah usaha setiap pemilik usaha pasti memiliki cara tersendiri dalam melakukan antisipasi menanggulangi resiko. Ketika menjalani usaha sangat perlu di lakukan karena dengan melakukan antisipasi resiko kita dapat mengatasi jika terjadi resiko dan menjadikan resiko yang ada menjadi sebuah peluang baru untuk berinovasi membuat produk baru. Berikut ini adalah upaya yang dilakukan dalam melakukan antisipasi resiko usaha:

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.



1. Untuk mengantisipasi karena masuknya pakaian bekas impor yang dapat berdampak pada **Midnight Story** adalah dengan membuat produk baru dengan mengikuti trend fashion yang ada di luar negeri sehingga produk dari **Midnight Story** tetap menjadi pilihan masyarakat.
2. Permasalahan yang terjadi pada pemasok yang membuat hasil produk dari **Midnight Story** tidak maksimal adalah dengan mengambil pesanan produk yang sudah jadi ke lokasi pemasok dan melakukan cek ulang produk yang telah selesai. Jika sampai produk yang di hasilkan tidak memuaskan dan tidak dapat di komplek maka **Midnight Story** akan mencari pemasok lain.
3. Kecurangan yang dapat di lakukan oleh tenaga kerja seperti mencuri uang ataupun produk dari **Midnight Story** di dapat di atasi dengan cara memasang kamera cctv yang dapat di akses dengan smart phone. Selain itu pemilik juga selalu ikut berjaga dan tidak pernah meninggalkan tenaga kerja berjaga sendiri di toko. Dalam antisipasi resiko ini dan bila mana terjadi pencurian yang di lakukan oleh tenaga kerja maka akan diselesaikan secara kekeluargaan.
4. Bencana alam yang terjadi memang tidak bisa di hindari tetapi dapat di antisipasi dalam menurunnya penjualan dengan mengeluarkan sedikit cadangan kas **Midnight Story** untuk memberikan diskon dan gratis ongkir dengan minimal pembelian dua produk dari **Midnight Story**.

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.



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Insitutur Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Midnight Story merupakan sebuah usaha bisnis yang bergerak di dalam bidang *clothing brand* dan memiliki sebuah toko yang sering disebut dengan *Distributor outlet* (Distro). Kegiatan usaha yang di lakukan setiap hari adalah dengan menjual produk berupa kaos yang berkualitas dan nyaman ketika digunakan oleh anak muda hingga orang dewasa.

Midnight Story juga memasarkan produknya dengan menggunakan media sosial dan *market place* tokopedia dan shopee dengan tujuan memiliki jaringan pemasaran yang luas serta meningkatkan *brand awearnes* kepada masyarakat. Kegiatan operasional

Midnight Story setiap hari senin – sabtu mulai pukul 12.00 – 20.00 dan pada hari minggu

Midnight Story hanya melayani penjualan *offline*. Untuk pengiriman pesanan produk penjualan *online* setiap hari dikirimkan ke pihak jasa kirim pada pukul 20.00 setiap harinya.

2. Visi dan Misi

Visi dari **Midnight Story** adalah Menjadikan usaha kaos distro yang berkualitas dari segi bahan dan desain.

Misi dari **Midnight Story** adalah sebagai berikut:

- 1. Memproduksi berbagai kaos dengan mutu terbaik
- Menjadikan **Midnight Story** sebagai produk lokal yang bisa *go international*.
- Menjalin kemitraan kerja sama atau bersinergi dengan pemasok dan penyalur serta distro atau company yang lain dengan tujuan saling menguntungkan.



1. Produk / Jasa

Produk yang di tawarkan oleh *Midnight Story* adalah baju / kaos yang di desain sendiri dan di beri nama *brand* sehingga dapat mencerminkan citra produk. Pemilihan bahan kaos yang akan di gunakan juga sangat beragam di pasaran, contoh jenis bahan yang ada di pasaran adalah 30s, 24s, 20s. *Midnight Story* memilih bahan 24s dengan kriteria bahan yang cocok untuk iklim cuaca di Indonesia dengan ciri bahan mudah menyerap keringat dan tidak meninggalkan bau pada baju.

