

***Business Plan* Produksi Tote Bag Untuk Pemanfaatan Pandan Duri Sebagai Potensi Sumber Daya Alam Di Kota Kendari**

Dimas Ari Nuryanto^{1*}, Widya Setiafindari²

^{1,2}Program Studi Teknik Industri, Fakultas Sains dan Teknologi,
Universitas Teknologi Yogyakarta, Jl. Glagahsari No. 63, D.I. Yogyakarta 55164, Indonesia

¹dimasarinuryanto@gmail.com

² widyasetia@uty.ac.id

DOI : 10.36782/jemi.v4i4.2234

ABSTRACT- The business plan for production of tote bag made from pandan thorns leaves with a combination of pull up skins is arranged in order to optimize the potential of natural resources (pandan thorns) owned by Southeast Sulawesi, where 97% of the mangrove forest area has not been utilized yet Southeast Sulawesi. Mangrove forests in Southeast Sulawesi, Kendari City 19,000 Ha, Kolaka Regency 8,000 Ha, Buton Regency 12,800 Ha, and Muna Regency 56,400 Ha, Kabawo District 451 Ha, Parigi District covering an area of 3,372 Ha and mangrove forests in the Rawa Aopa Watumohai National Park area reaching 6.173 Ha. Seeing that there are so many sources of raw materials, a business plan was made to create a conducive small and medium business climate, and have competitive advantages and to achieve quality and sustainable economic growth. The results of the feasibility study show that the business of production a tote bag from pandan thorn leaf material with a combination of pull-up skin in terms of the analysis of NPV, PI or B/C Ratio, IRR and PBP shows this business is feasible or feasible to be carried out in Kendari City. The results of the feasibility analysis show that the average BEP per year in units is 617 bags and the average ROI per year is 75%. NPV has a positive value (>0) of IDR 313,256,097.29, with an IRR of 167.37% (>7.13), so from these results it can be concluded that this tote bag production project is feasible to run.

Keywords: *Business Plan, Production, Pandan Tectorius, Tote Bag , Pull Up*

ABSTRAK- *Business plan* produksi tote bag dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* disusun dalam rangka untuk mengoptimalkan potensi sumber daya alam (daun pandan duri) yang dimiliki oleh Sulawesi Tenggara dimana untuk tanaman pandan duri yang belum di manfaatkan 97 % dari luas hutan mangrove pada Sulawesi tenggara. Hutan mangrove di Sulawesi Tenggara, Kota Kendari 19.000 Ha, Kabupaten Kolaka 8.000 Ha, Kabupaten Buton 12.800 Ha, dan Kabupaten Muna 56.400 Ha, Kecamatan Kabawo 451 Ha, kecamatan Parigi seluas 3.372 Ha dan hutan mangrove yang terdapat di Kawasan Taman Nasional Rawa Aopa Watumohai mencapai 6.173 Ha. Melihat sumber bahan baku yang sangat banyak maka dari itu dibuat *business plan* untuk menciptakan iklim usaha kecil dan menengah yang kondusif, dan memiliki keunggulan kompetitif serta untuk mewujudkan tercapainya pertumbuhan ekonomi yang berkualitas dan berkesinambungan. Hasil kajian kelayakan menunjukkan bahwa usaha produksi *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* ini ditinjau dari analisis NPV, PI atau B/C Ratio, IRR dan PBP menunjukkan usaha ini layak atau feasible untuk dilaksanakan di Kota Kendari. Hasil analisis kelayakan diketahui rata-rata BEP per tahun dalam unit sebesar 617 unit tas dan rata-rata ROI per tahun sebesar 75%. NPV bernilai positif (>0) sebesar Rp 313,256,097.29, dengan IRR sebesar 167,37% (>7.13), sehingga dari hasil tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwa proyek produksi *tote bag* ini layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: *Business Plan, Produksi, Pandan Duri, Tote Bag, Pull Up*

I. PENDAHULUAN

Kendari adalah nama kotamadya dan juga sebagai ibukota dari provinsi Sulawesi Tenggara, Indonesia.

Kendari diresmikan sebagai kotamadya dengan UU RI No. 6 Tahun 1995 tanggal 27 September 1995. Kota ini

memiliki luas 301,00 km² (30.100 Ha) dan berpenduduk sebanyak 343.202 jiwa (2020).

Sulawesi Tenggara memiliki Hutan Suaka Alam dan Hutan Wisata seluas ± 7850.88 Ha, Hutan Produksi Terbatas seluas ± 447.905 Ha dan Hutan Produksi Tetap seluas ± 409.829.48 Ha. Salah satu tipe ekosistem hutan pada kawasan hutan yang cukup penting baik secara ekologis, ekonomis dan sosial adalah hutan mangrove. Secara umum lokasi yang menjadi habitat mangrove adalah lokasi-lokasi dimana terdapat muara sungai, seperti di muara Sungai wangu, muara sungai lasolo dan Sungai pohara. Seluruh habitat mangrove masih bervegetasi khas mangrove, seperti: Bakau (*Rhizophora spp*), Api-api (*Avicennia spp*), Nipah (*Nypa fruticans*), Terutum (*Lumnitzera littorea*), Pandan Duri (*Pandanus tectorius*) dan Tanjung (*Bruguiera gymnorrhiza*).

Hutan mangrove di Sulawesi Tenggara, Kota Kendari 19.000 Ha, Kabupaten Kolaka 8.000 Ha, Kabupaten Buton 12.800 Ha, dan Kabupaten Muna 56.400 Ha, Kecamatan Kabawo 451 Ha, kecamatan Parigi seluas 3.372 Ha dan hutan mangrove yang terdapat di Kawasan Taman Nasional Rawa Aopa Watumohai mencapai 6.173 Ha (Dinas Kehutanan Provinsi Sulawesi Tenggara, 2020). Ditemukan variasi batas habitat mangrove dengan tipe habitat vegetasi lainnya. Ada yang berbatasan dengan hutan rawa, hutan pantai dan hutan kering dataran rendah. Salah satu tanaman yang tumbuh subur di hutan rawa kota kendari adalah Pandan Duri (*Pandanus tectorius*). Panda Duri merupakan salah satu hasil hutan non kayu yang memiliki keunggulan komparatif dan bersinggungan langsung dengan masyarakat sekitar hutan.

Potensi tanaman pandan duri secara alami hingga saat ini belum terlalu di manfaatkan secara efisien khusus untuk Kota Kendari dimana untuk tanaman pandan duri yang di manfaatkan 3% dari luas hutan mangrove ± 135 Ha dan yang belum dimanfaatkan 97%. Pandan duri ini hanya di manfaatkan sebagai tanaman konvensional dan berdasarkan kehidupan sehari – hari pandan duri di manfaatkan sebagai tikar, lidi dan juga sebagai atap rumah. Melihat sumber bahan yang banyak yang belum diolah di Sulawesi Tenggara. Maka pengolahan pandan duri menjadi sebagai produk berbahan baku pandan duri sebagai potensi untuk dikembangkan sebagai produk kerajinan anyaman berbentuk *tote bag* yang *fashionable* dengan kombinasi kulit *pull up*.

Keistimewaan dari penggunaan pandan duri sebagai bahan baku kerajinan anyaman untuk pembuatan *tote bag* dengan kombinasi kulit *pull up* antara lain karena daun pandan duri bukan bahan umum digunakan dalam pembuatan tas. Selain itu juga, produk-produk yang dibuat dengan bahan dasar daun pandan duri dengan dasar anyaman hasil non kayu mulai banyak diminati oleh para konsumen dalam negeri atau pun luar negeri, berkaitan dengan sifat produk yang mudah di daur ulang.

Dalam meningkatkan efisiensi usaha dan perolehan pendapatan, maka perlu di lakukan pengkajian untuk mengetahui kelayakan ekonomi disamping segi ekonomi, maka dari itu diperlukan adanya perencanaan bisnis. Rencana usaha merupakan bentuk peningkatan nilai tambah dari komoditas unggulan yang ada di Kota kendari dalam suatu kegiatan industri berskala mikro. Menurut Undang - Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

Perencanaan merupakan fungsi utama dalam aktivitas keseharian. Perencanaan merupakan proses yang menentukan tujuan organisasi yang ingin dicapai dan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan itu dengan menggunakan sumber daya manusia, keuangan, material, mesin-mesin dan metode yang diperlukan dalam batas-batas yang diperlukan, secara efektif dan efisien (Abdullah, 2014). Perencanaan bisnis merupakan langkah awal yang perlu disiapkan dengan harapan dapat digunakan untuk menggali, menumbuhkan ide bisnis dan menuangkannya dalam sebuah usaha bisnis (Supriyanto, 2009). Tujuan perencanaan bisnis adalah agar kegiatan bisnis yang akan dilakukan maupun yang sedang berjalan tetap berada di jalur yang benar sesuai dengan yang direncanakan (Rangkuti, 2005).

Sebelumnya penelitian tentang *business plan* sudah pernah dilakukan oleh (Chornenka Zh, 2019), (Anggriyanto et al., 2019), (Harto et al., 2020), (Pasca & Felecia, 2020), (Wijaya & Herjanto, 2020) dan (Ameliany, 2021) yang memberikan gambaran dalam membuat *business plan* dalam keberhasilan *business plan* tergantung pada banyak faktor dimana faktor produksi dan masyarakat, kondisi kehidupan, budaya, dan pengetahuan bisnis sendiri.

Pengambilan keputusan bisnis dipengaruhi oleh pemegang saham, pinjaman dana, pekerja, pemasok, pesaing, pemerintah dan masyarakat, sehingga tujuan dan strategi yang konsisten dengan semua kepentingan tersebut diperlukan (Dwiridotjahjono, 2009). Setelah itu, dilakukan studi kelayakan untuk mengetahui proyek tersebut layak atau tidak. Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan (Kasmir, 2012). Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek pasar dan pemasaran jika ide bisnis tersebut dapat menghasilkan produk yang dapat diterima pasar (dibutuhkan dan diinginkan oleh calon konsumen) dengan tingkat penjualan yang menguntungkan (Suliyanto, 2010). Berdasarkan uraian tersebut penelitian ini berfokus pada *business plan*

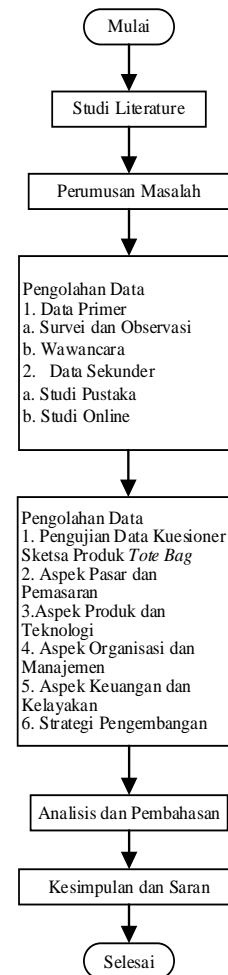
produksi *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* di Kota Kendari. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui *business plan* dan kelayakan bisnis pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* di Kota Kendari.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Jalan A. H Nasution Lorong osella, Kota Kendari, Sulawesi Tenggara. Observasi dan pengambilan data ini dilakukan mulai pada tanggal 1 September 2021 hingga 30 September 2021 menyesuaikan dengan kebijakan daerah Kota Kendari. Data yang digunakan data kuesioner sketsa produk *tote bag* kemudian data dari BPS Kota Kendari dan instansi-instansi kota kendari yaitu data umum Jumlah Penduduk Wanita Menurut Kelompok Umur di Kota Kendari tahun 2018 – 2020, Jumlah Kunjungan Wisata di Kota Kendari Tahun 2018 – 2020, data intansi IMB (Izin Mendirikan Bangunan), SIG (Surat Izin Gangguan), SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) dan TDP (Tanda Daftar Perusahaan).

Business plan (perencanaan bisnis) dapat diartikan sebagai dokumen tertulis yang menggambarkan semua unsur internal dan eksternal yang relevan dan strategi untuk memulai usaha baru atau dokumen yang merincikan detail-detail bisnis yang disiapkan oleh seorang wirausahawan sebelum membuka sebuah bisnis baru (Daft Richard, 2007). *Business plan* (perencanaan bisnis) mempunyai beberapa manfaat antara lain dapat dijadikan sebagai panduan wirausahawan untuk mencapai tujuan bisnis, membantu wirausahawan dalam mengidentifikasi terjadinya penyimpangan pencapaian tujuan (*monitoring*), mendorong wirausahawan berpikir objektif terhadap berbagai ide. Ide tersebut untuk siapa. apakah diberikan kepada calon investor, pemasok, banker, pekerja, konsultan dan konsumen (Husnan & Muhammad, 2000).

Penelitian ini merupakan perencanaan bisnis, yang menyatukan antara studi perpustakaan dengan data-data yang diperoleh dari lokasi penelitian dan instansi terkait adapun diagram alir proses dan langkah kerja penelitian disajikan pada Gambar 1.



GAMBAR 1. DIAGRAM ALIR PENELITIAN
Sumber: Data Pengolahan (2021)

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pengujian Data Kuesioner Sketsa Produk *Tote bag*

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi. Ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah 30 sampai dengan 500 (Sugiyono, 2013). Sampel yang digunakan Sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 30 responden yang dianggap mengerti terhadap pengembangan produk *tote bag*.

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut, Item instrument dianggap valid jika besar dari 0.3 atau bisa juga dengan membandingkannya dengan r tabel. Jika r hitung > r tabel maka instrument dinyatakan valid (Imam, 2011). Berdasarkan jumlah pernyataan yang digunakan dalam kuesioner, dalam hal ini terdapat 30 dengan tingkat signifikan 5% pada table r dengan rumus $df = N - 2 = 30 - 2 = 28$, maka nilai $DF = 0.3610$ yang dibandingkan dengan hasil *pearson correlation* pada kolom

Ntotal. hasil perhitungan validasi yang di lakukan, untuk masing-masing pernyataan.

TABEL 1. UJI VALIDITAS KUESIONER SKETSA PRODUK TOTE BAG

Sketsa	r hitung	r Tabel	Keterangan
X1 (Sketsa 1)	0.377	0.3610	Valid
X1 (Sketsa 2)	0.475	0.3610	Valid
X1 (Sketsa 3)	0.374	0.3610	Valid
X1 (Sketsa 4)	0.367	0.3610	Valid
X1 (Sketsa 5)	0.511	0.3610	Valid
X1 (Sketsa 6)	0.376	0.3610	Valid
X1 (Sketsa 7)	0.067	0.3610	Tidak Valid
X1 (Sketsa 8)	0.391	0.3610	Valid
X1 (Sketsa 9)	0.426	0.3610	Valid
X1 (Sketsa 10)	0.381	0.3610	Valid

(Sumber: Olah Data, 2021)

Hasil menunjukkan r hitung > r tabel, artinya sembilan indikator pada variabel bebas dan terikat adalah valid dan satu indikator tidak valid pada indikator sketsa tujuh.

Uji reliabilitas berguna untuk menetapkan instrumen dalam hal ini berupa kuesioner dapat digunakan lebih dari satu kali, paling tidak oleh responden yang sama akan menghasilkan data yang konsisten. Adapun hasil yang didapatkan dari Uji reliabilitas kuesioner sketsa produk pada Tabel 2.

TABEL 2. UJI RELIABILITY STATISTICS KUESIONER SKETSA PRODUK TOTE BAG

Cronbach's Alpha	N of Items
0,676	10

(Sumber : Olah Data, 2021)

Berdasarkan *reliability statistics* terlihat bahwa nilai *Cronbach's alpha* adalah 0,696 pada N of items 30, nilai tersebut berada pada range 0,601-0,80 yang artinya bahwa pertanyaan *reliabel*. sehingga dapat dikatakan semua item pertanyaan variabel pada kuesioner penelitian adalah reliabel artinya kuesioner yang digunakan kuat untuk digunakan.

3.2 Aspek Pasar dan Pemasaran

Sasaran konsumen untuk *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* sementara adalah konsumen dewasa yaitu wanita pada umur 20 tahun sampai 49 tahun, hal ini dikarenakan kisaran umur tersebut memiliki daya beli cukup tinggi dibandingkan dengan kelompok umur lainnya. Pasar sasaran yang akan dituju baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang adalah:

1. Pasar di Kota Kendari dan Provinsi Sulawesi Tenggara.
2. Pasar di beberapa daerah/provinsi secara menyeluruh melalui *web online/internet*, pameran, brosur dan bekerjasama dengan outlet-outlet tas dan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM setempat.

3. Konsumen sasaran adalah penduduk wanita kelompok umur 20 - 49 tahun yang berada di atas garis kemiskinan.

4. Target lebih lanjut dapat memasuki pasar nasional dan internasional.

Rencana segmentasi pasar produk *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* adalah penduduk wanita kelompok umur 20 sampai 49 tahun dengan pertimbangan kelompok umur ini memiliki daya beli yang cukup tinggi dibandingkan dengan kelompok umur yang lainnya. Produk *tote bag* ini pada permulaan akan ditawarkan di Kota Kendari sehingga data yang digunakan untuk menentukan proyeksi permintaan adalah jumlah penduduk wanita di Kota Kendari dan data jumlah kunjungan wisata di Kota Kendari yang berpotensi menjadi konsumen produk *tote bag* yang dihasilkan oleh UKM "DS". Uraian dibawah ini menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan segmentasi yang akan dituju oleh UKM "DS".

a. Perkembangan Jumlah Penduduk Wanita di Kota Kendari

Jumlah penduduk wanita di Kota Kendari menurut Badan Pusat Statistik Kota Kendari seperti yang disajikan pada Tabel 3 berikut.

TABEL 3. JUMLAH PENDUDUK WANITA MENURUT KELOMPOK UMUR DI KOTA KENDARI TAHUN 2018 – 2020

Kelompok Umur	Tahun		
	2018	2019	2020
0 – 4	39788	40457	41119
5 – 9	36262	36649	36854
10 – 14	33563	34885	36279
15 – 19	42297	43273	44474
20 – 24	50337	51835	53235
25 – 29	34404	35194	36061
30 – 34	30563	31197	31884
35 – 39	26485	27239	27915
40 – 44	24848	25600	26432
45 – 49	21142	22080	22955
50 – 54	15431	16338	17255
55 – 59	11061	11681	12375
60 – 64	6730	7172	7605
65 – 69	4009	4272	4565
70 – 74	2363	2488	2631
75+	2345	2470	2593
Jumlah/Total	381628	392830	404232

(Sumber : BPS Kota Kendari, 2021)

Berdasarkan data di atas, apabila segmentasi pasar yang direncanakan adalah penduduk wanita kelompok umur 20 sampai 49 tahun, maka jumlah penduduk wanita dengan kelompok umur tersebut dalam tahun 2018 – 2020 dapat dilihat pada Tabel 4.

TABEL 4. JUMLAH PENDUDUK WANITA DI KOTA KENDARI MENURUT SEGMENTASI PASAR TAHUN 2018 – 2020

Kelompok Umur	Tahun		
	2018	2019	2020

20 – 24	50.337	51.835	53.235
25 – 29	34.404	35.194	36.061
30 – 34	30.563	31.197	31.884
35 – 39	26.485	27.239	27.915
40 – 44	24.848	25.600	26.432
45 – 49	21.142	22.080	22.955
Jumlah/Total	187.779	193.145	198.482

(Sumber : BPS Kota Kendari, 2021)

Berdasarkan Tabel 4 untuk menentukan perkiraan jumlah penduduk wanita maka diolah dengan menggunakan metode regresi sederhana / regresi tunggal. Hasil perhitungan dengan regresi sederhana atau regresi tunggal untuk menentukan proyeksi jumlah penduduk wanita di Kota Kendari Tahun 2021 – 2028, seperti pada Tabel 5.

TABEL 5. PROYEKSI JUMLAH PENDUDUK WANITA BERDASARKAN SEGMENTASI PASAR DI KOTA KENDARI TAHUN 2021 – 2028

No	Tahun	Σ Penduduk Wanita (jiwa)
1.	2021	203.838
2.	2022	209.189
3.	2023	214.541
4.	2024	219.893
5.	2025	225.244
6.	2026	230.596
7.	2027	235.947
8.	2028	241.299

(Sumber : Olah Data, 2021)

Pada Tabel 6 menunjukkan proyeksi kebutuhan *tote bag* yang diperhitungkan dari proyeksi jumlah penduduk wanita berdasarkan segmentasi pasar dan garis kemiskinan di Kota Kendari pada tahun 2021 – 2028.

TABEL 6. PROYEKSI JUMLAH KEBUTUHAN *TOTE BAG* BERDASARKAN JUMLAH PENDUDUK WANITA DI KOTA KENDARI TAHUN 2021 – 2028

Tahun	Σ Penduduk Wanita (jiwa)	Σ Kebutuhan Tas (unit)
2021	203.838	194.991
2022	209.189	200.110
2023	214.541	205.230
2024	219.893	210.350
2025	225.244	215.468
2026	230.596	220.588
2027	235.947	225.707
2028	241.299	230.827

(Sumber : Olah Data, 2021)

b. Perkembangan Jumlah Kunjungan Wisata di Kota Kendari

Proyeksi permintaan produk *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* tidak

hanya berdasarkan jumlah penduduk wanita di Kota Kendari, akan tetapi juga berdasarkan jumlah kunjungan wisata di Kota Kendari. Hal ini dikarenakan wisatawan yang berkunjung ke Kota Kendari dapat berpotensi menjadi konsumen dari produk *tote bag*, sebagai cinderamata khas dari Kota Kendari. Data jumlah kunjungan wisata di Kota Kendari yang Badan Pusat Statistik Kota Kendari disajikan pada Tabel 7 berikut ini.

TABEL 7. JUMLAH KUNJUNGAN WISATA DI KOTA KENDARI TAHUN 2018–2020

No.	Tahun	Σ Wisatawan
1.	2018	444.584
2.	2019	456.734
3.	2020	466.316

(Sumber : BPS Kota Kendari, 2021)

Berdasarkan Tabel 7 di atas, untuk menentukan perkiraan jumlah kunjungan wisata maka diolah dengan menggunakan metode regresi sederhana/ regresi tunggal. Hasil perhitungan dengan regresi sederhana atau regresi tunggal untuk menentukan proyeksi jumlah kunjungan wisata di Kota Kendari tahun 2021–2027 seperti pada Tabel 8.