2. Persaingan

Dalam menjalankan usahanya *Midnight Story* memiliki pesaing di industri serupa yaitu Siluman Lintasan dan Hobi Kaos Superheroes. Untuk menganalisis pesaing yang ada di sekitar *Midnight Story* menggunakan *Competitive Profile Matrix* (CPM). *Midnight Story* memperoleh skor 2,6 , Siluman Lintasan 2,3 , dan Hobi Kaos Superheroes 3,1 dari nilai tersebut menjelaskan adanya kelebihan dan kekurangan dari masing – masing usaha tersebut berdasarkan *Key Success Factor* yang ditemukan.

3. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar dari *Midnight Story* mulai dari usia 15 – 35 tahun karena dalam usia tersebut masih tergolong aktif serta memiliki status sebagai pelajar, mahasiswa, dan pekerja. Usia yang menjadi target masih tergolong konsumtif bagi masyarakat Indonesia dalam mengkonsumsi produk terutama pada sandang atau pakaian. Target pasar yang di pilih karena memiliki ukuran yang besar sehingga *Midnight Story* yakin akan kemajuan dan perkembangan produk yang cepat.

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.



4. Strategi Pemasaran

Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh *Midnight Story* adalah untuk memperkenalkan produk yang dimiliki dan juga untuk memasarkan produknya. Seiring dengan kemajuan teknologi yang terjadi saat ini, membuat *Midnight Story* memasarkan produknya menggunakan media sosial dan *market place* sehingga dapat dengan mudah menjangkau target pasar yang diinginkan dan juga dapat memasarkan produk lebih luas lagi. *Midnight Story* menggunakan sosial media untuk memberikan informasi tentang produk – produk yang dipasarkan dan tautan yang mengarah langsung ke *market place* sehingga memudahkan konsumen yang akan berbelanja.

5. Tim Management

Dalam menjalankan sebuah usaha pastinya dibutuhkan manajemen yang baik untuk mengelola usaha, setiap kegiatan yang dilakukan harus sesuai dengan langkah – langkah yang telah ditentukan. Dalam kegiatan ini *Midnight Story* masih tergolong usaha kecil yang hanya terdapat dua orang saja dalam menjalankan usahanya yang terbagi dari owner dan satu tenaga kerja yang menjadi tim desain yang memiliki jobdesk untuk membuat gambar dan membuat konten produk.

6. Kelayakan Keuangan

i. Kelayakan Usaha

Kelayakan usaha dari *Midnight Story* dapat dilihat dari laporan keuangan yang terdiri dari Laporan Laba / Rugi, Laporan Arus Kas, dan juga Laporan Neraca. Berikut Proyeksi Laporan Laba / Rugi selama 5 tahun :

a. Tahun 2024 mendapatkan laba sebesar Rp23.811.560

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.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- b. Tahun 2025 mendapatkan laba sebesar Rp 46.198.524
- c. Tahun 2026 mendapatkan laba sebesar Rp 66.664.448
- d. Tahun 2027 mendapatkan laba sebesar Rp 100.162.690
- e. Tahun 2028 mendapatkan laba sebesar Rp 134.998.916

Pada Proyeksi Laporan Arus Kas selama 5 tahun adalah sebagai berikut :

- a. Tahun 2024 mendapatkan saldo kas sebesar Rp44.744.750
- b. Tahun 2025 mendapatkan saldo kas sebesar Rp78.360.609
- c. Tahun 2026 mendapatkan saldo kas sebesar Rp130.782.497
- d. Tahun 2027 mendapatkan saldo kas sebesar Rp214.935.685
- e. Tahun 2028 mendapatkan saldo kas sebesar Rp332.317.687

Pada Proyeksi Laporan Neraca selama 5 tahun tercatat sebagai berikut :

- a. Tahun 2024 Rp102.904.750
- b. Tahun 2025 Rp177.180.609
- c. Tahun 2026 Rp285.022.497
- d. Tahun 2027 Rp419.275.685
- e. Tahun 2028 Rp592.957.687

ii. Kelayakan Investasi

Dalam menganalisis investasi usaha **Midnight Story** yaitu dengan menggunakan analisis *Payback Period*, *Net Present Value*, dan *Provitabilitas Index*. Dari hasil *Payback* Periode usaha **Midnight Story** modal awal yang ditanamkan dapat dikembalikan dalam waktu 3 Tahun 6 Bulan 18 Hari.

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 *Net Present Value* yang di dapat **Midnight Story** positif sebesar Rp274.390.510 dan untuk analisis Provitabilitas Index di angka 8.4.

9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Tabel 9.1

Tabel Analisis Break Even Point (BEP) **Midnight Story** 2024 – 2028

Tahun	VC	FC	Penjualan	I- (VC/Penjualan)	BEP
2024	Rp67.350.200	Rp34.135.000	Rp124.800.000	0,5	Rp 70.350.950
2025	Rp89.100.050	Rp63.869.925	Rp201.600.000	0,6	Rp114.454.956
2026	RP148.333.722	Rp70.933.175	Rp289.440.000	0,5	Rp145.499.537
2027	Rp202.177.583	Rp71.988.007	Rp379.600.000	0,5	Rp154.020.264
2028	Rp262.111.435	Rp73.064.443	Rp477.280.000	0,5	Rp162.069.201

Sumber: Tabel 7.20

Dari nilai tabel diatas, penjualan **Midnight Story** lebih besar dari pada nilai analisis Break Event Point setiap tahunnya, dari hasil di atas dapat disimpulkan bahwa usaha **Midnight Story** ini bisa dikatakan layak untuk di jalankan.

Tabel 9.2

Tabel Analisis Kelayakan Investasi Rekomendasi Visibilitas usaha **Midnight Story**

Analisis	Hasil Analisis	Syarat Kelayakan	Keterangan
Payback Period	3 Tahun 6 Bulan 18 Hari	< 5 Tahun	Layak
Net Present Value	Rp 274.390.510	> 0	Layak
Provitabilitas Index	8,4	> 1	Layak

Sumber: Tabel 7.16 & 7.18



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

David, F. R. (2017a) dan David, F. R. (David, F. R. (2017) “*Strategic Management*” Edisi 16, Pearson.

Dessler, Gary (2020), *Human Resource Management*, Edisi 16, Harlow: *Pearson Education Limited*.

Gitman, L. J. & J. C, Zutter (2019a) dan Gitman, L. J. & J. C, Zutter (2019b) dan Gitman, L. J. & J. C, Zutter (2019c) “*Principles of Managerial Finance*” Edisi 14, Pearson.

Hanggraeni, D. (2012) “Manajemen Sumber Daya Manusia”. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Jay, H., Barry, R., & Chuck, M. (2017), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management* Edisi 12. London: *Pearson Education*.

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

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016), *Marketing management* Edisi 15. London: *Pearson Education*

Zutter, C. J., & Smart, S. B. (2021), *Principle of Managerial Finance*, Edisi 14, *Global Edition, United Kingdom*: *Pearson Education Limited*



SUMBER WEBSITE



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/07/05/transaksi-digital-banking-di-indonesia-tumbuh-158-dalam-5-tahun-terakhir>

2. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/05/03/5-e-commerce-dengan-pengunjung-terbanyak-kuartal-i-2023>

3. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/06/22/transaksi-e-commerce-konsumen-usia-tua-terus-meningkat-ketimbang-gen-z-dan-milenial>

4. <https://trends.google.co.id/trends2021>

5. <https://www.jtanzilco.com/blog/detail/329/slug/porter-five-forces-for-better-bussiness-analysis>

6. <https://www.hukumonline.com/pusatdata/detail/28029/undangundang-nomor-20-tahun-2008>

7. <https://search.hukumonline.com/search/all?p=0&q=Undang-undang+Nomor+28+Tahun+2008&l=10&o=desc&s=relevancy&language=&year=>

Hak cipta dilindungi Undang-Undang. Dilarang menyalin atau menyebarkan sebagian atau seluruh isi tanpa izin BIKG.

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

b. Penelitian tidak merugikan kepentingan yang wajar BIKG.