TABEL 8. PROYEKSI JUMLAH KUNJUNGAN WISATA DI KOTA KENDARI TAHUN 2021 – 2027

No.	Tahun	Σ Wisatawan (jiwa)
1.	2021	477.610
2.	2022	488.476
3.	2023	499.342
4.	2024	510.208
5.	2025	521.074
6.	2026	531.940
7.	2027	542.806

(Sumber : Olah Data, 2021)

Diasumsikan jumlah kebutuhan per konsumen per tahun adalah 1 buah tas atau 1 unit produk, maka kebutuhan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* per tahun adalah Kebutuhan produk tahun 2021 1 unit 477.610 jiwa 477.610 unit

Pada Tabel 9 berikut menunjukkan proyeksi kebutuhan *tote bag* yang diperhitungkan dari proyeksi jumlah kunjungan wisata di Kota Kendari pada tahun 2021 – 2027.

TABEL 9. PROYEKSI JUMLAH KEBUTUHAN *TOTE BAG* BERDASARKAN JUMLAH KUNJUNGAN WISATA DI KOTA KENDARI TAHUN 2021 – 2027

Tahun	Σ Wisatawan	Σ Kebutuhan Tas
2021	477.610	477.610
2022	488.476	488.476
2023	499.342	499.342

Tahun	\sum Wisatawan	\sum Kebutuhan Tas
2024	510.208	510.208
2025	521.074	521.074
2026	531.940	531.940
2027	542.806	542.806

(Sumber : Olah Data, 2021)

c. Akumulasi Proyeksi Permintaan Produk

Berdasarkan data proyeksi permintaan produk *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* pada Tabel 5 dan Tabel 9 maka akumulasi proyeksi permintaan produk *tote bag* adalah sebagai berikut.

TABEL 10. AKUMULASI PERMINTAAN TAHUN 2021 – 2027

Tahun	2. \sum Permintaan (Kebutuhan) Tas untuk Penduduk Wanita (unit/tahun)	3. \sum Permintaan (Kebutuhan) Tas untuk Wisatawan (unit/tahun)	4. \sum Akumulasi Permintaan (unit/tahun)
2021	194.991	477.610	672.601
2022	200.110	488.476	688.586
2023	205.230	499.342	704.572
2024	210.350	510.208	720.558
2025	215.468	521.074	736.542
2026	220.588	531.940	752.528
2027	225.707	542.806	768.513

(Sumber : Olah Data, 2021)

d. Perkembangan Dan Proyeksi Harga Produk

Harga awal yang ditetapkan oleh UKM “DS” pada tahun 2021 untuk satu unit produk *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* adalah sebesar Rp 240.000,00 berdasarkan perhitungan harga pokok produksi maka ditetapkan harga jual satu unit tas pada tahun 2021 dengan cara menambahkan HPP sebesar Rp 138.311,00 dengan 60% profit margin yang diinginkan, untuk setiap tahun harga *tote bag* mengalami peningkatan 5 persen hal ini karena pengaruh dari beberapa faktor, yaitu sebagai berikut:

1. Rata-rata laju inflasi pada PDRB menurut lapangan usaha industri non migas Kota Kendari tahun 2020 sebesar 5,45 persen, berpengaruh pada faktor-faktor produksi seperti yang dijelaskan pada poin selanjutnya.
2. Kenaikan harga bahan baku seperti anyaman daun pandan duri berupa tikar dan kulit *pull up* yang setiap tahunnya mengalami peningkatan sehingga berdampak pada kenaikan biaya produksi *tote bag* ini.
3. Kenaikan harga bahan pembantu dan kemungkinan tidak tersedianya stock salah satu bahan pembantu.

4. Kenaikan biaya transportasi akan mempengaruhi biaya pemasaran produk.
5. Serta beberapa faktor lainnya yang dapat mempengaruhi peningkatan biaya produksi.

Berikut Tabel 11 rincian kenaikan harga produk *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* UKM “DS”, dengan kenaikan 5 persen setiap tahun.

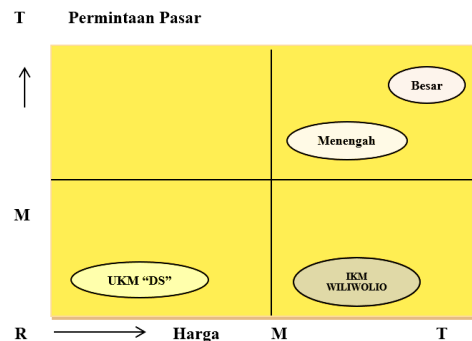
TABEL 11. KENAIKAN HARGA PRODUK *TOTE BAG* UKM “DS” TAHUN 2022 – 2027

Tahun	Harga Produk Pesaing (Rp)	Harga Produk UKM “DS” (Rp)
2022	265.000	240.000
2023	278.250	243.101
2024	292.163	255.256
2025	306.711	268.019
2026	322.109	281.420
2027	338.215	295.491

(Sumber : Olah Data, 2021)

e. Analisis Persaingan

UKM “DS” memiliki pesaing-pesaing utama untuk segmen pasar di koridor Sulawesi Tenggara dan nasional yang terdiri dari perusahaan-perusahaan produsen tas skala kecil, menengah dan besar. Sedangkan untuk segmen pasar lokal dan regional belum ada pesaingnya. Dengan demikian, perkiraan struktur persaingan di masa yang akan datang dapat digambarkan sebagai berikut :



(keterangan T : Tinggi, M : Medium, R : Rendah)

GAMBAR 2. POSISI UKM “DS” DENGAN PESAING PADA AWAL USAHA

(Sumber : Olah Data, 2021)

UKM “DS” menempati posisi yang rendah jika dibandingkan dengan pesaing yang sebelumnya (IKM Wiliwolio), terlebih lagi jika dibandingkan dengan perusahaan pesaing produk sejenis skala menengah dan besar. Hal ini menunjukkan bahwa produk *tote bag* UKM

“DS” dalam memasuki peluang pasar masih dalam taraf pengenalan produk baik dalam skala local. Jika ditinjau dari dimensi harga produk, UKM “DS” memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan pesaing-pesaingnya. Hal ini karena harga produk *tote bag* UKM “DS” pada tahun 2021 sebesar Rp 240.000,00/unit didukung pengemasan yang menarik, masih lebih rendah jika dibandingkan dengan harga pesaing yaitu sebesar Rp 265.000,00/unit belum dilengkapi dengan kemasan yang menarik.

f. Rencana Penjualan Dan Pangsa Pasar

Penentuan rencana penjualan produk dari UKM “DS”, maka terlebih dahulu menghitung peluang yang ada sehingga dapat menentukan pangsa pasar yang akan diraih. Berdasarkan pada penawaran yang ada, maka dapat dihitung dan ditentukan peluang yang dapat diraih, yaitu dengan cara mengurangi proyeksi permintaan (kebutuhan) *tote bag* tahun 2021 – 2027 pada Tabel 10 Akumulasi Permintaan Tas Tahun 2021 – 2027 dengan Proyeksi Penawaran Pesaing *Tote bag* di Kota Kendari Tahun 2021 – 2027, Selain peluang pasar untuk *tote bag* juga memperhatikan hasil penilaian oleh responden terhadap produk *tote bag* yang dinilai. Peluang pasar untuk produk *tote bag* yang diraih oleh UKM “DS” seperti yang disajikan pada Tabel 12.

TABEL 12. PELUANG PASAR *TOTE BAG* DI KOTA KENDARI TAHUN 2021 – 2028

Tahun	\sum Permintaan (unit/tahun)	\sum Penawaran (unit/tahun)	\sum Peluang (unit/tahun)
2021	672.601	7. 195	672.406
2022	688.586	8. 200	688.386
2023	704.572	9. 205	704.367
2024	720.558	10. 210	720.348
2025	736.542	11. 215	736.327
2026	752.528	12. 220	752.308
2027	768.513	13. 225	768.288

(Sumber : Olah Data, 2021)

Pada tahun pertama UKM “DS” hanya akan mengambil pangsa pasar sebesar 0,5 persen pada tahun pertama dan pada tahun kedua sampai selanjutnya dengan asumsi kenaikan sebesar 5 persen hal ini mengingat produk *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* UKM “DS” masih dalam tahap pengenalan dan belum banyak beredar di pasar, selain itu juga karena melihat kemampuan perusahaan dalam memproduksi masih terbatas. Pertumbuhan penjualan tidak dibuat terlalu optimis yaitu sebesar 5 persen, dengan pertimbangan skenario penjualan baik ke pesimis dan optimis sebesar 5

persen untuk mengatasi segala kemungkinan dan tingkat kepercayaan (*degree of freedom*) dibuat moderat.

Rencana penjualan dan pangsa pasar yang akan diraih dari produk *tote bag* UKM “DS” mulai tahun 2021 – 2027 dengan asumsi kenaikan volume penjualan berkelanjutan sebesar 5 persen per tahun, disajikan pada Tabel 13.

TABEL 13. RENCANA PENJUALAN DAN PANGSA PASAR TAHUN 2021 – 2028

Tahun	5. Peluang 16. (A) (unit/tahun)	8. Rencana Penjualan 19. (B) (unit/tahun)	1. Pangsa Pasar 22. $C = \frac{B}{A} \times 100\%$
2021	672.406	3120	0.4640054
2022	688.386	3276	0.4758958
2023	704.367	3440	0.4883818
2024	720.348	3612	0.5014243
2025	736.327	3792	0.5149886
2026	752.308	3982	0.5293045
2027	768.288	4181	0.544197

(Sumber : Olah Data, 2021)

3.3 Aspek Produk dan Teknologi

Beberapa hal yang perlu dijelaskan dalam aspek produk dan teknologi adalah analisis bahan baku, lokasi usaha, skala/kapasitas produksi, kriteria pemilihan mesin dan perlengkapan utama dan pembantu, proses produksi dan desain pabrik/tata letak pabrik serta jenis teknologi proses yang dipilih (Husnan & Muhammad, 2000).

a. Spesifikasi Produk

Jenis produk yang akan dipasarkan oleh UKM “DS” adalah tas wanita jenis *tote* yang dibuat dari bahan daun pandan duri berupa anyaman dengan kombinasi kulit *pull up*. *Tote bag* ini cocok digunakan untuk wanita dari semua lapisan masyarakat baik yang tua maupun muda, dari skala ekonomi bawah, menengah hingga ke atas. Berikut ini uraian spesifik mengenai produk tas UKM “DS”, yaitu:

1. Nama (Merk) Produk

Nama/merk dari produk *tote bag* UKM “DS” adalah “DS”. Merk “DS” diberikan sebagai identitas UKM yaitu perusahaan penghasil tas wanita yang memposisikan diri sebagai UKM penghasil tas wanita yang *fashionable* dari bahan alami yang ramah lingkungan.



GAMBAR 3. NAMA PRODUK UKM “DS”
(Sumber : Olah Data, 2021)

2. Bahan Utama Produk

Bahan utama yang digunakan untuk pembuatan *tote bag* UKM “DS” adalah anyaman dari daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up*.

3. Bentuk Produk

Produk *tote bag* yang dihasilkan UKM “DS” berbentuk persegi dengan ukuran panjang 30 cm, tinggi 32 cm dan lebar 9 cm. Proporsi penggunaan bahan pada *tote bag* ini lebih didominasi oleh anyaman daun pandan duri sedangkan kulit *pull up* hanya digunakan untuk kombinasi, bagian dalam tas dilapisi kain lining dan dilengkapi saku sehingga diperoleh *tote bag* seperti pada Gambar 4 berikut ini.