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

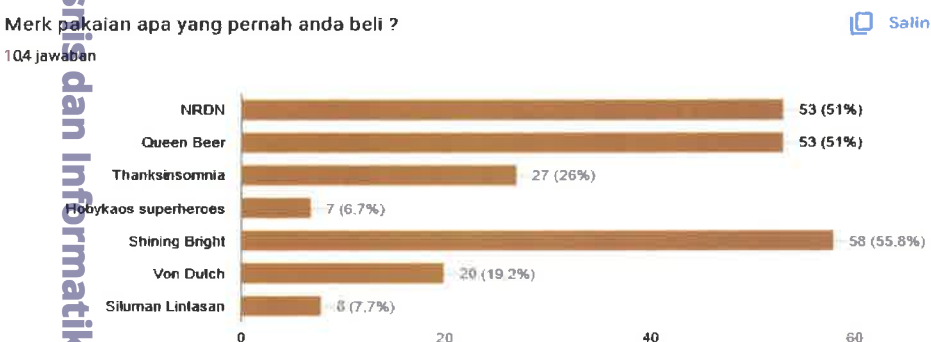
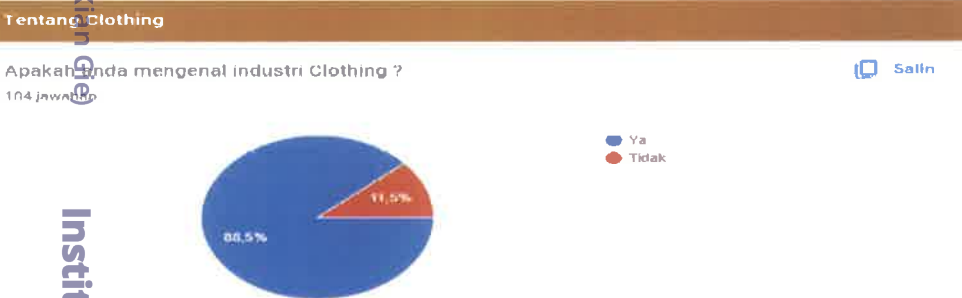
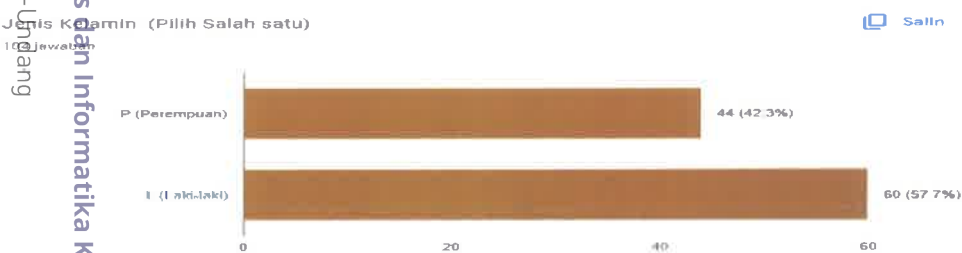
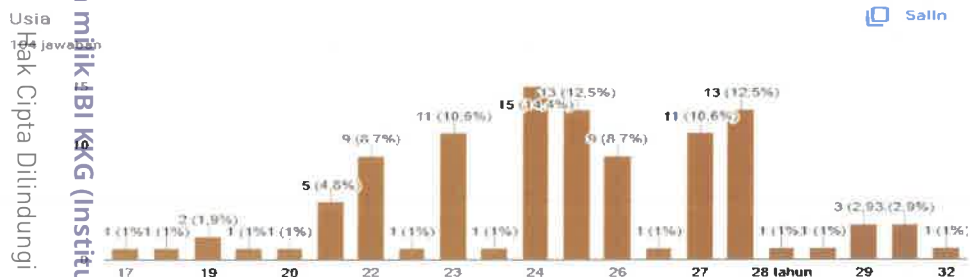


LAMPIRAN

©

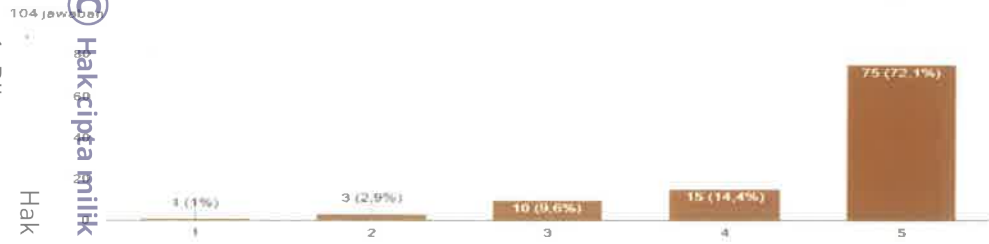
Lampiran 1 : Hasil Kuisisioner *Midnight Story*

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.