GAMBAR 4. *TOTE BAG* UKM “DS”
(Sumber : Olah Data, 2021)

4. Kemasan Produk

Tote bag UKM “DS” dikemas dengan 2 macam kemasan, yaitu kemasan dalam dan kemasan luar. Kemasan dalam menggunakan kain furing bertali yang dilengkapi sablon merk UKM “DS”, dibagian dalam tas akan diselipkan kartu nama pemilik UKM “DS”.



Kemasan Luar Kemasan Dalam
GAMBAR 5. DESAIN KEMASAN *TOTE BAG* UKM “DS”
(Sumber : Olah Data, 2021)

Gambar disain label *tote bag* pada UKM DS sebagai berikut:



GAMBAR 6. DESAIN LABEL *TOTE BAG* UKM “DS”
(Sumber : Olah Data, 2021)

b. Penentuan Kapasitas Dan Rencana Produksi

Pada UKM “DS” tenaga produksi yang dibutuhkan untuk pembuatan tas sebanyak 4 orang dan menggunakan 2 mesin jahit. Tenaga kerja untuk proses pemolaan dan pemotongan bahan 2 orang dan tenaga kerja untuk proses perakitan, penjahitan dan finishing produk sebanyak 2 orang. Apabila 1 tenaga penjahit mampu menyelesaikan 13 unit tas per hari, maka kapasitas produksi tas dari 2 pekerja adalah 26 unit tas per hari sehingga kapasitas produksi per bulan berdasarkan kapasitas terpasang dari mesin atau peralatan dan kemampuan tenaga kerja yang ada adalah sejumlah 572 unit tas per bulan dan dalam waktu setahun sejumlah 6.864 unit tas. Apabila rencana produksi tas adalah 4 kali dalam seminggu maka jumlah tas yang dihasilkan oleh pekerja adalah 52 unit tas per minggu, sehingga dalam waktu 1 bulan akan dihasilkan tas sebanyak 260 unit tas dan total tas yang dihasilkan dalam setahun adalah sebanyak 3120 unit tas sesuai dengan rencana penjualan yang ditetapkan sebelumnya.

Berdasarkan Tabel 12 yang berisi rencana penjualan, maka rencana produksi *tote bag* disesuaikan dengan rencana penjualan sehingga diperoleh kapasitas produksi dalam persentase seperti rincian pada Tabel 14 berikut.

TABEL 14. RENCANA PRODUKSI DAN KAPASITAS PRODUKSI *TOTE BAG* UKM “DS”

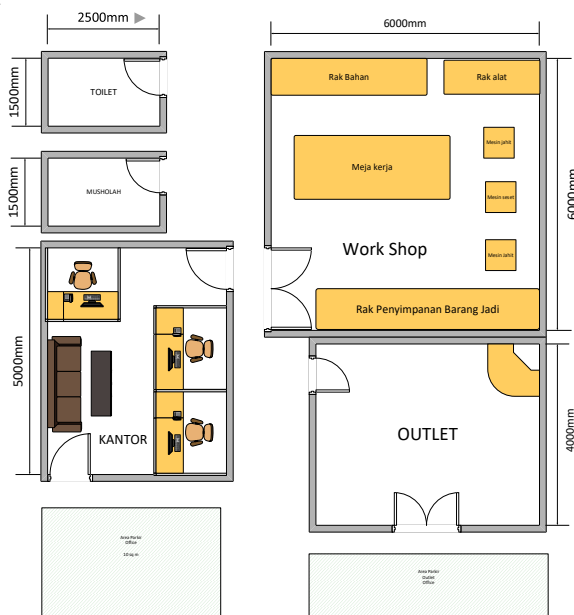
Tahun	l. Kapasitas Terpasang (A) (unit/tahun)	6. Rencana Produksi (B) (unit/tahun)	Kapasitas Produksi (C) 29. $C = \frac{B}{A} \times 100\%$
2021	30. 6864	3362	49
2022	31. 6864	3530	51
2023	32. 6864	3707	54
2024	33. 6864	3892	57
2025	34. 6864	4087	60
2026	35. 6864	4291	63
2027	36. 6864	4505	66

(Sumber : Olah Data, 2021)

c. Penentuan Lokasi Dan Tata Letak Usaha/UKM

Lokasi yang dipilih di Jl, Mt Hariono Lrg, Osella, Kelurahan Lalolara, Kecamatan Kambu, Kota Kendari, Sulawesi Tenggara karena udah masuk di depan jalan besar atau ring raud Kota Kendari dan kemudahan akses sarana dan prasarana seperti fasilitas pengangkutan dan tenaga kerja cukup memadai di Kecamatan Kambu.

Pemilihan lokasi ini berdasarkan beberapa faktor seperti kedekatan dan ketersediaan dengan bahan baku dan akses transportasi yang memadai. Tata letak (*lay out*) merupakan seni pengaturan tata letak fasilitas dan peralatan. Tata letak yang baik dapat memanfaatkan luas yang tersedia secara efektif, memperhatikan alur produksi dan distribusi barang sehingga mampu mengoptimalkan kualitas produk. Tata letak tempat usaha yang direncanakan UKM “DS” menggunakan luas bangunan 11x12m, secara garis besar dapat dilihat pada Gambar 8 berikut.



GAMBAR 7. TATA LETAK USAHA UKM “DS”
(Sumber : Olah Data, 2021)

- d. Bangunan, Mesin, Peralatan Dan Harta Tetap Lainnya
Bangunan untuk usaha pembuatan *tote bag* adalah milik sendiri dengan ukuran bangunan 11 x 12 (m2), sehingga tidak memerlukan biaya dalam pengadaan bangunan. Adapun mesin dan peralatan yang dibutuhkan untuk usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* disajikan pada Tabel 15 berikut ini.

TABEL 15. RINCIAN KEBUTUHAN BIAYA MESIN DAN PERALATAN TAHUN 2021

Keterangan	Frekuensi		Nilai per Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
	Qty	Unit		
Mesin jahit	2	Unit	350000	700000
Mesin seset	1	Unit	251000	251000
Palu	5	Unit	50000	250000
Penggaris besi	4	Unit	55000	220000
Pita ukur	2	Unit	12000	24000
Gunting	5	Unit	122000	610000
Cutter	5	Unit	52000	260000
Alas potong	3	Unit	120000	360000
Meja kerja	2	Unit	850000	1700000
Botol lem	15	Unit	25000	375000
Kursi	4	Unit	130000	520000
Total Nilai Aset				13.829.00

(Sumber : Olah Data, 2021)

- e. Kebutuhan Bahan Baku, Bahan Pembantu Dan Bahan Pendukung Lainnya

Bahan baku utama untuk pembuatan tas wanita ini adalah anyaman daun pandan duri berupa lembaran tikar dan kulit *pull up*. Kebutuhan bahan utama untuk membuat 1 unit tas berdasarkan model pada Gambar 4 dengan ukuran ketebalan 8 cm, lebar 23 cm, tinggi 30 cm. Bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat tas dengan ukuran tersebut adalah 0,4 meter anyaman daun pandan duri dan 12 square feet (sqft) kulit *pull up*. Berdasarkan kapasitas produksi yang direncanakan, untuk setiap produksi menghasilkan 13 unit tas, maka kebutuhan bahan baku setiap produksi adalah 5,2 meter anyaman daun pandan duri dan 156 square feet (sqft) kulit *pull up*.

Kebutuhan bahan baku dan bahan pembantu serta bahan pendukung lainnya untuk pembuatan tas wanita

UKM “DS” pada tahun 2021 disajikan pada Tabel 16 berikut.

TABEL 16. KEBUTUHAN BAHAN BAKU DAN BAHAN PEMBANTU UKM “DS” TAHUN 2021

Ket	Satuan	Kebutuhan (Tahun)	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
Anyaman daun pandan duri	m	249.6	11.000	2.745.600
Kulit <i>pull up</i>	Sqft	7,488.0	22.500	168.480.000
Kain lapis bludru	m	898.56	23.000	20.666.880
Rit plastik Kepala Rit	m	936	2.000	1.872.000
Ring kotak	Buah	3744	3.600	13.478.400
Slang	Buah	7488	5.000	37.440.000
Lem	m	1152	6.000	6.912.000
Lem	Liter	187.2	28.000	5.241.600
Benang	Gulung	468	6.000	2.808.000
Kain <i>furing</i>	m	936	3.500	3.276.000
Total Biaya per Tahun				262.920.480

(Sumber : Olah Data, 2021)

f. Kebutuhan Tenaga Kerja

Kebutuhan tenaga kerja langsung pada proses produksi pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* UKM “DS” di Kota Kendari terdiri dari 2 bagian (*job description*), yaitu:

1. Tenaga Produksi Bagian 1

Pada tenaga produksi bagian 1 bertugas untuk menyiapkan kebutuhan bahan – bahan yang akan dibuat tas seperti proses pemolaan, pemotongan, dan pengeleman bahan. Tenaga kerja yang dibutuhkan pada bagian ini berjumlah 1 orang.

2. Tenaga Produksi Bagian 2

Pada tenaga produksi bagian 2 bertugas untuk menindaklanjuti bahan – bahan yang sudah disiapkan oleh tenaga produksi bagian 1 seperti proses perakitan, penjahitan dan finishing produk jadi. Tenaga kerja yang dibutuhkan pada bagian ini berjumlah 4 orang.

Sistem tenaga kerja langsung pada proses pembuatan *tote bag* UKM “DS” menggunakan tenaga kerja harian, pembayaran upah tenaga kerja dengan sistem setiap melakukan kegiatan pembuatan tas. Upah tenaga kerja langsung UKM “DS” berdasarkan pada tingkat kesulitan pekerjaan yaitu sebesar Rp 39.000,00/hari dengan perhitungan sesuai hari kerja.

TABEL 17. BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG (BAGIAN PRODUKSI) UKM “DS” TAHUN 2021

Keterangan	Volume Qty	Unit	Nilai per Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
Tenaga Produksi Bag. 1	1	Orang	850.000,00	10.200.000
Tenaga Produksi Bag. 2	4	Orang	850.000,00	40.800.000
Total				51.000.000

(Sumber : Olah Data, 2021)

3.4 Aspek Organisasi dan Manajemen

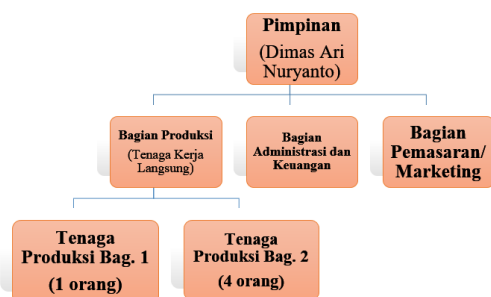
Aspek organisasi dan manajemen meliputi manajemen pembangunan proyek dan manajemen dalam operasi. Manajemen dalam operasi meliputi identifikasi jenis-jenis pekerjaan yang diperlukan, persyaratan yang diperlukan dan struktur organisasi yang digunakan. Struktur organisasi merujuk kepada cara dimana kegiatan - kegiatan sebuah organisasi dibagi, diorganisasikan dan dikoordinasi (Stoner James et al., 1994).

a. Struktur Organisasi

Berikut merupakan rincian data secara rinci usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up*.

Nama Perusahaan	: UKM “DS”
Merk Dagang	: DS
Pemilik Usaha	: Dimas Ari Nuryanto
Bidang Usaha	: Industri kerajinan (Pembuatan tas wanita dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit <i>pull up</i>)
Bentuk Badan Usaha	: Usaha Perseorangan
Lokasi	: Jl. Jend A.H Nasution Lrg. Osella Rt :006 Rw: 002 Kel. Lalorara Kec. Kambu
No. Telp	: +62812-2616-6818

Berikut ini merupakan gambar bagan struktur organisasi untuk usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up*.