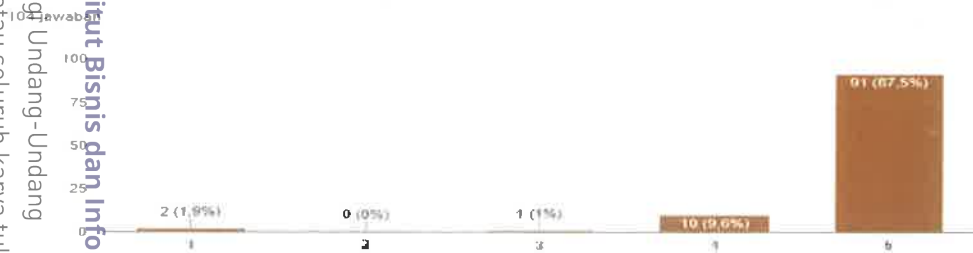


Saya membeli pakaian mempertimbangkan "Harga Produk"

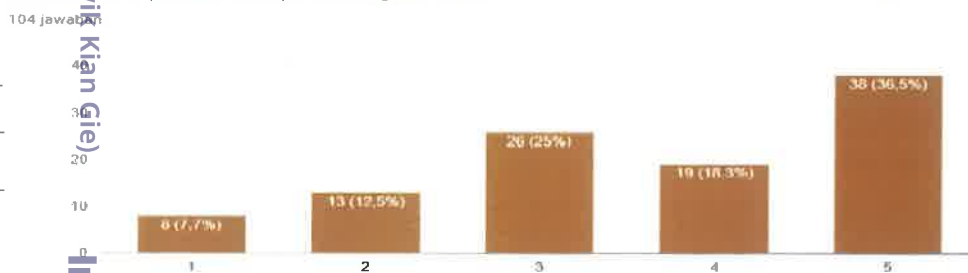


Sering mendapat

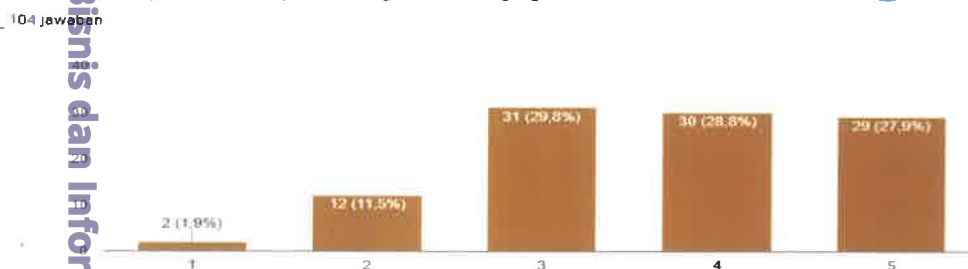
Saya membeli pakaian mempertimbangkan "Kualitas Produk"



Saya membeli pakaian mempertimbangkan "merk"



Saya membeli pakaian mempertimbangkan "Packaging"



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.



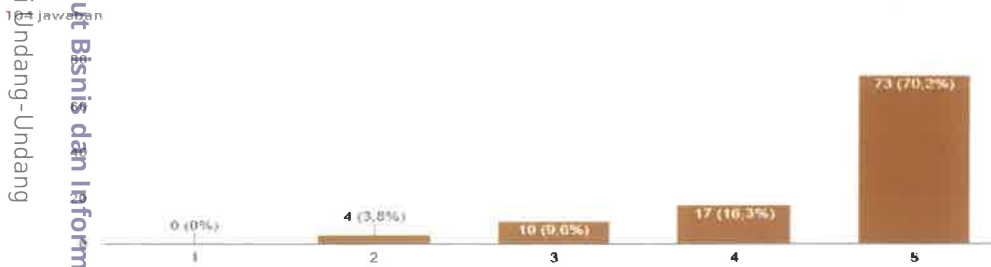
Saya membeli pakaian mempertimbangkan "Desain"

104 jawaban



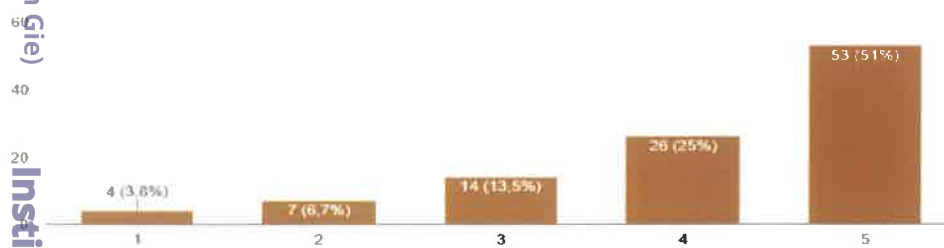
Saya memutuskan untuk membeli pakaian, dengan mempertimbangkan adanya

104 jawaban



Saya memutuskan untuk membeli pakaian, melihat "Review"

104 jawaban



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.