GAMBAR 8. BAGAN STRUKTUR ORGANISASI UKM “DS”
(Sumber : Olah Data, 2021)

b. Kebutuhan SDM, Sistem Kompensasi SDM

Sumber daya manusia dalam perusahaan merupakan salah satu faktor internal yang sangat menentukan kelancaran kinerja dan pertumbuhan perusahaan. Usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* ini hanya merekrut 4 orang untuk ditempatkan dalam bagian produksi. Sedangkan untuk bagian administrasi dan keuangan serta pemasaran akan ditangani sendiri oleh pemilik usaha. Tenaga kerja tersebut akan direkrut dari daerah sekitar lokasi usaha, sehingga masyarakat sekitar dapat merasakan manfaat secara langsung. Kriteria utama perekrutan tenaga kerja/karyawan tersebut antara lain sebagai berikut :

1. Pendidikan min. lulusan SMA atau sederajat
2. Usia maksimal 45 tahun
3. Berwawasan luas, inovatif, memiliki kreatifitas, memiliki bakat desain produk
4. Memiliki keahlian membuat pola dan menjahit
5. Jujur dan pekerja keras

Sistem pemberian kompensasi disesuaikan dengan kemampuan tiap SDM dan tingkat kesulitan pekerjaan yang ditangani setiap bagian. Tabel 18 menunjukkan rincian kebutuhan SDM dan biaya kompensasi yang diterima selama satu bulan.

TABEL 18. KEBUTUHAN SDM DAN SISTEM KOMPENSASI TAHUN 2021 UKM “DS”

Jabatan	Tarif Upah /Hari (Rp)	Jumlah TK	Jumlah Hari Kerja/ Bulan	Total/Bulan (Rp)
Pimpinan	71.818,00	1 Orang	22 Hari	1.580.000,00

Bagian Produk	38.636,00	4 Orang	22 Hari	3.400,00
Admin. & Keuangan	43.181,00	1 orang	22 Hari	950.000,00
Bagian Pemasaran	43.181,00	1 orang	22 Hari	950.000,00
Jumlah				6.880,00

(Sumber : Olah Data, 2021)

c. Kebutuhan Inventaris Dan Alat Tulis Kantor

Untuk dapat menjalankan kegiatan operasional serta manajemen usaha yang baik, perlu adanya kegiatan administrasi yang baik. Oleh karena itu, perlu adanya investasi pada inventaris dan alat tulis kantor untuk menunjang kegiatan administrasi tersebut. Berikut ini kebutuhan inventaris dan alat tulis kantor perusahaan untuk usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up*.

TABEL 19. BIAYA INVENTARIS TAHUN 2021 UKM “DS”

Jenis Barang	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
Meja kerja	2	850.000,00	1.700.000,00
Kursi	4	130.000,00	520.000,00
Komputer	1	2.500.000,00	2.500.000,00
Printer	1	450.000,00	450.000,00
Kalkulator	1	100.000,00	100.000,00
Rak Etalase outlet	3	250.000,00	750.000,00
	1	1.500.000,00	1.500.000,00
Jumlah			7.520.000,00

(Sumber : Olah Data, 2021)

d. Kegiatan Pra Operasi

Kegiatan praoperasi dilakukan sebagai langkah awal perusahaan dalam melakukan peninjauan awal terhadap hal-hal yang dapat menunjang berdirinya suatu usaha. Kegiatan praoperasi dilakukan 2 bulan sebelum kegiatan operasional, kegiatan ini dilaksanakan setiap minggu pertama bulan April dan Mei 2022. Berikut merupakan tabel rincian kegiatan praoperasi usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* yang akan dilaksanakan pada tahun 2022.

TABEL 20. JADWAL KEGIATAN DAN BIAYA PRAOPERASI UKM “DS” TAHUN 2022

Jenis Kegiatan Pra Operasi	Jadwal Kegiatan												Biaya (Rp)
	April						Mei						
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	
Survei Pasar	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	20.000,00
Menyusun Rencana Usaha Renovasi				√	√	√							15.000,00
Tempat Usaha	√	√	√	√	√								250.000,00
Survei Mesin / Peralatan						√	√						10.000,00
Bahan Baku dan Bahan Penolong							√	√	√				10.000,00
Mencari Tenaga Kerja									√	√	√		50.000,00
Uji Coba Produksi Operasional									√	√	√		250.000,00
TOTAL BIAYA PRAOPERASI												605.000,00	

(Sumber : Olah Data, 2021)

NO	KETERANGAN	KEBUTUHAN BIAYA PER TAHUN	TOTAL
B. Biaya Usaha			
1.	Gaji Pimpinan	20,903,400	
2.	Gaji Bagian Admin & Keuangan	12,568,500	
3.	Gaji Bagian Pemasaran	12,568,500	
4.	Gaji Bagian SDM	0	
5.	Gaji Bagian Pengadaan	0	
6.	Bahan Habis Pakai	2,646,000	
7.	Biaya Suplais & Alat Tulis Kantor	886,410	
8.	Biaya Pemasaran	749,700	
	Total Biaya Usaha		50,322,510
C. Total Biaya Operasi per Tahun (A+B)			525,529,345
D. Kebutuhan Modal Kerja			43,794,112
1/12 x C(Total Biaya Operasi)			

(Sumber : Olah Data, 2021)

3.5 Aspek Keuangan dan Kelayakan

Aspek keuangan mempelajari berbagai faktor penting meliputi dana investasi (aktiva dan modal kerja), sumber-sumber perbelanjaan (modal sendiri, pinjaman jangka pendek dan panjang), taksiran penghasilan, biaya dan proyeksi rugi/laba pada berbagai tingkat operasi, proyeksi arus kas, manfaat dan biaya dalam artian finansial (*rate of return on investment* (ROI), *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR), *Net B/C*, *profitability index*, *pay back period*, resiko proyek, analisa sensitivitas) dan analisis titik impas (BEP). *Break Event Point* (BEP) digunakan untuk melihat volume penjualan dimana perusahaan tersebut sudah dapat menutup semua biaya-biaya tanpa mengalami kerugian maupun keuntungan (Husnan & Muhammad, 2000).

a. Jumlah Dan Struktur Permodalan

Proyeksi kebutuhan dana untuk rencana usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* meliputi biaya pra investasi, mesin/peralatan, kendaraan, inventaris kantor, bunga pinjaman, pengurusan izin usaha dan lain-lain. Kebutuhan permodalan tersebut disajikan pada Tabel 21.

TABEL 21. BIAYA OPERASI DAN KEBUTUHAN MODAL KERJA TAHUN 2022 (Rp)

NO	KETERANGAN	KEBUTUHAN BIAYA PER TAHUN	TOTAL
	Rencana Produksi (dalam Unit)	3,120	
A. Biaya Pokok Produksi			
1.	Bahan Baku & Pembantu	289,869,829	
2.	Upah Tenaga Kerja Langsung	56,227,500	
3.	Biaya Overhead	129,109,506	
	Total Biaya Pokok Produksi		475,206,835

Sedangkan untuk biaya proyek keseluruhan yang dibutuhkan oleh UKM "DS" adalah sebagai berikut.

TABEL 21. PEMBIAYAAN PROYEK PERIODE PRAOPERASI TAHUN 2021 (Rp)

NO	KETERANGAN	TOTAL	SUMBER PEMBIAYAAN	
			MODAL SENDIRI	KREDIT
A. Investasi Harta Tetap				
1.	Tanah			
2.	Bangunan			
3.	Mesin/Peralatan	12,798,923	12,798,923	
4.	Kendaraan	11,025,000	11,025,000	
5.	Investaris Kantor	8,290,800	8,290,800	
	Total Harta Tetap	32,114,723	32,114,723	
B. Investasi Harta Tak Berwujud				
1.	Biaya Praoperasi	667,013	667,013	
2.	Biaya Perizinan	2,276,663	2,276,663	
	Total Harta Tak Berwujud	2,943,675	2,943,675	
Total Biaya Investasi (A+B)			35,058,398	35,058,398
D.	Modal Kerja	43,794,112	38,794,112	5,000,000
E. Total Biaya Proyek (C+D)			78,852,510	73,852,510
	Presentase	100%	94%	6%
F. Sumber Dana				
1.	Setoran Modal		73,852,510	
2.	Pinjaman Bank			
-	Kredit Investasi			
-	Kredit Modal Kerja			5,000,000
	Dana Tersedia	78,852,510	73,852,510	5,000,000

(Sumber : Olah Data, 2021)

Untuk setiap harta tetap dan harta lancar memiliki nilai ekonomis yang berbeda, sehingga membutuhkan biaya penyusutan bagi harta tetap dan biaya amortisasi untuk harta lancar. Berikut rincian kebutuhan biaya penyusutan untuk harta tetap pada Tabel 23.

TABEL 23. BIAYA PENYUSUTAN MESIN DAN PERALATAN

NO	HARTA TETAP	NILAI (RP)	UMUR EKONOMIS	PENYUSUTAN PER TAHUN (RP)
1.	Mesin/Peralatan	12,798,923	3	2,245,076
2.	Kendaraan	11,025,000	5	1,764,000
3.	Investaris Kantor	8,290,800	4	1,399,930
	Jumlah			5,409,006

(Sumber : Olah Data, 2021)

Untuk harta tetap tak berwujud memiliki umur ekonomis 5 tahun dengan rincian biaya amortisasi disajikan pada Tabel 24.

TABEL 24. BIAYA AMORTISASI

NO	KET	HARGA PEROLEHAN (RP)	USIA EKONOMIS (TAHUN)	AMORTISASI (RP)
1.	Biaya Perizinan	2,276,663	5	455,333
2.	Biaya Praoperasi	667,013	5	133,403
	JUMLAH			588,735

(Sumber : Olah Data, 2021)

Kebutuhan modal kerja untuk usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* di Kota Kendari adalah sebesar Rp 43.794.112,00 dengan asumsi perputaran modal adalah 1 (satu) bulan sekali, jadi dalam satu tahun ada 12 (dua belas) kali perputaran modal. Total biaya proyek yang dibutuhkan oleh UKM “DS” adalah sebesar Rp 78.852.510,00 yang terdiri dari Rp 43.794.112,00 modal kerja dan sebesar Rp 35.058.398,00 modal investasi. Sumber dana tersebut terdiri dari 94 persen modal sendiri dan 6 persen pinjaman dari bank. Sehingga jumlah dana yang berasal dari modal sendiri sebesar Rp 73.852.510,00 dan modal yang diperlukan dari pinjaman sebesar Rp 5.000.000,00.

b. Analisis Proyeksi Keuangan

Analisis proyeksi keuangan bertujuan untuk mengevaluasi kemampuan UKM “DS” dalam memenuhi kewajiban finansial dan dalam menghasilkan keuntungan. Analisis proyeksi keuangan

terdiri dari proyeksi arus kas, proyeksi rugi laba dan proyeksi neraca.

1. Proyeksi arus kas disusun dalam basis tahunan dengan memperhitungkan seluruh aspek kas masuk dan keluar. Pada proyeksi arus kas dihitung beberapa pos biaya yang merupakan arus kas keluar yaitu biaya pemasaran/distribusi, biaya promosi, dan biaya lainnya. Sementara untuk arus kas masuk merupakan nilai hasil penjualan selama satu tahun. Pada arus kas UKM “DS” saldo akhir pada tahun pertamadiprojektikan tercatat sebesar Rp 284.195.441,00 dan terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun sehingga pada tahun ke lima proyeksi arus kas mencapai Rp 1.858.247.924,00. Perhitungan rincian proyeksi arus kas secara lengkap terlampir pada Tabel 25 menjelaskan secara garis besar proyeksi arus kas untuk UKM “DS” dalam kurun waktu 5 (lima) tahun.
2. Proyeksi rugi laba perhitungan proyeksi laba rugi dalam basis tahunan adalah untuk memperhatikan seluruh penerimaan dan biaya yang dikeluarkan. Berdasarkan perhitungan proyeksi rugi laba dapat diketahui bahwa UKM “DS” sudah dapat memperoleh keuntungan pada tahun pertama yaitu sebesar Rp 235.828.858,00. Secara lebih rinci proyeksi laba rugi dapat dilihat pada Tabel 26 menunjukkan rincian proyeksi laba rugi untuk UKM “DS” selama 5 tahun mendatang secara garis besar.
3. Proyeksi neraca merupakan laporan keuangan yang menunjukkan posisi keuangan pada akhir periode. Proyeksi neraca disusun dalam basis tahunan dan memperhatikan seluruh aktiva dan pasiva yang dimiliki oleh perusahaan. Neraca memuat pencatatan tentang harta dan kewajiban yang harus diselesaikan oleh perusahaan terkait keuangannya. Untuk rincian perhitungan neraca secara lengkap terdapat pada Tabel 27 proyeksi neraca UKM “DS” secara garis besar dalam jangka waktu 5 tahun mendatang.

d. Analisis Kelayakan Usaha

Analisa kelayakan usaha diukur berdasarkan indikator – indikator berikut. Nilai NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), B/C Ratio (*Benefit Cost Ratio*) atau PI (*Profitability Index*) dan PBP (*Pay Back Period*). Indikator kelayakan dari usulan investasi diterima dan layak apabila NPV bernilai positif atau (> 0), IRR $>$ *discount factor* (DF), B/C Ratio $>$ 1 dan PBP lebih pendek dari periode pengembalian (Bambang, 2001).

1. NPV (*Net Present Value*)

Net Present Value (NPV) adalah kriteria investasi yang banyak digunakan dalam mengukur apakah suatu proyek *feasible* atau tidak. Analisa NPV dilakukan dengan mengasumsikan *discount factor* (DF) sebesar tingkat bunga deposito Bank Sultra sebesar 7,13 % per tahun.

TABEL 29. PERHITUNGAN NPV UKM “DS”

Tahun	Proceed (Rp)	DF (7,13%)	PV dari Proceed (Rp)
1	242,481,248.28	0.93345	226,342,992.89
2	295,992,516.79	0.87132	257,904,263.49
3	356,421,859.36	0.81333	289,888,519.82
4	424,551,513.51	0.75920	322,319,049.60
5	501,246,432.60	0.70867	355,218,658.81
Jumlah PV Proceed			1,451,673,484.61
Investasi			35,058,397.50
NPV			1,416,615,087.11

(Sumber : Olah Data, 2021)

Net Present Value untuk usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* adalah lebih dari nol (>0) yaitu sebesar Rp 1.416.615.087,11. Jadi, dapat disimpulkan bahwa usaha ini *feasible* atau layak. Hal tersebut menyatakan bahwa investasi yang dilakukan dapat memberi manfaat bagi perusahaan dan proyek tersebut layak untuk dijalankan.

2. IRR (*Internal Rate Of Return*)

Ukuran kedua dari perhitungan kriteria investasi adalah IRR. Untuk menentukan besarnya nilai IRR harus dihitung nilai NPV1 dan nilai NPV2 dengan masukkan nilai i berulang-ulang hingga didapatkan NPV=0. Untuk mencari nilai IRR dengan *discount factor* NPV1 adalah sebesar 89 persen, jika nilai NPV1 telah menunjukkan angka positif, maka *discount factor* yang kedua harus lebih besar dari SOCC, yaitu dipilih *discount factor* NPV2 sebesar 90 persen. Berikut perhitungan NPV1 dan NPV2.

TABEL 30. PERHITUNGAN NPV₁ DAN NPV₂

TABEL 25. PERHITUNGAN ARUS KAS UKM “DS” PERIODE TAHUN 2022-2026

KETERANGAN	PERIODE PRAOPERASI		MASA KOMERSIAL			
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Rencana Produksi (unit)		3,120	3,276	3,440	3,612	3,792
Saldo Kas Awal	-	255,256	268,019	281,420	295,491	310,265
Total Arus Kas Masuk	78,852,510	840,192,832	1,162,225,029	1,546,135,659	1,999,700,430	2,533,645,115
Total Arus Kas Keluar	35,058,398	553,917,472	582,037,072	611,605,762	642,698,939	675,397,192
Kas Netto	43,794,112	286,275,360	580,187,957	934,529,897	1,357,001,491	1,858,247,924
Total Kewajiban Bank	-	2,079,920	2,079,920	2,079,920	-	-
SALDO KAS AKHIR	43,794,112	284,195,441	578,108,038	932,449,977	1,357,001,491	1,858,247,924

(Sumber : Olah Data, 2021)

TABEL 26. PERHITUNGAN PROYEKSI LABA – RUGI UKM “DS” PERIODE TAHUN 2022 – 2026

KETERANGAN	TAHUN				
	2022	2023	2024	2025	2026
Pendapatan	796,398,720	878,029,589	968,027,622	1,067,250,453	1,176,643,624
Total HPP	498,696,727	523,631,563	549,813,141	577,303,798	606,168,988
Laba Kotor	297,701,993	354,398,026	418,214,481	489,946,655	570,474,636
Total Bu Sebelum Penyusutan Dan Amortisasi	52,838,636	55,480,567	58,254,596	61,167,325	64,225,692
Penyusutan	5,409,006	5,409,006	5,409,006	5,409,006	5,409,006
Amortisasi	588,735	588,735	588,735	588,735	588,735
Total Biaya Umum	58,836,376	61,478,308	64,252,337	67,165,066	70,223,433
Laba Bersih	238,865,617	292,919,718	353,962,144	422,781,589	500,251,204
Biaya Bunga Pinjaman	654,649	425,530	159,580	0	0
Laba Sebelum Pajak	238,210,968	292,494,187	353,802,564	422,781,589	500,251,204
Pajak	2,382,110	2,924,942	3,538,026	4,227,816	5,002,512
LABA BERSIH	235,828,858	289,569,246	350,264,539	418,553,773	495,248,692
PERSENTASE (%)	30%	33%	36%	39%	42%

(Sumber : Olah Data, 2021)

TABEL 27. PERHITUNGAN PROYEKSI NERACA UKM “DS” PERIODE TAHUN 2022 – 2026

KETERANGAN	PERIODE PRA OPERASI		MASA KOMERSIAL			
	2022	2023	2024	2025	2026	
AKTIVA						
Kas	43,794,112	284,195,441	578,108,038	932,449,977	1,357,001,491	
Persediaan	-	-	-	-	-	
Total Harta Lancar	43,794,112	284,195,441	578,108,038	932,449,977	1,357,001,491	
Total Harta Tetap	32,114,723	32,114,723	32,114,723	32,114,723	32,114,723	
Nilai Baku Harta Tetap	32,114,723	26,705,717	21,296,711	15,887,705	10,478,699	
Nilai Baku Harta Tetap Tak Bervajid	2,943,675	2,354,940	1,766,205	1,177,470	588,735	
TOTAL AKTIVA	78,852,510	313,256,097	601,170,953	949,515,152	1,368,068,925	
PASIVA						
Total Hutang Lancar	5,000,000	3,574,729	1,920,340	-	-	
Total Hutang Jangka Panjang	-	-	-	-	-	
Total Modal	73,852,510	309,681,368	599,250,614	949,515,152	1,368,068,925	
TOTAL PASIVA	78,852,510	313,256,097	601,170,953	949,515,152	1,368,068,925	

(Sumber : Olah Data, 2021)

c. Analisis Titik Impas

Analisis titik impas merupakan analisis keuangan yang juga dilakukan oleh UKM “DS” untuk memperhitungkan hasil minimal dari penjualan produk yang harus dicapai tiap tahun agar mencapai titik *break event point* (titik impas) agar perusahaan tidak rugi, untuk rincian analisis titik impas secara lengkap terdapat pada Tabel 28 menunjukkan perhitungan *Break Event Point* (BEP) untuk UKM “DS” dalam kurun waktu 5 (lima) tahun.

TABEL 28. ANALISIS TITIK IMPAS UKM “DS” TAHUN 2022 – 2026

KETERANGAN	TAHUN				
	2022	2023	2024	2025	2026
Hasil Produksi (unit)	3,120	3,276	3,440	3,612	3,792
Harga per Unit (Rp)	255,256	268,019	281,420	295,491	310,265
Jumlah Pendapatan (Rp)	796,398,720	878,029,589	968,027,622	1,067,250,453	1,176,643,624
BEP Penjualan	157,396,376	152,313,979	148,722,819	146,305,617	144,840,715
BEP (%)	20%	17%	15%	14%	12%
BEP (Unit)	617	568	528	495	467

(Sumber : Olah Data, 2021)

Tahun	Proceed	DF (89%)	PV dari Proceed	DF (90%)	PV dari Proceed
1	242,481,248.28	0.52910	128,296,956.76	0.52632	127,621,709.62
2	295,992,516.79	0.27995	82,862,326.58	0.27701	81,992,386.92
3	356,421,859.36	0.14812	52,793,313.28	0.14579	51,964,114.21
4	424,551,513.51	0.07837	33,272,327.09	0.07673	32,577,367.69
5	501,246,432.60	0.04147	20,784,628.86	0.04039	20,243,392.23
	Jumlah PV dari Proceed		318,009,552.57		314,398,970.68
	NPV Investasi Awal		35,058,397.50		35,058,397.50
	NPV		282,951,155.07		279,340,573.18

(Sumber : Olah Data, 2021)

$$IRR=i_1+\frac{NPV_1}{NPV_1-NPV_2}(i_2-i_1) \quad (1)$$

$$IRR=89\%+\frac{282,951,155.07}{282,951,155.07-(279,340,573.18)}(90\%-89\%)$$

$$IRR=167.37\%$$

Berdasarkan perhitungan diperoleh IRR sebesar 167,37%, lebih besar dari SOCC (DF) yaitu 5,25%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* ini *feasible* atau layak. Hal ini menunjukkan nilai *proceed* yang diharapkan pada *discounted factor* 89% dan 90% lebih besar dari pengeluaran modal.

3. B/C Ratio (*Benefit Cost Ratio*)

Net Benefit Cost Ratio atau disebut PI (*Profitability Index*) merupakan perbandingan antara *net benefit* yang telah di *discount* positif (+) dengan *net benefit* yang telah di *discount* negatif (-). Tabel 31 menunjukkan persiapan untuk perhitungan *benefit cost ratio*.

TABEL 31. PERSIAPAN PERHITUNGAN *BENEFIT COST RATIO*

Tahun	Proceed (Rp)	DF (7,13%)	PV dari Proceed (Rp)
1	242,481,248.28	0.93345	226,342,992.89
2	295,992,516.79	0.87132	257,904,263.49
3	356,421,859.36	0.81333	289,888,519.82
4	424,551,513.51	0.75920	322,319,049.60
5	501,246,432.60	0.70867	355,218,658.81
	Jumlah PV Proceed		1,451,673,484.61
	Investasi		35,058,397.50
	B/C Ratio		

(Sumber : Olah Data, 2021)

Formula perhitungan *Cost Benefit Rasio* adalah sebagai berikut:

$$B/C \text{ Ratio} = \frac{PV \text{ kas bersih}}{PV \text{ Investasi}} \times 100\% \quad (2)$$

$$\frac{B}{C} \text{ Ratio} = \frac{1,451,673,484.61}{35,058,397.50} \times 100\%$$

$$\frac{B}{C} \text{ Ratio} = 41.41\%$$

Benefit cost ratio untuk usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi *pull up* ini adalah sebesar 41,41 atau lebih dari satu (>1), artinya usaha ini adalah dapat diterima dan layak.

4. PBP (*Pay Back Period*)

Analisis Pay Back Period (PBP) bertujuan untuk mengetahui berapa lama usaha yang dikerjakan dapat mengembalikan investasi. *Pay Back Period* (PBP) yaitu jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan (*cash in flows*) secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk *present value*.

TABEL 32. PERSIAPAN PERHITUNGAN *PAY BACK PERIOD*

Tahun	Proceed	Akumulasi Proceed
1	242,481,248.28	242,481,248.28
2	295,992,516.79	538,473,765.07
3	356,421,859.36	894,895,624.44
4	424,551,513.51	1,319,447,137.95
5	501,246,432.60	1,820,693,570.55

(Sumber : Olah Data, 2021)

Jadi lama pengembalian investasi untuk usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* ini adalah 4 bulan 5 hari.

5. Roi (*Return On Investment*)

Return on Investment memberikan gambaran kemampuan rencana usaha ini mengembalikan seluruh modal yang diinvestasikan dalam aktiva dengan penghasilan yang diperoleh dari kegiatan operasional.

Tabel 33 menunjukkan perhitungan ROI untuk usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up*.

TABEL 33. PERHITUNGAN ROI UKM "DS" PERIODE 2022-2026

TAHUN	EAT (RP)	TOTAL AKTIVA (RP)	ROI (%)
1	235,828,858.38	313,256,097.29	75%
2	289,569,245.58	601,170,953.49	48%
3	350,264,538.72	949,515,152.27	37%
4	418,553,772.64	1,368,068,924.91	31%
5	495,248,691.73	1,863,317,616.64	27%

(Sumber : Olah Data, 2021)

Berdasarkan perhitungan diperoleh nilai ROI pada tahun 1 sebesar 75% dan ditahun 2 meningkat menjadi 48%. Persentase 1% menunjukkan kemampuan usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* ini untuk mengembalikan modal investasi (aktiva) dari

penghasilan. Berarti dalam setiap Rp. 1,00 aktiva menghasilkan Rp. 75,00. Pada tahun ke-4 dan ke-5 ROI mengalami penurunan menjadi 31% dan 27%, hal ini menunjukkan bahwa kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan bersih semakin kecil. Hal ini sesuai dengan siklus kehidupan usaha setelah mencapai puncak, pasti akan mengalami penurunan karena pasar mulai jenuh dan produsen perlu mengubah strategi pemasaran yang sifatnya inovatif. Salah satu cara untuk meningkatkan ROI yaitu, dengan menambah modal usaha sampai tingkat tertentu diusahakan tercapainya tambahan penjualan sebesar-besarnya atau sebaliknya dengan cara mengurangi penjualan sampai tingkat tertentu diusahakan penurunan atau pengurangan modal usaha sebesar-besarnya (Bambang, 2001).

6. Rasio Likuiditas (*Liquidity Ratio*)

Kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi, kemampuan finansial atau disebut juga dengan kekuatan membayar. *Likuiditas* perusahaan/badan usaha dapat diketahui dari neraca, dengan membandingkan jumlah aktiva lancar (*current assets*) dengan jumlah hutang lancar (*current liabilities*). Rasio Likuiditas suatu perusahaan/badan usaha idealnya adalah sama dengan atau lebih besar dari rasio 3 : 1 (Bambang, 2001).

Perbandingan aktiva lancar dengan hutang lancar disebut *current ratio* atau *working capital ratio*, dengan rumus perhitungan sebagai berikut :

$$= \frac{\text{Current Ratio aktiva lancar (Current ratio)}}{\text{hutang lancar (current liabilities)}} \quad (3)$$

Dengan demikian, maka rasio likuiditas pada masa komersial tahun 2022, dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Current Ratio} = \frac{284,195,441}{5.000.000}$$

$$\text{Current Ratio} = 5,6 : 1$$

Dari perhitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa rasio likuiditas UKM “DS” pada masa komersial tahun 2022 adalah 56,8 : 1 atau 568%. Ini berarti bahwa setiap hutang lancar sebesar

Rp 5.000.000,00 atau satu bagian akan dijamin dengan aktiva lancar sebesar Rp 284.195.441,00 atau 56,8 bagian dan UKM “DS” dinyatakan likuid (sangat baik). Pada masa komersial / tahun 2023 rasio likuiditas diperoleh rasio likuiditas sebesar 115,6 : 1 atau sebesar 11562%.

7. *Solvabilitas*

Kemampuan perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajiban finansialnya, apabila perusahaan tersebut dilikuidasi (gulung tikar). Artinya apabila perusahaan dilikuidasi, apakah kekayaan yang dimiliki perusahaan tersebut cukup untuk memenuhi semua hutang-hutangnya, baik hutang jangka pendek maupun hutang jangka panjang (Bambang, 2001). *Solvabilitas* diukur dengan membandingkan jumlah aktiva (total assets) dengan jumlah hutang, dengan rumus perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Solvabilitas} = \frac{\text{Total aktiva}}{\text{Total hutang}} \quad (4)$$

Dengan demikian, maka rasio *solvabilitas* pada tahun 2022 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Solvabilitas} = \frac{313,256,097}{5.000.000}$$

$$\text{Solvabilitas} = 10,67 : 1$$

Dari perhitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa *solvabilitas* UKM “DS” pada masa komersial tahun 2022 adalah 62,65 : 1 atau 6265%. Ini berarti bahwa setiap total hutang sebesar Rp 5.000.000,00 atau satu bagian akan dijamin dengan total aktiva / total aset sebesar Rp 313.256.097,00 atau 62,65 bagian dan UKM “DS” memiliki total *assets to debt ratio* adalah 1067% serta dinyatakan solvabel (sangat sehat).

3.6 Strategi Pengembangan

Salah satu cara untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat adalah dengan menganalisis kondisi internal dan eksternal perusahaan terlebih dahulu untuk mengetahui kekuatan dan peluang yang ada untuk dimanfaatkan dan untuk mengantisipasi kelemahan dan ancaman yang akan datang dilakukan analisis SWOT.

a. Strategi Pengembangan Pemasaran

Pada awalnya, pemasaran hanya dilihat sebagai salah satu dari beberapa fungsi penting yang mendukung produksi, begitu pula dengan keuangan dan sumber daya manusia, dimana fungsi utama dari pemasaran adalah hanya untuk menciptakan permintaan terhadap produk. Kemudian Seiring dengan perkembangan zaman setelah masuknya era teknologi informasi dan komunikasi, konsumen bisa dengan lebih leluasa untuk mengakses informasi maupun berekspresi. Hal ini membuat konsep pemasaran mulai meluas dimana untuk menciptakan permintaan tidak lagi cukup hanya dengan membidik pikiran konsumen dengan model positioning klasik, namun penting juga untuk membidik hati konsumen.

Strategi pengembangan pemasaran perlu dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan rencana dan target penjualan yang telah ditetapkan dapat tercapai. Strategi pemasaran meliputi manajemen pelanggan berupa analisis STP (*Segmentation, Targetting, Positioning*) dan manajemen produk berupa bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Promotion dan Place*). Strategi pengembangan produk (*product*) yaitu produk yang di hasilkan merupakan *tote bag* yang berbahan baku daun pandan duri berupa lembaran anyaman dengan kombinasi kulit *pull up*. Proses produksi memprioritaskan kualitas bahan baku, bahan penolong dan kemasan. Memiliki model bervariasi untuk menyesuaikan dengan kebutuhan dan selera konsumen.

1. Strategi pengembangan harga (*price*) Pada dasarnya UKM “DS” harus dapat menjual produk secara langsung ke konsumen akhir, tetapi dengan menggunakan perantara ada beberapa keuntungan yang akan diperoleh antara lain sumber daya keuangan yang dibutuhkan dapat dihemat, sehingga lebih efisien dan biaya distribusi lebih ekonomis.
2. Strategi pengembangan wilayah pemasaran (*place*) yaitu melalui tenaga pemasaran ke pedagang besar atau ke pengecer langsung, distribusi lepas mengambil langsung ke
3. tempat produksi untuk di jual kepada pengecer.
4. Strategi pengembangan promosi (*promotion*) yaitu dengan memakai program pre launching dengan mengadakan lomba desain dan logo, promosi melalui jaringan sosial dan promosi penjualan tidak langsung dengan memasok ke toko - toko atau pusat oleh – oleh daerah

b. Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produksi dilaksanakan untuk bertujuan agar tercapainya rencana penjualan. Penyusunan strategi ini didahului dengan mencari kelemahan, kelebihan, peluang dan ancaman kemudian di lakukan analisis dan ditentukan strategi dari analisis tersebut.

Aspek produksi juga merupakan faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi tercapai atau tidaknya target volume penjualan yang ditetapkan, maka dari aspek produksi juga perlu dilakukan strategi pengembangan aspek produksi. Adapun beberapa langkah strategis sangat ditekankan perusahaan untuk dilakukan dalam rangka pengembangan produk antara lain :

1. Menambah fasilitas penunjang produksi baik berupa peralatan dan penambahan jumlah tenaga kerja untuk memperlancar dan mempermudah produksi.
2. Menjaga kualitas produksi mulai dari pemilihan bahan baku berkualitas, proses yang baik penerapan quality control sehingga menghasilkan output yang terjamin.
3. Meningkatkan rencana produksi untuk mengoptimalkan kapasitas produksi yang ada dan mengoptimalkan peluang bahan baku yang melimpah.
4. Menerapkan prinsip-prinsip *Good Manufacturing Process* (GMP).
5. Meneptakan bahan baku sendiri di lahan sendiri untuk kedepannya agar tidak terpatok pada pemasok bahan baku.
6. Memanfaatkan akses teknologi informasi untuk melakukan penelitian dan pengembangan produk guna memenuhi kebutuhan dan perubahan selera konsumen, serta untuk melakukan inovasi desain tas dan motif-motif anyaman.
7. Mendaftarkan hak paten sehingga tidak ditiru perusahaan lain.

c. Strategi Pengembangan SDM

UKM “DS” telah melakukan analisis SWOT terhadap aspek SDM. Berdasarkan analisis tersebut perusahaan telah membuat strategi pengembangan terhadap aspek SDM. Beberapa strategi pengembangan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan standar yang lebih baik untuk penerimaan karyawan baru (rekrutmen yang lebih berkualitas).
 2. Melakukan evaluasi secara berkala terhadap kinerja dan produktivitas SDM. Tanpa terkecuali dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas dan reaktifitas SDM dalam memproduksi.
 3. Meningkatkan keterampilan dan motivasi karyawan melalui pelatihan-pelatihan.
 4. Memberikan kompensasi berdasarkan tingkat kemampuan dan hasil kinerja karyawan.
 5. Melakukan pendekatan dan pengawasan dengan setiap karyawan untuk mengetahui kinerja dan kekurangan masing-masing.
 6. Memberikan insentif/bonus kepada karyawan berprestasi untuk meningkatkan motivasi bersaing antar karyawan.
 7. Tindakan tegas bagi karyawan yang melakukan kesalahan berulang-ulang untuk meningkatkan rasa tanggung jawab.
 8. Memberikan tunjangan hari raya kepada tenaga kerja dari keuntungan perusahaan.
 9. Membudidayakan dan menanamkan motivasi yang kuat kepada pekerja serta menjalin hubungan timbal balik yang baik terhadap semua tenaga kerja.
- d. Strategi Pengembangan Keuangan/Permodalan
- Judul bagian sub-subbab tidak ditekankan. Paragraf di bawah sub-subbab diformat rata kanan-kiri (*justify*), menjorok (*indent*) di bawah judul penomoran dan awal kalimat menjorok ke dalam sebesar 1 tab (0,63 cm) dari tepi kiri paragraf. Berikut beberapa strategi pengembangan yang akan dilakukan perusahaan dalam meningkatkan sistem keuangan/permodalannya.
1. Mengajukan pinjaman/ kredit modal kerja kepada pihak ketiga (bank atau lembaga keuangan lainnya) untuk memperluas dan mengembangkan usaha.
 2. Menerapkan sistem keuangan yang baik dan melakukan rekrutmen tenaga kerja ahli keuangan.
 3. Bekerja sama dengan dinas terkait dalam mendapatkan modal usaha.
 4. Meningkatkan kemampuan SDM bagian keuangan pelatihan manajemen keuangan.
 5. Menggunakan sistem keuangan perusahaan yang lebih baik dan terperinci.
 6. Memilih calon investor yang menawarkan modal dengan bunga pinjaman yang tidak terlalu besar.
 7. Menyisihkan sebagian dari laba untuk modal pengembangan usaha.
 8. Membuat laporan keuangan pada setiap periode tertentu seperti laporan rugi laba setiap akhir bulan dan neraca pada akhir tahun.
 9. Menambah modal kerja untuk meningkatkan kapasitas produksi dan menunjang proses pemasaran.

3.7 Analisis dan Pembahasan

Jenis produk yang akan dipasarkan oleh UKM “DS” adalah tas wanita jenis *tote* yang dibuat dari bahan daun pandan duri berupa anyaman dengan kombinasi kulit *pull up*. Tas ini termasuk ke dalam produk fungsional dengan penyertaan aspek dekoratif, sehingga memiliki nilai estetika tersendiri.

Tote bag ini cocok digunakan untuk wanita dari semua lapisan masyarakat baik yang tua maupun muda, dari skala ekonomi bawah, menengah hingga keatas. Selama ini *tote bag* yang diproduksi dan dipasarkan di masyarakat berupa bahan kulit *pull up* lembaran yang utuh dengan desain dan model yang dirancang tidak perlu memikirkan kondisi kulit yang ada, namun *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* ini memberi nilai lebih pada penggunaannya karena bahan yang digunakan tidak umum/biasa digunakan untuk produk *tote bag* sejenis.

Sasaran konsumen untuk *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* sementara adalah konsumen dewasa yaitu wanita pada umur 20 tahun sampai 49 tahun, hal ini dikarenakan kisaran umur tersebut memiliki daya beli cukup tinggi dibandingkan dengan kelompok umur lainnya.

Produk *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* yang menggunakan anyaman daun pandan duri sebagai bahan baku pembuatan tas wanita yang *fashionable* merupakan produksi pertama atau usaha baru di Kota Kendari. Penentuan proyeksi penawaran produk dapat diketahui melalui kapasitas produksi pembuat tas yang dihasilkan oleh perusahaan atau IKM yang sudah ada sebelumnya. Untuk itu, dalam menentukan besar proyeksi penawaran digunakan data dari kapasitas produk perusahaan atau IKM dari Kota Kendari.

Harga awal yang ditetapkan oleh UKM “DS” pada tahun 2021 untuk satu unit produk *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* adalah sebesar Rp 240.000,00 berdasarkan perhitungan harga pokok

produksi maka ditetapkan harga jual satu unit tas pada tahun 2021 dengan cara menambahkan HPP sebesar Rp 138.311,00 dengan 60% profit margin yang diinginkan.

Pada tahun pertama UKM “DS” hanya akan mengambil pangsa pasar sebesar 0,5 persen pada tahun pertama dan pada tahun kedua sampai selanjutnya dengan asumsi kenaikan sebesar 5 persen hal ini mengingat produk *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* UKM “DS” masih dalam tahap pengenalan dan belum banyak beredar di pasar, selain itu juga karena melihat kemampuan perusahaan dalam memproduksi masih terbatas. Pertumbuhan penjualan tidak dibuat terlalu optimis yaitu sebesar 5 persen, dengan pertimbangan skenario penjualan baik ke pesimis dan optimis sebesar 5 persen untuk mengatasi segala kemungkinan dan tingkat kepercayaan (*degree of freedom*) dibuat moderat.

Jenis produk yang akan dipasarkan oleh UKM “DS” adalah tas wanita jenis *tote* yang dibuat dari bahan daun pandan duri berupa anyaman dengan kombinasi kulit *pull up*. *Tote bag* ini cocok digunakan untuk wanita dari semua lapisan masyarakat baik yang tua maupun muda, dari skala ekonomi bawah, menengah hingga ke atas.

Rencana bentuk usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* adalah perseorangan dengan struktur organisasi masih sederhana yang terdiri dari 1 orang pimpinan dan 4 orang tenaga kerja produksi. Seperti pada perusahaan kecil pada umumnya, selain memiliki kendali dan tanggung jawab penuh atas perusahaan, pemilik usaha/pimpinan biasanya juga memiliki peran manajerial yang lebih dari satu.

Rencana investasi untuk usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* sebaiknya dilaksanakan karena usaha ini dinilai layak atau feasible dan mengoptimalkan potensi sumber daya alam yang dimiliki oleh Sulawesi Tenggara setelah ditinjau dari berbagai aspek, untuk menaikkan tingkat keakuratan rencana pendirian usaha ini disarankan dalam penerapannya ada tindak lanjut yang dilakukan, misalnya kebijakan pemerintah daerah khususnya Pemda Kota Kendari yang mendukung pendirian UKM-UKM baru berbasis ekonomi kerakyatan dan pemanfaatan potensi daerah yang dapat menjadi produk unggulan daerah.

Beberapa kelemahan yang ada pada usaha ini sebaiknya diatasi dengan bekerja sama dengan masyarakat sekitar lokasi usaha dan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi & UKM Kota Kendari dengan membentuk industri kerajinan menjadi industri hulu dan hilir.

KESIMPULAN

Perencanaan usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* di Kota Kendari yang ditinjau dari segala aspek dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Business plan usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* memiliki prospek ke depan yang bagus ditinjau dari beberapa segi yaitu sebagai berikut:
 - a) Berdasarkan segi pemasaran untuk pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* masih memiliki peluang yang bagus karena tergolong produk baru dan belum terdapat saingan sehingga masih ada peluang untuk menambah pangsa pasar dan memperluas wilayah pemasaran secara lokal, regional dan nasional.
 - b) Berdasarkan segi teknis dan teknologis untuk pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* hanya membutuhkan peralatan sederhana dalam proses produksinya tetapi nilai tambah yang dihasilkan produk jadi sangat tinggi. Bahan baku berupa daun pandan duri masih banyak terdapat di Kota Kendari serta tenaga kerja juga masih banyak tersedia di sekitar lokasi usaha. Lokasi usaha cukup strategis dengan tingkat kemudahan dan ketersediaan bahan baku cukup tinggi.
 - c) Berdasarkan segi keuangan usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* membutuhkan modal kerja sebesar Rp 78.852.510,00 dan memberikan keuntungan terbukti untuk tahun pertama sudah menghasilkan laba sebesar 235.828.858,00.
2. Usaha pembuatan *tote bag* dari bahan daun pandan duri dengan kombinasi kulit *pull up* ini ditinjau dari analisis NPV, PI atau B/C Ratio, IRR dan PBP menunjukkan usaha ini layak atau feasible untuk dilaksanakan di Kota Kendari. Hasil analisis kelayakan diketahui rata-rata BEP per tahun dalam unit sebesar 617 unit tas dan rata-rata ROI per tahun sebesar 75%. NPV bernilai positif (>0) sebesar Rp 313,256,097.29, dengan IRR sebesar 167,37% (>7.13).

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M. (2014). *Manajemen Bisnis Syariah*. Aswaja Pressindo.
- Ameliany, N. (2021). Kemajuan PT Gudang Garam TBK Dalam Menyusun bisnis Plan dan Meningkatkan Operasional jaringan Kerja Perusahaan. *Ilmu Administrasi Bisnis*, 04(01), 59–67.
- Anggriyanto, D. H., Marimin, & Arkeman, Y. (2019). Perencanaan Bisnis Tepung Komposit Dengan Sistem Bagi Hasil Composite Flour Business Planning With Revenue Sharing System. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 29(3), 299–307. <https://doi.org/10.24961/j.tek.ind.pert.2019.29.3.299>
- Bambang, R. (2001). Dasar-dasar pembelanjaan perusahaan. *Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta*, 59.
- Chornenka Zh. (2019). Oriental Method Of Composition Of Business Plan At Organization Of Enterprise Activity Of The Stomatological Cabinet Chornenka. *Danish Scientific*, 1.
- Daft Richard, L. (2007). Management-Manajemen. *Edisi 6 Buku 1. Jakarta: Salemba Empat*.
- Dwiridotjahjono, J. (2009). Penerapan good corporate governance: Manfaat dan tantangan serta kesempatan bagi perusahaan publik di Indonesia. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 5(2).
- Harto, B., Saidah, L., Rukmanda, M. R., Syariah, E., & Subang, H. P. (2020). Pelatihan Pembuatan Business Plan Menggunakan Aplikasi Excel Bagi Umkm Juara Kota Bandung. *Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, 2(1), 18–22.
- Husnan, S., & Muhammad, S. (2000). Studi Kelayakan Proyek, Edisi ke-4. *Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan*.
- Imam, G. (2011). Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 19. *Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro*, 68.
- Kasmir, J. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis, Cetakan ke Delapan*. Jakarta, Kencana.
- Pasca, L., & Felecia. (2020). Pembuatan Business Plan Bidang Usaha Furniture di PT . Kirmizhi Foam Indonesia. *Titra*, 8(1), 19–26.
- Rangkuti, F. (2005). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Cetakan ke-12, PT. *Gramedia Pustaka, Jakarta*.
- Stoner James, A. F., Freeman, R. E., & Gilbert, D. R. (1994). Management. *Intermedia, Jakarta*.
- Sugiyono, D. (2013). *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*.
- Suliyanto, D. (2010). Studi Kelayakan Bisnis. *Yogyakarta: Andi Offset*.
- Supriyanto, S. (2009). Business Plan sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *None*, 6(1), 17216.
- Wijaya, L., & Herjanto, E. (2020). Business Plan: Rencana

Pendirian Kedai Teh Di Jakarta Barat. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, 4(6), 5–48.