Lampiran 2 : OSS Perizinan Berusaha

© Hak cipta dilindungi Undang-Undang
© OSS (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Data Kegiatan Berusaha

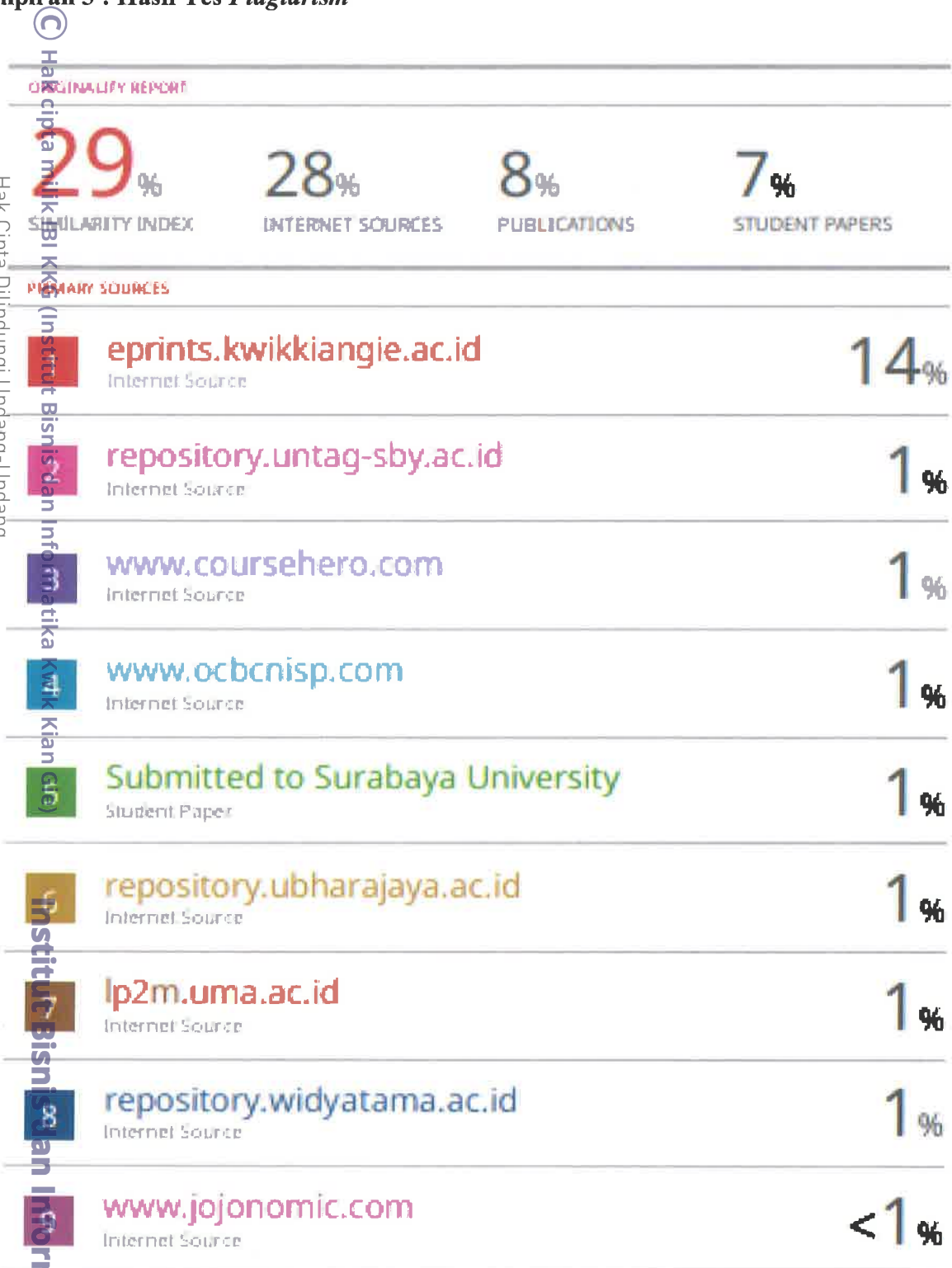
No	No Kode Proyek	KBLU	Tingkat Risiko	Lokasi Proyek	Nilai Investasi	Tenaga Kerja	Detail
	Nomor Kode Proyek : 202312-0810-5657-8075-659 Kementerian/Lembaga : Kementerian Perindustrian Kewenangan : Kota Adm. Jakarta Utara IBupati/Walikota Jenis Kegiatan Usaha : Utama Sumber Data : OSS PBA	14111 Industri Pakaian Jadi (Konveksi Dari Tekstil)	Menengah Tinggi	Jalan Mawar RW 03 Kota Adm. Jakarta Utara DKI Jakarta	Modal Tetap : Rp 0 Modal Kerja : Rp 0 Total Nilai Investasi : Rp 3 000 000	TKI : 2 TKA : 0	

Baris per Halaman

1-1 dari 1



Lampiran 3 : Hasil Tes *Plagiarism*



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter, Jakarta Utara 14350

KARTU PROSES BIMBINGAN KARYA AKHIR

Nomor Dokumen	Tanggal Pembuatan	Tanggal Revisi	Disahkan Oleh
IBIKKG/SPMI/FORM- R.04.06.02.01	November 2017	Edisi 1: November 2017	AREA/UPT/LPM

Nama : Kristiyanto **NIM** : 72180501
Konsentrasi : Kelirawasaan **Topik** : Business Plan
KRS/Registrasi : Semester Ganjil/Genap* **Th. Akademik** : 2023 / 2024
Dosen Pembimbing : Dr. Sylvia Sari Rosalina, S.Sos., M.Si
Judul : Rencana Bisnis pendirian Usaha Pakaian Distro
 "Midnight Story"

No	Tanggal	Pokok Bahasan	Paraf Mahasiswa	Paraf Dosen	Catatan
1	3 November/23	Revisi Bab 1 - 3, Bahas CPM dan Quisioner			
2	10 November/23	Presentasi Quisioner & OK			
3	17 November/23	- Presentasi hasil Quisioner - Perhitungan CPM			belum revisi
4	01/Desember/23	Bab 3 Bab 4			belum revisi
5	08/Desember/23	- Check dan revisi			belum selesai
6	29/Desember/23	Bab 5 Bab 6			belum revisi
7	05/Januari/2024	Bab 7			belum revisi
8	01/Januari/2024	Print out Bab 7			
9	05/Februari/2024	Bab 8			
10	22/Februari/2024	Bab 1 - 9 Print			

Catatan: - *) Coret yang tidak perlu

- Bimbingan minimal 8 kali pertemuan dan mencantumkan tanda tangan pada setiap kali bimbingan sebagai bukti telah melakukan proses bimbingan



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Unit Institut Bisnis dan Informatika Indonesia (IBIKG)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Krisdyanto

Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

NIM : 72180501

Alamat Lengkap : Jl Bambu Kuning Rt 005 / 03

Kode pos : 14350

Telp Kantor : _____

Telp Rumah : _____

No HP : 0859 46702256

Menyatakan dengan sungguh-sungguh bahwa :

1. Keabsahan data dan hal-hal lain yang berkenaan dengan keaslian dalam penyusunan karya akhir ini merupakan tanggung jawab pribadi.
2. Apabila dikemudian hari timbul masalah dengan keabsahan data dan keaslian/originalitas karya akhir adalah di luar tanggung jawab Institut Bisnis Dan Informatika Kwik Kian Gie dan saya bersedia menanggung segala resiko sanksi yang dikeluarkan Institut Bisnis Dan Informatika Kwik Kian Gie dan gugatan yang oleh pihak lain yang merasa dirugikan.

Demikian agar yang berkepentingan maklum

Jakarta, 22 - Februari - 2024

Yang membuat pernyataan


Krisdyanto

(Nama Lengkap)

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

Unit Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie