

**POLA PEMBIAYAAN USAHA KECIL**



**INDUSTRI  
PAKAIAN JADI MUSLIM**

POLA PEMBIAYAAN USAHA KECIL

INDUSTRI  
PAKAIAN JADI MUSLIM



BANK INDONESIA

## KATA PENGANTAR

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis. Namun demikian, UMKM masih memiliki kendala, baik untuk mendapatkan pembiayaan maupun untuk mengembangkan usahanya. Dari sisi pembiayaan, masih banyak pelaku UMKM yang mengalami kesulitan untuk mendapatkan akses kredit dari bank, baik karena kendala teknis, misalnya tidak mempunyai/tidak cukup agunan, maupun kendala non teknis, misalnya keterbatasan akses informasi ke perbankan. Dari sisi pengembangan usaha, pelaku UMKM masih memiliki keterbatasan informasi mengenai pola pembiayaan untuk komoditas tertentu. Di sisi lain, ternyata perbankan juga membutuhkan informasi tentang komoditas yang potensial untuk dibiayai.

Sehubungan dengan hal tersebut, dalam rangka menyediakan rujukan bagi perbankan untuk meningkatkan pembiayaan terhadap UMKM serta menyediakan informasi dan pengetahuan bagi UMKM yang bermaksud mengembangkan usahanya, maka menjadi kebutuhan untuk penyediaan informasi pola pembiayaan untuk komoditi potensial tersebut dalam bentuk model/pola pembiayaan komoditas (*lending model*). Sampai saat ini, Bank Indonesia telah menghasilkan 88 judul buku pola pembiayaan komoditi pertanian, industri dan perdagangan dengan sistem pembiayaan konvensional dan 21 judul dengan sistem syariah. Dalam upaya menyebarkan *lending model* tersebut kepada masyarakat maka buku pola pembiayaan ini telah dimasukkan dalam *website* Sistem Informasi Terpadu Pengembangan UKM (SI-PUK) yang terintegrasi dalam Data dan Informasi Bisnis Indonesia (DIBI) dan dapat diakses melalui internet di alamat [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id).

Tak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah bersedia membantu dan bekerjasama serta memberikan masukan selama penyusunan

buku *lending model*. Bagi pembaca yang ingin memberikan kritik, saran dan masukan bagi kesempurnaan buku ini atau ingin mengajukan pertanyaan terkait dengan buku ini dapat menghubungi:

Direktorat Kredit, BPR dan UMKM  
Biro Pengembangan UMKM  
Tim Penelitian dan Pengembangan Perkreditan dan UMKM  
Jl. M.H. Thamrin No.2 Jakarta Pusat  
Telp. (021) 381.8922 atau 381.7794  
Fax. (021) 351.8951

Besar harapan kami bahwa buku ini dapat melengkapi informasi tentang pola pembiayaan komoditi potensial bagi perbankan dan sekaligus memperluas replikasi pembiayaan terhadap UMKM pada komoditi tersebut.

Jakarta, Desember 2008

## RINGKASAN POLA PEMBIAYAAN USAHA KECIL INDUSTRI PAKAIAN JADI MUSLIM

1	Jenis Usaha	Industri Pakaian Jadi Muslim
2	Lokasi usaha	Kotamadya Jakarta Timur
3	Dana yang digunakan	Investasi : Rp. 67.200.000 Modal Kerja : Rp. 31.501.000 Total : Rp. 98.701.000
4	Sumber dana	
	a. Modal Sendiri	Rp. 39.480.400
	b. Kredit :	Rp. 59.220.600
	(1) Kredit Investasi :	Plafond : 40.320.000 Suku Bunga : 14% Jangka Waktu : 3 tahun
(2) Kredit Modal Kerja	Plafond : 18.900.600 Suku Bunga : 14% Jangka Waktu : 1 tahun	
5	Periode pembayaran kredit	Angsuran pokok dan bunga dibayarkan setiap bulan
6	Kelayakan usaha	
	A Periode proyek	5 tahun
	B Produk	Pakaian Jadi Muslim wanita dewasa dan anak-anak
	C Skala proyek	Produksi per bulan : 500 pasang/bulan
	D Teknologi	Sederhana/semi mekanik
	E Pemasaran Produk	Konsumen langsung, pedagang, perusahaan dan perkantoran
7	Kriteria kelayakan usaha	
	NPV	Rp. 42.549.787
	IRR	26,51%
	Net B/C Ratio	1,43
	Pay Back Period	3,9 tahun
	BEP Penjualan rata-rata	Rp 245.746.364
	Penilaian	<b>Layak dilaksanakan</b>
8	<b>Analisis sensitivitas</b>	
	<b>(1) Pendapatan</b>	
	a Pendapatan turun 2,8%	
	NPV	Rp 849.661
	IRR	14,26%
	Net B/C Ratio	1,01
	Pay Back Period	5,3 tahun
	Penilaian	<b>Layak</b>

b Pendapatan turun 2,9%	
NPV	- Rp 639.929
IRR	13,81 %
Net B/C Ratio	0,99
Pay Back Period	5,4 tahun
Penilaian	<b>Tidak Layak</b>
<b>(2) Biaya Variabel</b>	
a Biaya Variabel naik 4%	
NPV	Rp 293.046
IRR	14,09 %
Net B/C Ratio	1,00
Pay Back Period	5,3 tahun
Penilaian	<b>Layak</b>
b Biaya variabel naik 4,1%	
NPV	- Rp 763.372
IRR	13,77 %
Net B/C Ratio	0,99
Pay Back Period	5,4 tahun
Penilaian	<b>Tidak Layak</b>
<b>(3) Biaya variabel dan pendapatan</b>	
Biaya variabel naik 1,9% dan pendapatan turun 1,9%	
NPV	Rp 6.095.463
IRR	15,82 %
Net B/C Ratio	1,06
Pay Back Period	5,1 tahun
Penilaian	<b>Layak</b>
Biaya variabel naik 2% dan pendapatan turun 2%	
NPV	- Rp 8.364.387
IRR	11,47 %
Net B/C Ratio	0,92
Pay Back Period	5,7 tahun
Penilaian	<b>Tidak Layak</b>

# DAFTAR ISI

	Hal
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	i
<b>RINGKASAN</b> .....	iii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	v
<b>DAFTAR GAMBAR DAN DAFTAR PHOTO</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>BAB II PROFIL USAHA DAN POLA PEMBIAYAAN</b>	
2.1 Profil Usaha .....	3
2.2 Pola Pembiayaan .....	5
<b>BAB III ASPEK PASAR DAN PEMASARAN</b>	
3.1 Aspek Pasar .....	7
3.1.1 Permintaan .....	7
3.1.2 Penawaran .....	8
3.1.3 Analisis Persaingan dan Peluang Pasar .....	8
3.2 Aspek Pemasaran .....	9
3.2.1 Harga .....	9
3.2.2 Jalur Pemasaran Produk .....	10
3.2.3 Kendala Pemasaran .....	11
<b>BAB IV ASPEK TEKNIS PRODUKSI</b>	
4.1 Lokasi Usaha .....	13
4.2 Fasilitas Produksi dan Peralatan .....	13
4.3 Bahan Baku .....	14
4.4 Tenaga Kerja .....	16
4.5 Teknologi .....	17
4.6 Proses Produksi .....	18
4.7 Jumlah, Jenis dan Mutu Produksi .....	22

4.8	Produksi Optimum .....	23
4.9	Kendala Produksi .....	23
<b>BAB V</b>	<b>ASPEK KEUANGAN</b>	
5.1	Pemilihan Pola Usaha .....	25
5.2	Asumsi dan Parameter untuk Analisis Keuangan .....	26
5.3	Komponen dan Struktur Biaya Investasi dan Biaya Operasional .....	28
	5.3.1 Biaya Investasi .....	28
	5.3.2 Biaya Operasional.....	29
5.4	Kebutuhan Dana Investasi dan Modal Kerja .....	29
5.5	Pendapatan .....	30
5.6	Proyeksi Rugi Laba Usaha dan Break Even Point .....	31
5.7	Proyeksi Arus Kas dan Kelayakan Proyek .....	33
5.8	Analisis Sensitivitas Kelayakan Usaha .....	34
5.9	Hambatan dan Kendala .....	37
<b>BAB VI</b>	<b>ASPEK EKONOMI, SOSIAL DAN DAMPAK LINGKUNGAN</b>	
6.1	Aspek Ekonomi dan Sosial .....	39
6.2	Aspek Dampak Lingkungan .....	39
<b>BAB VII</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
7.1	Kesimpulan .....	41
7.2	Saran .....	42
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	.....	43
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	.....	46

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>		<b>Hal</b>
3.1	Skema Jalur Pemasaran Pakaian Jadi Muslim .....	11
4.1	Diagram Alir Proses Pembuatan Pakaian Jadi Muslim .....	18

## DAFTAR PHOTO

<b>Photo</b>		<b>Hal</b>
1.1	Pakaian Muslim Anak.....	2
4.1	Mesin Jahit.....	14
4.2	Bahan Penolong (Benang) Untuk Proses Produksi Pakaian Jadi.....	15
4.3	Pembuatan Pola.....	19
4.4	Proses Pematangan Kain .....	19
4.5	Proses Jelujur .....	20
4.6	Mesin Obras .....	20
4.7	Proses Menjahit .....	21

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>		<b>Hal</b>
2.1	Persyaratan Kredit untuk Usaha Pakaian Jadi .....	5
3.1	Perkembangan Harga Pakaian Muslim untuk Satu Pasang .....	10
4.1	Komposisi untuk bahan untuk 1 pasang pakaian muslim anak.....	16
4.2	Komposisi bahan untuk 1 pasang pakaian muslim wanita dewasa ....	16
4.3	Komposisi Jenis Pakaian Muslim .....	22
5.1	Asumsi Untuk Analisis Keuangan.....	27
5.2	Komposisi Biaya Investasi .....	28
5.3	Komposisi Biaya Operasional .....	29
5.4	Komponen Dan Struktur Biaya Proyek .....	30
5.5	Perhitungan Angsuran Kredit .....	30
5.6	Proyeksi Pendapatan .....	31
5.7	Proyeksi Pendapatan dan Laba Rugi Usaha .....	32
5.8	Rata-rata Laba Rugi dan BEP Usaha .....	32
5.9	Kelayakan Industri Pakaian Jadi .....	33
5.10	Analisis Sensitivitas Biaya Variabel Naik .....	34
5.11	Analisis Sensitivitas Pendapatan Turun .....	35
5.12	Analisis Sensitivitas Kombinasi .....	36

# BAB I

## PENDAHULUAN

Industri pakaian jadi merupakan industri yang sudah sangat lama keberadaannya, bukan merupakan industri baru. Hal ini dikarenakan pakaian merupakan kebutuhan pokok bagi manusia. Perkembangan industri pakaian jadi dapat dipicu oleh pertumbuhan penduduk. Berdasarkan data BPS tahun 2004 yang sudah diolah berdasarkan riset yang dilakukan tahun 2006 bahwa perkembangan produksi industri pakaian jadi dari tahun 2002 sampai tahun 2006 semakin meningkat. Pada tahun 2002 produksi pakaian jadi adalah sebesar 462 ribu ton dan pada tahun 2006 meningkat menjadi 563 ribu ton. Hal ini menunjukkan bahwa industri ini berkembang dari tahun ke tahun.

Bermunculannya sentra-sentra pakaian jadi di beberapa daerah seperti Jawa Tengah, Jawa Barat dan Jakarta adalah karena banyaknya permintaan akan pakaian jadi baik dalam negeri maupun untuk diekspor. Dengan demikian jika dilihat dari perkembangan industri tersebut, investasi dalam industri pakaian jadi adalah merupakan investasi yang menguntungkan, apalagi jika pengusaha selalu mengikuti perkembangan *trend* atau gaya pakaian jadi dan selalu menjaga kualitasnya.

Sekitar 10 tahun belakangan ini, jenis pakaian muslim mulai banyak muncul di pasaran. Seiring dengan perkembangan pakaian muslim yang mengikuti gaya atau *fashion*, jumlah konsumen pakaian muslim baik dewasa maupun anak-anak menjadi meningkat. Kesadaran akan kewajiban menggunakan pakaian yang menutup aurat semakin tinggi di kalangan masyarakat Indonesia yang memang mayoritas beragama Islam. Banyaknya perancang busana pakaian jadi muslim dan citra pakaian jadi muslim sebagai pakaian yang mengikuti *trend* semakin meningkatkan permintaan akan pakaian muslim ini.

Peralatan/mesin yang digunakan dalam pakaian jadi muslim ini sudah mempergunakan mesin jahit elektrik. Peralatan yang mereka pergunakan dalam produksi pakaian jadi adalah mesin jahit elektrik, mesin obras, dan mesin pasang kancing/mesin pelubang kancing. Penggunaan mesin jahit elektrik adalah agar

pekerjaan dapat selesai dengan waktu yang lebih singkat dibandingkan dengan mesin jahit manual, dengan asumsi penjahit memiliki kemampuan untuk mengoperasikannya. Dengan demikian karyawan dapat menghasilkan jumlah pakaian yang lebih banyak dan lebih rapi dari sisi kualitas jahitan.

Gambaran tentang industri pakaian jadi muslim yang disajikan dalam buku *lending model* ini meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek keuangan, aspek ekonomi dan aspek lingkungan. Dalam rangka menyebarluaskan hasil-hasil penelitian kepada masyarakat luas, maka buku pola pembiayaan pakaian jadi ini akan ditransformasi dalam Sistem Informasi Terpadu Pengembangan Usaha Kecil (SI-PUK) yang dapat diakses melalui *website* Bank Indonesia.



Photo 1.1. Pakaian Muslim Anak

## **BAB II**

### **PROFIL USAHA DAN POLA PEMBIAYAAN**

#### **2.1. Profil Usaha**

Industri pakaian jadi yang menjadi sampel dalam penelitian ini merupakan salah satu jenis industri yang umumnya berbentuk usaha perorangan dan berskala kecil dan menengah. Bahan baku yang dipergunakan dalam industri pakaian jadi adalah kain. Sedangkan bahan pembantu atau pelengkap adalah benang, kancing, retsleting dan hiasan untuk menambah variasi pakaian jadi.

Di kotamadya Jakarta Timur, industri pakaian jadi cukup berkembang dengan baik, sebagai pusat atau sentra industri pakaian jadi adalah di daerah Penggilingan, Kecamatan Cakung, tepatnya di Perkampungan Industri Kecil (PIK). Di PIK ini terdapat sekitar 50 pengusaha yang membuat pakaian jadi, sebagian besar mereka mendapat pesanan dari para pedagang di Tanah Abang. Namun sebagian besar industri pakaian jadi di PIK adalah usaha menjahit dan menerima sewa jahitan saja. Mereka biasanya mengerjakan pesanan dari perusahaan-perusahaan besar untuk dijual di dalam negeri atau diekspor. Untuk usaha sewa jahit (makloon) beberapa pengusaha sudah memiliki pelanggan tetap sehingga setiap harinya ada saja pekerjaan sewa jahit dari beberapa pelanggan tetapnya. Selain pengusaha pakaian jadi yang ada di PIK, masih banyak pengusaha lain di Jakarta Timur tetapi dengan lokasi usaha yang tersebar.

Selain pengusaha yang menerapkan pola makloon, terdapat pengusaha yang melakukan proses produksi secara lengkap, yaitu tidak banyak melakukan proses menjahit saja tetapi melakukan proses produksi secara lengkap mulai dari merancang pakaian hingga menjualnya. Perbedaan mendasar antara pengusaha dengan pola makloon dan pola produksi lengkap adalah sebagai berikut :

#### **a. Makloon**

Pengusaha menerima pesanan dari konsumen dan hanya menjahitkan baju sesuai dengan keinginan konsumen. Bahan baku kain dan renda atau aksesorisnya berasal dari konsumen, sedangkan bahan pembantu lain seperti benang, kancing, karet dan retsleting disediakan oleh pengusaha. Model atau rancangan pakaian ditentukan oleh konsumen. Pendapatan pengusaha berasal dari ongkos jahit yang dibebankan ke konsumen.

b. Proses produksi lengkap

Pengusaha membuat rancangan sendiri, membeli bahan baku kain sendiri dan menjahit pakaian untuk kemudian ditawarkan ke konsumen dan dijual. Dengan demikian seluruh bahan baik bahan baku maupun bahan pembantu berasal dari pengusaha. Pendapatan pengusaha berasal dari harga jual yang diberikan ke konsumen.

Terdapat tiga pola usaha yang dapat dilakukan oleh pengusaha, yaitu (1) pola makloon saja, (2) pola produksi lengkap dan (3) pola kombinasi atau gabungan antara makloon dan produksi lengkap. Pada umumnya pengusaha menerapkan pola (1) dan (3) yaitu pola makloon saja atau pola kombinasi antara makloon dan produksi. Pengusaha yang menerapkan pola makloon saja adalah karena kebutuhan modalnya tidak sebesar modal yang dibutuhkan pada pola produksi lengkap (terutama modal yang diperlukan untuk bahan baku kain). Tetapi pola makloon ini tidak terlalu menguntungkan bagi pengusaha, karena pengusaha hanya mendapatkan ongkos jahit saja. Oleh karena itu untuk menyiasatinya, pengusaha menerapkan pola kombinasi atau gabungan antara makloon dan produksi. Dengan pola kombinasi ini kebutuhan modal tidak terlalu besar, tetapi keuntungan yang didapat lebih besar.

Untuk pola kombinasi, besarnya proporsi antara makloon dan produksi lengkap bisa berbeda-beda, tetapi prosentase yang dipilih untuk kajian ini adalah 40% untuk pola makloon dan 60% untuk produksi lengkap. Diharapkan prosentase ini merupakan kombinasi yang ideal bagi pengusaha. Adapun jenis pakaian jadi yang dipilih adalah pakaian jadi muslim untuk wanita dewasa dan pakaian jadi muslim anak-anak. Segmen pasar yang dituju oleh pengusaha adalah kalangan menengah ke bawah.

Sebagian besar motivasi pengusaha mendirikan usaha industri pakaian jadi adalah karena keturunan (dalam arti dari orang tuanya sudah memiliki bisnis pakaian jadi dalam waktu yang sudah lama), atau karena mereka sudah bekerja lama di perusahaan garmen dan ingin mengembangkan sendiri usahanya sehingga diharapkan memiliki kelebihan pendapatan dibandingkan pada saat dia menjadi buruh. Motivasi lain adalah karena mereka memiliki pengetahuan/keterampilan dalam pembuatan pakaian jadi, serta sebagian lainnya adalah karena hobi.

## 2.2. Pola Pembiayaan

Pola pembiayaan usaha pakaian jadi dapat berasal dari pengusaha sendiri, kredit dari lembaga swadaya masyarakat, uang muka dari perusahaan besar yang memesan pakaian jadi kepada pengusaha, maupun dari kredit bank dengan proporsi yang sangat beragam. Sebagian besar pengusaha memiliki dana untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi. Namun mereka juga sebenarnya membutuhkan kredit dari perbankan, hanya saja pengusaha merasa kesulitan karena kendala dalam hal peyediaan agunan/jaminan.

Pembiayaan untuk usaha dengan pola makloon, pengusaha biasanya menerima uang muka sebesar 30% dari nilai pesanan dan dilunasi setelah pakaian jadi selesai. Sedangkan pembiayaan yang berasal dari kredit perbankan belum banyak diterima oleh pengusaha. Kredit yang pernah diterima adalah berasal dari lembaga swadaya masyarakat untuk modal kerja dengan jangka waktu yang relatif singkat. Besarnya kredit berkisar antara Rp 5.000.000 hingga Rp 20.000.000 dengan suku bunga yang relatif rendah dan pada umumnya tanpa agunan. Pencairan dana kredit ini dapat dikatakan cepat karena pada umumnya lembaga swadaya masyarakat yang mendatangi para pengusaha UMKM pakaian jadi. Adapula pembiayaan yang berasal dari pemerintah daerah dan tidak dikenakan biaya bunga, besaran pinjaman maksimal adalah Rp 5.000.000 dengan jangka waktu 2 tahun. Pinjaman yang diberikan dari pemerintah daerah juga dipergunakan untuk modal kerja oleh para pengusaha pakaian jadi. Persyaratan kredit untuk pakaian jadi secara lebih rinci dapat dilihat pada Tabel 2.1 berikut ini.

Tabel 2.1. Persyaratan Kredit untuk Usaha Pakaian Jadi

Persyaratan kredit	LSM	Pemerintah Daerah
Suku bunga per tahun	8 % – 12 %	0 %
Jangka waktu kredit	2 tahun	2 tahun
Jenis kredit	Modal kerja dan investasi	Modal kerja

Meskipun demikian, usaha pakaian jadi muslim ini memiliki prospek yang sangat baik, sehingga merupakan peluang bagi perbankan untuk membiayai usaha ini.

**HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN**

## BAB III

### ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

#### 3.1. ASPEK PASAR

##### 3.1.1. Permintaan

Pertumbuhan penduduk Indonesia dapat mengakibatkan meningkatnya permintaan akan sandang (pakaian). Sehingga industri pakaian jadi pun semakin berkembang dengan bertambahnya permintaan akan kebutuhan sandang. Khusus untuk permintaan pakaian jadi muslim beberapa tahun ini meningkat hal ini dikarenakan kesadaran umat Islam akan kewajiban berbusana muslim dan menjamurnya sekolah-sekolah Islam terpadu, dimana biasanya mereka mengharuskan siswa-siswanya mempergunakan pakaian muslim seragam sekolah. Disamping itu adalah karena *trend* pada saat ini dimana sebagian besar sekolah, perkantoran dan instansi pemerintah memperbolehkan pekerja wanitanya mempergunakan pakaian muslim.

Permintaan pakaian muslim ini bervariasi sepanjang tahun, dalam arti ada waktu-waktu yang lebih ramai dibandingkan dengan waktu lainnya. Pada umumnya waktu yang lebih ramai adalah pada awal tahun ajaran baru (untuk seragam sekolah muslim) dan lebaran (untuk seluruh pakaian muslim baik bagi anak-anak maupun dewasa). Peningkatan permintaan pada waktu ramai adalah sekitar 20-30%. Walaupun demikian, secara umum permintaan pakaian jadi muslim di luar bulan-bulan tersebut tetap baik.

Permintaan pakaian muslim terutama untuk seragam sekolah pada Sekolah-Sekolah Islam Terpadu dipicu karena semakin bertambahnya jumlah sekolah-sekolah Islam Terpadu yang mengharuskan siswa-siswanya untuk mempergunakan pakaian muslim. Sekolah Islam Terpadu di Jakarta saja mencapai 28 sekolah, sedangkan di Depok, Tangerang dan Bekasi sebanyak 26 sekolah. (tausyah275.blogspot.com, 15 November 2008).

### 3.1.2. Penawaran

Sampai saat ini belum ada data yang menyebutkan secara pasti jumlah pengusaha pakaian jadi muslim yang ada di Jakarta. Tetapi sebagai gambaran kasar, data BPS tahun 2006 menyebutkan bahwa jumlah industri tekstil yang ada di Jakarta adalah 138 perusahaan dan pakaian jadi adalah 487 perusahaan. Jumlah tersebut belum termasuk usaha-usaha kecil yang bergerak di bidang ini. Banyaknya pengusaha tersebut menunjukkan penawaran untuk produk ini cukup tersedia.

Untuk pola usaha yang bersifat makloon, penawaran yang diberikan oleh pengusaha pakaian jadi muslim ini lebih dipicu karena permintaan. Sedangkan untuk pola produksi, pengusaha berusaha menyediakan pakaian jadi muslim dengan rancangan yang sesuai dengan *trend* atau model yang sedang diminati. Kemampuan pengusaha dalam merancang atau mendesain ini menjadi sangat penting mengingat model pakaian jadi yang cepat berubah. Namun demikian, pola *trend* atau siklus mode yang senantiasa berulang dapat menguntungkan pengusaha, sehingga pakaian yang lama tidak terjual dapat ditawarkan kembali jika modelnya sudah *trend* kembali. Hal ini sesuai dengan pengalaman pengusaha yang dapat menjual pakaian muslim yang diproduksi 3 tahun sebelumnya dengan catatan kualitasnya masih baik.

### 3.1.3. Analisis Persaingan dan Peluang Pasar

Persaingan bisnis di antara para pengusaha pakaian jadi muslim cukup tinggi, karena antar pengusaha memperebutkan pasar yang sama. Walaupun terkadang beberapa pelanggan tersebut berpindah ke pengusaha yang lain karena harga yang lebih murah untuk kualitas yang sama. Biasanya pengusaha yang kalah bersaing adalah karena tidak mengikuti *trend* pakaian jadi dari sisi model atau desainnya. Karena penjualan pakaian jadi sangat dipengaruhi oleh model yang sedang diminati.

Perluasan pasar umumnya dilakukan dengan pencarian pelanggan baru. Hal ini dilakukan dengan cara mengikuti pameran yang sering dilakukan oleh kantor walikota ataupun pihak lainnya yang umumnya diadakan 4 kali dalam satu tahun. Hal ini dilakukan untuk memperkenalkan produk dalam negeri kepada masyarakat Indonesia

pada khususnya dan masyarakat luar negeri pada umumnya, yang diharapkan juga dapat mengenal dan pada akhirnya menimbulkan permintaan potensial. Disamping mengikuti pameran mereka juga menjalin relasi dengan beberapa instansi, perusahaan besar dan sekolah.

Peluang untuk industri ini masih sangat luas, kajian di beberapa daerah seperti Jawa Tengah dimana sentra pakaian jadi adalah di beberapa tempat seperti Kota Pekalongan, Kota Semarang, Kota Surakarta, Kabupaten Pemalang dan Kabupaten Semarang semakin meningkat dalam produksi dan permintaan. Begitu juga di Jawa Barat seperti Bandung dan Tasikmalaya yang banyak menghasilkan pakaian jadi muslim. Sedangkan di daerah Jakarta, banyaknya permintaan dari para pedagang di Tanah Abang yang merupakan pusat grosir terbesar, dimana pembelinya berasal dari berbagai negara di Asia, sehingga memungkinkan produk-produk pakaian jadi yang dihasilkan dapat diekspor atau dibawa ke luar negeri oleh para pedagang tersebut.

## **3.2. ASPEK PEMASARAN**

### **3.2.1. Harga**

Harga pakaian jadi muslim dari tahun ke tahun semakin meningkat, hal ini diakibatkan oleh kenaikan bahan baku, bahan penolong dan upah tenaga kerja. Sehingga secara keseluruhan akan mengakibatkan harga pakaian jadi muslim mengalami peningkatan rata-rata sekitar 5%-15%. Harga yang ditetapkan oleh pengusaha berbeda-beda disesuaikan dengan jenis, ukuran, dan model pakaian jadi muslim tersebut. Sebagai contoh, untuk jenis produk yang sama, perkembangan harga dari tahun 2006 sampai tahun 2008 dapat dilihat pada Tabel 3.1. berikut.

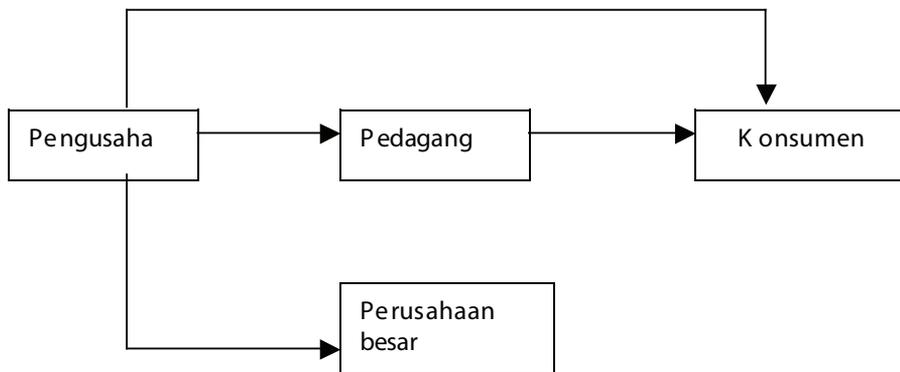
Tabel 3.1. Perkembangan Harga Pakaian Muslim untuk Satu Pasang

No	Jenis Pakaian	Tahun	Harga
1	Pakaian muslim anak Laki-laki (L)	2006	Rp 55.000
		2007	Rp 60.000
		2008	Rp 70.000
2	Pakaian muslim dewasa wanita (M)	2006	Rp 125.000
		2007	Rp 135.000
		2008	Rp 135.000
3	Ongkos jahit pakaian muslim anak	2006	Rp 11.000
		2007	Rp 12.000
		2008	Rp 13.000
4	Ongkos jahit pakaian muslim dewasa	2006	Rp 13.000
		2007	Rp 14.000
		2008	Rp 15.000

### 3.2.2. Jalur Pemasaran Produk

Penjualan produk pakaian jadi muslim ini dapat dilakukan sendiri oleh pengusaha maupun melalui jasa agen penjualan (pedagang perantara), dengan pembeli konsumen langsung, perusahaan dan perkantoran. Pola pemasaran produk pakaian jadi ini secara umum terbagi 3, yaitu :

- a. Pengusaha menjual langsung produknya ke konsumen akhir yaitu rumah tangga, sekolah dan perkantoran (dapat berupa pola produksi lengkap atau makloon).
- b. Pemesanan dari beberapa perusahaan besar untuk mensuplai pakaian jadi (pola makloon).
- c. Pesanan dari para pedagang perantara (pola makloon).



Gambar 3.1. Skema Jalur Pemasaran pakaian jadi muslim

### 3.2.3. Kendala Pemasaran

Kendala pemasaran yang dihadapi oleh industri pakaian jadi muslim adalah kalah bersaing dengan perusahaan garmen, dimana mereka bisa menghasilkan produk dalam jumlah sangat besar karena mereka sudah mempergunakan mesin-mesin yang cukup canggih. Disamping itu mereka hanya membutuhkan tenaga kerja yang sedikit yaitu tenaga kerja untuk mengawasi mesin. Desain pakaian dan kualitas bahan baku juga sangat mempengaruhi penjualan. Jika desain atau model pakaian tidak mengikuti *trend* yang sedang diminati atau ketinggalan zaman, maka barang tersebut akan kurang laku.

**HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN**

## BAB IV ASPEK TEKNIS PRODUKSI

### 4.1. Lokasi Usaha

Lokasi usaha pembuatan pakaian jadi muslim ini idealnya dekat dengan pasar, dan perumahan (mengarah dekat dengan konsumen). Alasan kedekatan dengan perumahan juga karena tenaga kerja, hal ini disebabkan tenaga kerja sebagian besar adalah ibu-ibu rumah tangga.

### 4.2. Fasilitas Produksi dan Peralatan

Fasilitas produksi dan peralatan yang diperlukan dalam memproduksi pakaian jadi muslim adalah :

Nama Alat	Fungsi
<b>I. Fasilitas Produksi</b>	
1. Bangunan (sewa)	Tempat produksi
2. Sepeda motor	Sarana transportasi
3. Lemari pajang dan rak Baju	Menyimpan bahan penolong dan memajang ( <i>display</i> ) pakaian jadi
4. kursi plastik	Untuk duduk tenaga kerja
5. Meja	Tempat merancang, membuat pola dan memotong bahan
6. Kursi tamu	Tempat duduk konsumen/klien
<b>II. Peralatan</b>	
1. Mesin jahit	Untuk menjahit pakaian
2. Mesin obras	Untuk mengobras kain
3. Mesin pelubang kancing	Untuk melubangi tempat kancing
4. Meja untuk mesin	Sebagai tempat meyimpan mesin jahit, mesin obras, mesin pelubang kancing

5. Lader	Untuk menandai kain yang akan dijahit
6. Gunting	Untuk menggunting pola pakaian
7. Penggaris	Untuk menggaris tepi jahitan
8. Meteran	Mengukur ukuran pakaian
9. Wadah peralatan menjahit	Untuk menyimpan peralatan/bahan penolong yang sedang digunakan
10. Terminal dan socket listrik	Peralatan listrik yang digunakan untuk mesin jahit, mesin obras dan mesin pelubang kancing



Photo 4.1. Mesin Jahit

### 4.3. Bahan Baku

Bahan baku utama usaha pakaian jadi muslim adalah kain. Ada berbagai jenis dan kualitas kain dalam pembuatan pakaian jadi. Untuk pakaian jadi segmen menengah ke atas maka kualitas kainnya baik, seratnya halus dan menyerap keringat. Karena biasanya kain ini mahal sehingga akan berakibat mahalnya harga pakaian jadi. Sedangkan pakaian jadi untuk segmen menengah ke bawah maka kualitasnya juga menengah ke bawah dalam artian kualitas 2 atau 3, dan dari sisi harga juga lebih murah dibandingkan dengan kualitas 1. Pergerakan harga bahan baku adalah

meningkat berkisar antara 5 – 15%. Untuk pengusaha yang disurvei, pasokan bahan baku adalah dari pasar tanah abang. Selama ini pengusaha berhubungan baik dengan para pedagang kain di pasar tanah abang.

Bahan baku yang harus dibeli adalah hanya berasal dari pola produksi yaitu 210 unit untuk pakaian muslim wanita dewasa (60% dari 350 unit) dan 90 unit untuk pakaian muslim anak-anak (60% dari 150 unit). Dengan demikian, berdasarkan tabel 4.1 dan Tabel 4.2, kebutuhan bahan baku untuk satu bulan adalah 960 m, yaitu 3,5 m x 210 unit ditambah 2,5 m x 90 unit. Biasanya pengusaha membeli dalam jumlah yang banyak untuk satu kali pembelian sehingga pengusaha memiliki persediaan bahan baku. Dengan demikian biaya yang dikeluarkan menjadi lebih murah, khususnya berpengaruh terhadap biaya transportasi. Tempat penyimpanan bahan baku ini adalah di salah satu ruangan yang ada di bangunan tempat usaha.

Bahan penolong atau pelengkap dari pembuatan pakaian jadi muslim meliputi benang, kancing, retsleting, bahan variasi/renda/pita, kain keras, dan elastik (karet), jarum untuk mesin jahit, jarum pentul, kapur jahit, pensil, dan karbon. Contoh bahan penolong dapat dilihat pada gambar berikut ini.



Photo 4.2. Bahan Penolong (Benang) Produksi Pakaian Jadi muslim

Berikut adalah komposisi untuk membuat 1 pasang pakaian muslim anak dan wanita dewasa untuk segmen menengah ke bawah :

Tabel 4.1. Komposisi Bahan Untuk 1 Pasang Pakaian Muslim Anak

No	Nama Bahan	kebutuhan	Harga/unit	Total
1	Kain	2,5 meter	Rp 15.000	Rp 37.500
2	Benang	1 buah	Rp 2.000	Rp 2.000
3	Kancing	4 buah	Rp 500	Rp 2.000
4	Kain keras	¼ meter	Rp 8.000	Rp 2.000
5	Elastik/karet	1 meter	Rp 3.000	Rp 3.000
6	Retsleting	1 unit	Rp 2.000	Rp 2.000
7	Renda/aksesoris	1 unit	Rp 3.000	Rp 3.000
	<b>Total</b>			<b>Rp 51.500</b>

Tabel 4.2. Komposisi Bahan Untuk 1 Pasang Pakaian Muslim Wanita Dewasa

No	Nama Bahan	kebutuhan	Harga/unit	Total
1	Kain	3,5 meter	Rp 15.000	Rp 52.500
2	Benang	1 buah	Rp 2.000	Rp 2.000
3	Kancing	6 buah	Rp 500	Rp 3.000
4	Kain keras	¼ meter	Rp 8.000	Rp 2.000
5	Elastik/karet	1 meter	Rp 3.000	Rp 3.000
6	Retsleting	1 unit	Rp 2.000	Rp 2.000
7	Renda/aksesoris	1 unit	Rp 3.000	Rp 3.000
	<b>Total</b>			<b>Rp 67.500</b>

#### 4.4. Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang terlibat dalam industri pakaian jadi meliputi bagian desain, potong, jahit, obras, bagian melubangi kancing dan pasang kancing dan *quality control*. Semua pekerja yang dapat melakukan proses pemotongan, juga dapat

menjahit, melubangi dan memasang kancing. Sedangkan untuk pekerja bagian desain memiliki keterampilan khusus yaitu yang memiliki kemampuan menggambar pola pakaian, serta mempunyai jiwa seni dan kreasi. Upah untuk tenaga kerja bersifat harian, dengan tingkat upah per hari rata-rata adalah Rp 30.000. Sedangkan untuk tenaga kerja yang memiliki keterampilan khusus seperti dapat merancang pakaian dan menggambar pola, memiliki tingkat upah yang lebih tinggi yaitu Rp 35.000 per hari. Karyawan yang telah memiliki pengalaman kerja lebih banyak juga memiliki tingkat upah Rp 35.000 per hari.

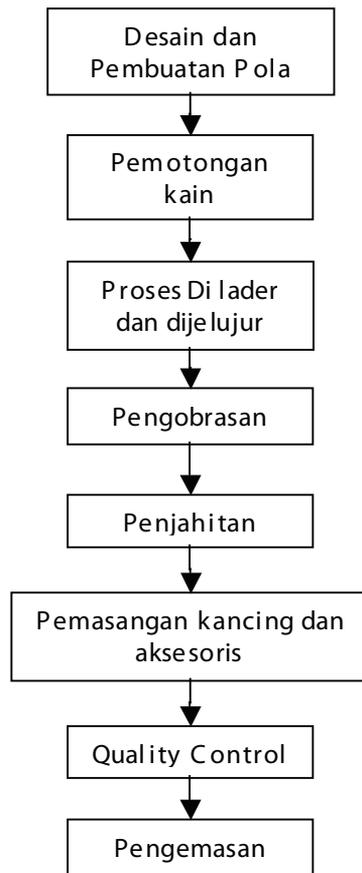
Pada kapasitas normal yang diproduksi pada kajian ini dibutuhkan jumlah tenaga kerja sebanyak 6 orang karyawan untuk bagian produksi. Sedangkan bagian administrasi dan pemasaran ditangani langsung oleh pemilik. Salah satu kelemahan dari sistem upah harian adalah karyawan yang sering berganti-ganti sehingga menyulitkan pemilik dalam hal melatih karyawan tersebut. Selain itu juga menyebabkan kurangnya karyawan yang memiliki kemampuan yang meningkat akibat seringnya pergantian karyawan. Karyawan yang dipekerjakan pada umumnya adalah ibu-ibu rumah tangga yang tinggal di sekitar lokasi usaha. Karena usaha ini mengharuskan karyawan yang memiliki kemampuan menjahit, maka pengusaha tidak begitu mudah dalam mencari karyawannya.

#### **4.5. Teknologi**

Teknologi yang diterapkan dalam pembuatan pakaian jadi muslim adalah semi mekanik, dimana sebagian besar mempergunakan mesin, yaitu mesin jahit, mesin pasang/pelubang kancing, dan mesin obras. Namun tidak sepenuhnya menggunakan mesin, karena masih banyak membutuhkan tenaga kerja manusia untuk pengerjaannya.

#### 4.6. Proses Produksi

Berikut adalah diagram alir proses produksi pakaian jadi muslim:



Gambar 4.1. Diagram Alir Proses Produksi Pakaian Jadi Muslim

Proses produksi dalam pembuatan pakaian jadi untuk lebih lengkapnya adalah sebagai berikut :

##### 1. **Desain dan membuat pola.**

Awal proses pembuatan pakaian jadi adalah membuat pola atau mendesain bentuk pakaian. Biasanya pengusaha menggunakan kertas

koran untuk membentuk pola atau desain pakaian yang akan dibuat. Alat yang dibutuhkan adalah meteran, pensil, penggaris dan kertas koran.



Photo 4.3. Pembuatan Pola

## 2. Pemotongan kain.

Setelah pembuatan pola dengan menggunakan kertas koran, kemudian pola tadi akan dipasang di atas kain yang akan dibuat pakaian jadi dan diberi tanda dengan menggunakan kapur jahit. Agar kain dan kertas koran tidak bergeser maka kertas koran yang dipasang di atas kain direkatkan dengan mempergunakan jarum. Kemudian dilakukan pemotongan terhadap kain yang sudah dibentuk polanya.



Photo 4.4. Proses Pemotongan Kain

### 3. Proses menandai kain dan proses jelujur.

Setelah kain dipotong, selanjutnya kain tersebut ditandai dengan alat lader dan diberi alas karbon agar pada saat proses jahit, kain tidak melenceng. Agar kain tidak terlepas, 2 sisi kain dipadukan dan direkatkan dengan cara dijelujur.



Photo 4.5. Proses Jelujur

### 4. Pengobrasan.

Setelah kain dilader dan dijelujur maka proses selanjutnya adalah kain tersebut diobras dengan menggunakan mesin khusus untuk obras.



Photo 4.6. Mesin Obras

## 5. Proses menjahit.

Proses selanjutnya setelah pengobrasan adalah proses menjahit. Kain tersebut dijahit berdasarkan pola yang sudah dibuat, serta mengikuti alur obrasnya. Proses ini merupakan proses yang paling penting karena kualitas jahitan sangat menentukan kualitas produk yang dihasilkan.



Photo 4.7. Proses Menjahit

## 6. Pemasangan kancing dan aksesoris.

Setelah proses menjahit selesai, berikutnya adalah pemasangan kancing, retsleting dan aksesoris lain yang diperlukan, yang disesuaikan dengan desain dari pakaian muslim tersebut.

## 7. *Quality Control*.

Setelah proses pemasangan kancing, retsleting dan aksesoris, maka proses selanjutnya adalah pengecekan terhadap mutu atau kualitas dari pakaian jadi tersebut. Pengecekan mutu atau *quality control* sangat penting karena akan sangat mempengaruhi daya jual dan daya saing dari produk pakaian jadi tersebut.

## 8. Pengemasan.

Pengemasan untuk pakaian jadi muslim ini masih sederhana yaitu hanya dikemas dengan menggunakan plastik bening.

Secara keseluruhan proses pembuatan pakaian jadi muslim dari mulai desain hingga pengemasan membutuhkan waktu kurang lebih 4 - 5 jam. Khusus untuk pola makloon waktu penyelesaiannya sedikit lebih cepat karena tidak ada proses perancangan/desain. Tetapi karena proses pembuatan pakaian jadi muslim ini dilakukan secara paralel, maka dalam satu hari dapat menyelesaikan rata-rata 4 pasang pakaian untuk satu mesin jahit (20 pakaian untuk 5 mesin jahit). Dengan demikian dalam satu bulan dapat menyelesaikan 500 pasang pakaian jadi muslim.

#### 4.7. Jumlah, Jenis dan Mutu Produksi

Pakaian jadi yang diproduksi oleh pengusaha sebagian tergantung dari permintaan atau pesanan dari para pedagang dan perusahaan besar (pola makloon). Sedangkan sebagian lagi diproduksi secara lengkap oleh pengusaha. Pada umumnya pengusaha dapat memproduksi sebanyak 500 pasang pakaian/bulan dengan komposisi 350 pasang untuk pakaian muslim wanita dewasa dan 150 pasang untuk pakaian muslim anak. Berdasarkan asumsi pola kombinasi yang telah diuraikan sebelumnya yaitu 60% produksi lengkap dan 40% dengan pola makloon, maka kombinasinya adalah seperti yang terlihat pada Tabel 4.3 berikut ini.

Tabel 4.3. Komposisi Jenis Pakaian Muslim

Jenis Pakaian Muslim	Produksi Sendiri (60%)	Makloon (40%)	Total
Pakaian muslim wanita dewasa	210 unit	140 unit	350 unit
Pakaian muslim anak-anak	90 unit	60 unit	150 unit
<b>Total</b>	<b>300 unit</b>	<b>200 unit</b>	<b>500 unit</b>

Khusus untuk pola produksi, model pakaian tersebut bervariasi baik dari segi desain maupun jumlahnya. Rata-rata untuk satu model pakaian diproduksi sebanyak 20 – 30 pasang. Dari segi mutu produksi, tidak ada perbedaan kualitas antara pakaian jadi yang dihasilkan, semua pakaian diproduksi dengan kualitas yang sama.

#### **4.8. Produksi Optimum**

Produksi optimum yang selama ini dicapai oleh pengusaha adalah 500 pasang pakaian/bulan, dengan menggunakan kapasitas mesin terpasang adalah sebanyak 5 mesin jahit dan 2 mesin obras dengan tenaga kerja 6 orang dan 25 hari kerja dalam satu bulan.

#### **4.9. Kendala Produksi**

Dalam melakukan proses produksi, pengusaha tidak mengalami kendala yang berarti. Hal ini karena bahan baku, dan bahan penolong selalu tersedia. Disamping itu peralatan yang digunakan juga dapat digunakan dalam waktu yang lama, khususnya untuk mesin jahit, mesin obras dan mesin pelubang kancing. Kendala yang ada adalah sering berpindahnya tenaga kerja karena biasanya mereka mencari pengusaha yang berani membayar lebih besar, sehingga pengusaha akan kesulitan pada saat pesanan banyak maka mereka harus mencari tenaga kerja lagi. Hal ini terjadi karena sifat dari tenaga kerjanya adalah harian dan bukan karyawan tetap.

**HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN**

## BAB V

### ASPEK KEUANGAN

Analisis aspek keuangan suatu usaha perlu dilakukan untuk mengetahui gambaran umum mengenai pendapatan dan pengeluaran atau biaya, kemampuan melunasi kredit (jika usaha tersebut mendapatkan pendanaan secara kredit dari lembaga perbankan atau non bank), serta kelayakan usaha ditinjau dari beberapa kriteria kelayakan keuangan seperti *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Pay Back Period* (PBP) dan *Net Benefit/Cost Ratio* (Net B/C). Analisis keuangan suatu usaha terdiri dari proyeksi penerimaan dan proyeksi pengeluaran selama periode proyek.

#### 5.1. Pemilihan Pola Usaha

Pola usaha yang dipilih adalah industri pakaian jadi khususnya adalah pakaian muslim wanita untuk dewasa dan pakaian muslim anak-anak, yang merupakan kombinasi antara usaha yang memproduksi sendiri (60%) dan makloon (40%). Perbedaan antara pola produksi sendiri dan pola makloon adalah :

##### **Produksi sendiri :**

Pengusaha membuat rancangan sendiri, membeli bahan baku kain sendiri dan menjahit pakaian untuk kemudian ditawarkan ke konsumen dan dijual. Dengan demikian seluruh bahan baik bahan baku maupun bahan pembantu berasal dari pengusaha. Pendapatan pengusaha berasal dari harga jual yang diberikan ke konsumen.

**Makloon :**

Pengusaha menerima pesanan dari konsumen dan hanya menjahitkan baju sesuai dengan keinginan konsumen. Bahan baku kain dan renda atau aksesorisnya berasal dari konsumen, sedangkan bahan pembantu lain seperti benang, kancing, karet, dan retsleting disediakan oleh pengusaha. Model atau rancangan pakaian ditentukan oleh konsumen. Pendapatan pengusaha berasal dari ongkos jahit yang dibebankan ke konsumen.

Pola usaha kombinasi ini dipilih karena pada umumnya pengusaha pakaian jadi menggunakan pola makloon karena keterbatasan modal. Tetapi sebetulnya yang lebih menguntungkan adalah produksi sendiri dari mulai merancang hingga menjual ke konsumen karena harga jualnya lebih tinggi dan margin keuntungannya pun lebih besar. Oleh karena itu pola kombinasi diharapkan menjadi jalan tengah yang dapat memberikan keuntungan lebih kepada pengusaha.

Skala produksi yang dipilih adalah kapasitas 500 unit (500 pasang pakaian) per bulan, baik untuk pakaian dengan pola produksi sendiri maupun makloon. Dari 500 unit tersebut, sebanyak 350 unit adalah pakaian muslim wanita dewasa dan 150 unit adalah pakaian muslim anak-anak dengan pertimbangan bahwa konsumen pakaian muslim wanita dewasa lebih banyak dibandingkan dengan konsumen anak-anak. Pembagian jenis pakaian muslim tersebut telah diuraikan secara lebih jelas dalam tabel sebelumnya yaitu Tabel 4.3. Penentuan kapasitas 500 unit per bulan ini karena jumlah ini adalah paling optimum untuk pengusaha dengan 5 mesin jahit dan 6 orang karyawan.

## **5.2. Asumsi dan Parameter untuk Analisis Keuangan**

Dari pemilihan pola usaha di atas, ditentukan asumsi dan parameter yang akan digunakan untuk analisis kelayakan usaha dari sisi keuangan. Asumsi dan parameter ini diperoleh berdasarkan kajian terhadap industri pakaian jadi di daerah Jakarta Timur serta informasi yang diperoleh dari pengusaha dan pustaka. Asumsi untuk analisis keuangan tersebut dapat dilihat pada Tabel 5.1 dan Lampiran 1.

Tabel 5.1. Asumsi untuk Analisis Keuangan

No	Asumsi	Satuan	Nilai / Jumlah
1	Periode proyek	tahun	5
2	Bulan kerja per tahun	bulan	12
3	Hari kerja per bulan	hari	25
4	Tenaga kerja		
	a. Tenaga kerja bersifat harian	orang	6
	b. Pemilik	orang	1
5	Kapasitas produksi/bulan	unit	500
6	Sifat usaha		
	a. Produksi	%	60
	b. Makloon	%	40
7	Jenis produk		
	a. Pakaian muslim wanita dewasa	unit/bulan	350
	b. Pakaian muslim anak-anak	unit/bulan	150

Penentuan umur proyek selama 5 tahun didasarkan atas pertimbangan bahwa investasi peralatan seperti mesin jahit, mesin obras, dan mesin pelubang kancing memiliki umur ekonomis selama 10 tahun, sedangkan lemari dan meja memiliki umur ekonomis 5 tahun. Oleh karena itu dipilihlah umur proyek selama 5 tahun sehingga diharapkan nilai pengembalian dari investasi tidak terlalu lama.

Persentase penjualan dari kapasitas produksi untuk tahun pertama diasumsikan 90%, tahun kedua sebesar 95%, sedangkan tahun ketiga hingga tahun kelima adalah 100%. Hal tersebut didasari oleh pertimbangan bahwa untuk tahun pertama dan tahun kedua, pengusaha baru memulai usahanya sehingga belum dapat memaksimalkan penjualannya. Harga jual dan ongkos jahit dari pakaian muslim didasarkan pada harga konstan yaitu harga yang berlaku pada saat proyek akan dimulai (harga tahun pertama). Suku bunga yang berlaku diasumsikan 14% per tahun. Sedangkan proporsi modal adalah sebesar 60% berasal dari kredit bank, sedangkan sisanya (40%) berasal dari pengusaha sendiri. Jangka waktu kredit diasumsikan tiga tahun untuk kredit investasi dan satu tahun untuk kredit modal kerja.

### 5.3. Komponen dan Struktur Biaya Investasi dan Biaya Operasional

Komponen biaya dalam analisis kelayakan industri pakaian jadi dibedakan menjadi dua, yaitu biaya investasi dan biaya operasional atau modal kerja. Biaya investasi adalah komponen biaya yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan dana awal pendirian usaha yang meliputi mesin dan peralatan menjahit serta kendaraan. Tanah dan bangunan tidak menjadi biaya investasi karena dalam kajian ini diasumsikan bangunan yang digunakan dalam usaha adalah sewa. Biaya operasional atau biaya modal kerja adalah seluruh biaya yang harus dikeluarkan dalam proses produksi, baik yang bersifat tetap maupun variabel.

#### 5.3.1. Biaya Investasi

Biaya investasi yang dibutuhkan pada tahap awal industri pakaian jadi terdiri dari biaya perizinan, sepeda motor, mesin jahit, mesin obras, mesin pelubang kancing, lemari, meja, kursi, dan perlengkapan menjahit. Biaya investasi yang diperlukan untuk usaha pakaian jadi muslim ini adalah sebesar Rp 67.200.000. Komponen terbesar adalah untuk mesin jahit, mesin obras, dan mesin pelubang kancing yaitu sebesar 56,55% dan sepeda motor yaitu sebesar 29,76%. Sedangkan biaya investasi untuk perlengkapan tidak terlalu besar yaitu 9,97%, dan perizinan yaitu 3,72% (Tabel 5.2). Komponen biaya investasi secara lebih lengkap dapat dilihat pada Lampiran 2.

Tabel 5.2. Komposisi Biaya Investasi (Rp)

No	Komponen Biaya	Jumlah	Persentase
1	Perizinan	2.500.000	3,72
2	Sepeda Motor	20.000.000	29,76
3	Mesin jahit, obras dan pelubang kancing	38.000.000	56,55
4	Peralatan dan perlengkapan menjahit	6.700.000	9,97
<b>Jumlah</b>		<b>67.200.000</b>	<b>100</b>

### 5.3.2. Biaya Operasional

Biaya operasional dalam industri pakaian jadi meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Total biaya operasional untuk tahun pertama adalah sebesar Rp 378.012.000 (Tabel 5.3.). Selengkapnya rincian kebutuhan biaya tetap dan biaya variabel ditampilkan pada Lampiran 3 dan 4.

Tabel 5.3. Komponen Biaya Operasional (Rp)

No	Komponen Biaya	Perbulan	Pertahun
1	Biaya Variabel	26.201.000	314.412.000
2	Biaya Tetap	5.300.000	63.600.000
<b>Jumlah Biaya Operasional</b>		<b>31.501.000</b>	<b>378.012.000</b>

### 5.4. Kebutuhan Dana Investasi dan Modal Kerja

Total kebutuhan biaya proyek (untuk investasi dan modal kerja) adalah sebesar Rp 98.701.000. Diasumsikan 60% dari biaya tersebut merupakan kredit dari bank dan sisanya adalah modal sendiri. Biaya investasi yang diperlukan dalam industri pakaian jadi muslim adalah Rp 67.200.000, sebesar Rp 40.320.000 diasumsikan berasal dari kredit bank (60%) sedangkan Rp 26.880.000 (40%) berasal dari modal sendiri. Kredit investasi ini berjangka waktu pinjaman selama 3 tahun dengan suku bunga 14% pertahun (Tabel 5.4).

Modal kerja untuk satu bulan yang dibutuhkan untuk usaha pakaian jadi muslim adalah sebesar Rp 31.501.000. Sebesar Rp 18.900.600 (60%) diperoleh dari kredit bank dengan jangka waktu pinjaman selama 1 tahun dan suku bunga 14% pertahun. Sedangkan sebesar 40 persennya atau Rp 12.600.400 berasal dari modal sendiri.

Tabel 5.4. Komponen dan Struktur Biaya Proyek

No	Komponen Biaya Proyek	Persentase	Total Biaya (Rp)
<b>1</b>	<b>Biaya Investasi</b>		<b>67.200.000</b>
	a. Kredit	60%	40.320.000
	b. Modal Sendiri	40%	26.880.000
<b>2</b>	<b>Biaya Modal Kerja</b>		<b>31.501.000</b>
	a. Kredit	60%	18.900.600
	b. Modal Sendiri	40%	12.600.400
<b>3</b>	<b>Total Biaya Proyek</b>		<b>98.701.000</b>
	c. Kredit	60%	59.220.600
	d. Modal Sendiri	40%	39.480.400

Karena ada biaya proyek yang berasal dari kredit bank, maka pengusaha pakaian jadi muslim mempunyai kewajiban dalam melakukan angsuran pokok dan angsuran bunga setiap bulan selama jangka waktu kredit yaitu selama tiga tahun untuk kredit investasi dan satu tahun untuk kredit modal kerja. Jumlah angsuran kredit pertahun dapat dilihat pada Tabel 5.5, sedangkan perhitungan jumlah angsuran kredit perbulan selengkapnya ditampilkan pada Lampiran 6 dan 7.

Tabel 5.5. Perhitungan Angsuran Kredit

Tahun	Angsuran Pokok	Angsuran Bunga	Total Angsuran	Saldo Awal	Saldo Akhir
				59.220.600	59.220.600
1	32.340.600	6.215.696	38.556.296	59.220.600	26.880.000
2	13.440.000	2.900.800	16.340.800	26.880.000	13.440.000
3	13.440.000	1.019.200	14.459.200	13.440.000	0

## 5.5. Pendapatan

Dalam satu bulan, usaha pakaian jadi muslim diasumsikan dapat menjual 500 unit (pasang) pakaian, yang terdiri dari 350 unit pakaian muslim wanita dewasa, dan 150 unit pakaian muslim anak-anak. Dari jumlah tersebut diasumsikan 60% melalui

proses produksi lengkap, dan 40% diasumsikan dengan pola makloon. Dengan pola makloon ini, pengusaha hanya mendapatkan ongkos jahit saja. Berdasarkan harga jual dan ongkos jahit pada asumsi keuangan, proyeksi pendapatan pengusaha setiap bulannya adalah Rp 37.530.000 dan untuk setiap tahunnya adalah Rp 450.360.000 (Tabel 5.6.). Untuk tahun pertama, diasumsikan penjualan hanya 90%, tahun kedua 95%, dan tahun ketiga hingga tahun kelima penjualan mencapai 100%. Proyeksi biaya produksi variabel, biaya produksi tetap, dan pendapatan ditampilkan pada Lampiran 3, 4, dan 5.

Tabel 5.6. Proyeksi Pendapatan

No	Produk	Volume	Unit	Harga Jual (Rp)	Penjualan 1 Bulan (Rp)	Penjualan 1 Tahun (Rp)
1	Produksi pakaian muslim anak	90	Unit	70.000	6.300.000	75.600.000
2	Produksi pakaian muslim wanita dewasa	210	Unit	135.000	28.350.000	340.200.000
3	Ongkos jahit pakaian muslim anak	60	Unit	13.000	780.000	9.360.000
4	Ongkos jahit pakaian wanita dewasa	140	Unit	15.000	2.100.000	25.200.000
	<b>TOTAL</b>	<b>500</b>			<b>37.530.000</b>	<b>450.360.000</b>

### 5.6. Proyeksi Rugi Laba Usaha dan *Break Even Point*

Hasil proyeksi laba rugi usaha menunjukkan usaha pakaian jadi muslim telah menghasilkan laba (setelah pajak) pada tahun pertama sebesar Rp 32.433.709 dengan nilai *profit on sales* senilai 8%. Pada tahun kedua laba mengalami penurunan dibandingkan tahun pertama karena biaya variabel dan biaya tetap tahun pertama lebih sedikit dibandingkan tahun kedua karena biaya variabel dan biaya tetap (modal

kerja) bulan pertama dikeluarkan pada tahun ke-0. Laba tahun ketiga dan seterusnya mulai mengalami peningkatan. Proyeksi pendapatan dan laba rugi dapat dilihat pada Tabel 5.7. atau Lampiran 8.

Tabel 5.7. Proyeksi Pendapatan dan Laba Rugi Usaha (Rp)

No	Uraian	Tahun				
		1	2	3	4	5
1	Total Penerimaan	405.324.000	427.842.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000
2	Total Pengeluaran	367.166.696	395.352.800	393.471.200	392.452.000	392.452.000
3	Laba/Rugi Sebelum Pajak	38.157.305	32.489.200	56.888.800	57.908.000	57.908.000
4	Pajak (15%)	5.723.596	4.873.380	8.533.320	8.686.200	8.686.200
5	Laba Setelah Pajak	32.433.709	27.615.820	48.355.480	49.221.800	49.221.800
6	Profit on Sales	8,00%	6,45%	10,74%	10,93%	10,93%
7	BEP: Rupiah	247.305.665	277.008.364	237.056.825	233.680.484	233.680.484

Seperti terlihat pada Tabel 5.8, selama kurun waktu 5 tahun proyek industri pakaian jadi muslim secara rata-rata akan menghasilkan keuntungan bersih per tahun sebesar Rp 41.369.722 dan profit margin rata-rata 9,41 persen. Dengan membandingkan pengeluaran untuk biaya tetap terhadap biaya variabel dan total penerimaan, maka BEP rata-rata untuk usaha ini terjadi pada penjualan senilai Rp 245.746.364.

Tabel.5.8. Rata-rata Laba Rugi dan BEP Usaha

Uraian	Nilai
Laba per tahun	Rp. 41.369.722
Profit Margin	9,41%
BEP : Rupiah	Rp. 245.746.364

## 5.7. Proyeksi Arus Kas dan Kelayakan Proyek

Aliran kas (cash flow) dalam perhitungan ini dibagi menjadi dua, yaitu arus masuk (*cash inflow*) dan arus keluar (*cash outflow*). Arus masuk diperoleh dari penjualan pakaian jadi muslim dan ongkos jahit selama satu tahun. Nilai sisa proyek di akhir tahun kelima juga dihitung sebagai arus masuk. Artinya di akhir umur proyek, usaha ini masih memiliki aset tetap/investasi senilai Rp 31.000.000. Untuk arus keluar meliputi biaya investasi, biaya variabel, biaya tetap, angsuran pokok, angsuran bunga, biaya pemasaran dan pajak penghasilan.

Evaluasi profitabilitas rencana investasi dilakukan dengan menilai kriteria investasi untuk mengukur kelayakan pendirian industri yaitu meliputi NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate of Return), Net B/C Ratio (Net Benefit-Cost Ratio). Dengan menggunakan asumsi dan parameter keuangan, industri pakaian jadi muslim akan menghasilkan NPV Rp 42.549.787,- pada tingkat bunga 14 persen dengan nilai IRR adalah 26,51 persen dan Net B/C Ratio 1,43 serta Pay Back Ratio 3,9 tahun. Kriteria kelayakan tersebut menunjukkan bahwa usaha pakaian jadi muslim ini **layak** untuk dilaksanakan. Proyeksi arus kas untuk kelayakan industri pakaian jadi secara lengkap dapat dilihat pada Lampiran 9.

Tabel 5.9. Kelayakan Industri Pakaian jadi

No	Kriteria	Nilai	Justifikasi Kelayakan
1.	NPV	Rp. 42.549.787	> 0
2.	IRR	26,51 %	> 14%
3.	Net B/C Ratio	1,43	> 1,00
4.	Pay Back Period	3,9 tahun	< 5 tahun

## 5.8. Analisis Sensitivitas Kelayakan Usaha

Analisis sensitivitas kelayakan usaha penting untuk dilakukan karena komponen-komponen biaya dan pendapatan yang ada pada *cash flow* didasarkan pada asumsi-asumsi tertentu yang memungkinkan untuk terjadinya kesalahan. Untuk mengurangi resiko ini, analisis sensitivitas digunakan untuk menguji tingkat sensitivitas proyek terhadap perubahan harga beli maupun harga jual. Dalam pola pembiayaan ini digunakan tiga skenario sensitivitas, yaitu:

### (1). Skenario I

Sensitivitas kenaikan biaya variabel dimungkinkan dengan melihat perkembangan ekonomi yang terjadi dan perubahan harga bahan bakar sehingga memunculkan asumsi peningkatan biaya produksi yang bersifat variabel, sedangkan pendapatan dianggap tetap/konstan. Kenaikan biaya operasional terjadi antara lain karena biaya bahan baku dan bahan pembantu mengalami kenaikan. Hasil analisis sensitivitas akibat kenaikan biaya variabel dapat dilihat pada Tabel 5.10 serta perhitungan arus kas untuk sensitivitas ini selengkapnya pada Lampiran 10 dan 11.

Tabel 5.10. Analisis Sensitivitas **Biaya Variabel Naik**

No	Kriteria	Naik 4%	Naik 4,1%
1.	NPV	Rp. 293.046	- Rp. 763.372
2.	IRR	14,09%	13,77%
3.	Net B/C Ratio	1,00	0,99
4.	Pay Back Period	5,3 Tahun	5,4 Tahun

Dari analisis sensitivitas berdasarkan skenario I, biaya variabel mengalami kenaikan 4% dengan asumsi pendapatan tetap. Pada kenaikan biaya variabel sebesar 4%, NPV menghasilkan nilai yang positif, IRR lebih dari 14%, Net B/C Ratio satu, serta PBP lebih sedikit dari umur proyek (5 tahun). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dengan kenaikan biaya variabel sebesar 4%, walaupun

PBP sedikit lebih dari umur proyek, tetapi dari kriteria kelayakan yang lain pada suku bunga 14% menunjukkan kelayakan sehingga usaha ini **layak** dilaksanakan. Namun pada kenaikan biaya variabel yang mencapai 4,1% ternyata usaha ini **tidak layak** dilaksanakan karena NPV negatif, IRR kurang dari tingkat suku bunga, Net B/C Ratio kurang dari satu, NPV negatif dan PBP lebih dari umur proyek.

## (2). Skenario II

Sensitivitas penurunan pendapatan dimungkinkan karena penurunan jumlah pakaian jadi muslim yang dapat terjual ataupun penurunan harga jual atau ongkos jahit per unit, sedangkan biaya yang lain dianggap tetap/konstan. Hasil analisis sensitivitas akibat penurunan pendapatan ditampilkan pada Tabel 5.11 serta perhitungan arus kas untuk sensitivitas ini dapat dilihat pada Lampiran 12 dan 13.

Tabel 5.11. Analisis Sensitivitas **Pendapatan Turun**

No	Kriteria	Turun 2,85%	Turun 2,9%
1.	NPV	Rp. 849.661	- Rp. 639.629
2.	IRR	14,26%	13,81%
3.	Net B/C Ratio	1,01	0,99
4.	Pay Back Period	5,3 Tahun	5,4 Tahun

Analisis sensitivitas berdasarkan skenario II, pada saat pendapatan turun sebesar 2,85 persen diperoleh NPV positif, IRR lebih dari suku bunga 14 persen, Net B/C Ratio satu dan PBP sedikit lebih besar dari umur proyek. Dapat disimpulkan bahwa pada penurunan pendapatan sampai 2,85%, usaha tersebut masih **layak** dilaksanakan. Sedangkan pada penurunan pendapatan sebesar 2,9%, NPV yang dihasilkan negatif, IRR 13,81% atau di bawah suku bunga yang ditetapkan, Net B/C Ratio kurang dari satu, dan PBP yang diperoleh jauh melebihi umur proyek. Kondisi ini menyebabkan usaha **tidak layak** untuk dilaksanakan.

### (3). Skenario III

Analisis sensitivitas pada skenario III ini yaitu dengan melakukan kombinasi terhadap sensitivitas pada skenario I dan II, yaitu peningkatan biaya variabel dan penurunan pendapatan. Hasil analisis sensitivitas akibat kenaikan biaya variabel dan penurunan pendapatan secara bersamaan ditampilkan pada Tabel 5.12 serta perhitungan arus kas untuk sensitivitas ini selengkapnya pada Lampiran 14 dan 15.

Tabel 5.12. Analisis Sensitivitas **Kombinasi**

No	Kriteria	Biaya Variabel Naik 1,9% dan Pendapatan Turun 1,9%	Biaya Variabel Naik 2% dan Pendapatan Turun 2%
1.	NPV	Rp. 6.095.643	- Rp. 8.364.387
2.	IRR	15,82%	11,47%
3.	Net B/C Ratio	1,06	0,92
4.	Pay Back Period	5,1 Tahun	5,7 Tahun

Analisis sensitivitas menurut skenario III mengasumsikan terjadi penurunan pendapatan dan kenaikan biaya variabel. Pada penurunan pendapatan dan kenaikan biaya variabel sampai sebesar 1,9%, usaha tersebut masih **layak** dilaksanakan karena menghasilkan NPV positif, IRR lebih besar dari suku bunga, Net B/C Ratio sama dengan satu, walaupun PBP lebih sedikit dari umur proyek. Kelayakan usaha ini lebih melihat pada kriteria NPV dan IRR. Namun apabila biaya variabel naik menjadi 2 persen dan pendapatan juga turun sebesar 2%, maka usaha ini menjadi **tidak layak** dilaksanakan karena NPV negatif, IRR lebih kecil dari suku bunga, Net B/C Ratio kurang dari satu dan PBP melebihi umur proyek.

## 5.9. Hambatan dan Kendala

Hambatan atau kendala yang dihadapi oleh pengusaha pakaian jadi muslim terkait dengan keuangan adalah persaingan yang cukup tinggi yang menyebabkan harga jual menjadi bersaing. Harga jual yang ditetapkan oleh pesaing terkadang lebih murah sehingga pengusaha kesulitan untuk mengikuti harga jual tersebut. Dengan demikian pengusaha pakaian jadi perlu mengelola biaya produksinya agar lebih efisien.

**HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN**

## **BAB VI**

# **ASPEK EKONOMI, SOSIAL DAN DAMPAK LINGKUNGAN**

### **6.1. Aspek Ekonomi dan Sosial**

Dilihat dari aspek sosial, keberadaan industri pakaian jadi di Kotamadya Jakarta Timur telah membawa dampak positif bagi masyarakat sekitarnya, karena industri ini banyak menyerap tenaga kerja terutama untuk kalangan ibu-ibu. Disamping menyerap banyak tenaga kerja, industri ini juga meningkatkan pendapatan khususnya bagi para ibu rumah tangga. Secara ekonomis usaha industri pakaian jadi ini cukup menguntungkan, terutama bila pengusaha melakukan proses produksi sendiri secara lengkap (bukan pola makloon). Para karyawan di usaha ini juga dapat memiliki keahlian yang dapat meningkatkan kompetensi dari karyawan tersebut.

Secara umum, keberadaan industri pakaian jadi muslim ini memunculkan industri-industri yang lain yang berkaitan seperti industri kain, benang, kancing, dan retsleting. Sehingga secara otomatis akan menyebabkan terjadinya penyerapan tenaga kerja yang lebih banyak.

### **6.2. Aspek Dampak Lingkungan**

Pada industri pakaian jadi muslim ini tidak menghasilkan limbah yang berbahaya, karena limbahnya adalah hanya kain-kain perca yang merupakan potongan-potongan dari kain yang dijahit atau sisa-sisa kain. Bahkan saat ini limbah tersebut dapat dijual kepada pengrajin keset dan boneka kain perca. Jadi sebagian besar kain-kain perca ini masih bermanfaat. Dari usaha ini juga tidak dihasilkan limbah yang berbentuk cair, gas ataupun polusi suara. Maka dari sudut pandang lingkungan, usaha ini tidak membahayakan karena tidak menghasilkan limbah yang berbahaya.

**HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN**

## BAB VII

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 7.1. Kesimpulan

- a. Usaha pakaian jadi yang dipilih memproduksi jenis pakaian muslim wanita dewasa dan pakaian muslim anak-anak. Sifat usahanya yaitu kombinasi antara produksi secara lengkap (60%) dan makloon (40%).
- b. Permintaan akan pakaian jadi cukup besar, yaitu berasal dari pedagang, perusahaan/instansi, dan individu/rumah tangga. Sedangkan persaingan usaha yang terjadi cukup tinggi, karena jumlah pengusaha untuk komoditi ini cukup banyak. Hal yang penting dalam memasarkan produk adalah desain/model pakaian dan kualitas produk.
- c. Proses produksi dalam menghasilkan pakaian jadi relatif tidak terlalu sulit dan tidak membutuhkan banyak peralatan produksi. Ketersediaan bahan baku relatif selalu tersedia dan mudah didapatkan. Hal penting yang perlu diperhatikan dalam proses produksi adalah kualitas bahan baku, kualitas tenaga kerja, kerapihan jahitan dan kemampuan merancang/mendesain pakaian.
- d. Total biaya investasi yang dibutuhkan untuk industri pakaian jadi muslim ini adalah sebesar Rp 67.200.000 yang dibiayai dari kredit bank sebesar 60% (Rp 40.320.000) dan modal sendiri sebesar 40% (Rp 26.880.000). Biaya modal kerja untuk satu bulan adalah sebesar Rp 31.501.000 dengan komposisi 60% berasal dari kredit bank (Rp 18.900.600) dan 40% modal sendiri (Rp 12.600.400). Bunga pinjaman yang berlaku adalah 14% dan jangka waktu kredit investasi selama 3 tahun sedangkan modal kerja adalah 1 tahun.

- e. Berdasarkan analisis keuangan dan kelayakan usaha pakaian jadi muslim sesuai dengan asumsi yang digunakan, usaha ini layak untuk dilakukan dilihat dari nilai NPV Rp 42.549.787, nilai IRR 26,51%, Net Benefit/Cost 1,43 dan *Pay back Period* 4 tahun.
- f. Dilihat dari analisis sensitivitas terhadap kenaikan biaya variabel maupun penurunan pendapatan, usaha pakaian jadi ini sedikit sensitif terhadap perubahan yang terjadi. Usaha ini masih layak dilakukan jika terjadi kenaikan biaya variabel sampai 4% dan penurunan pendapatan sampai 2,85%. Jika terjadi kenaikan biaya variabel dan penurunan pendapatan secara bersamaan, usaha ini masih layak sampai kenaikan dan penurunan masing-masing 1,9%.
- g. Pengembangan industri pakaian jadi muslim memberikan manfaat yang positif bagi masyarakat sekitar karena dapat membuka lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan atau taraf hidup. Disamping itu, dalam hal lingkungan tidak menimbulkan limbah yang berbahaya.

### 7.1. Saran

- a. Sebaiknya para pengusaha harus memiliki kreativitas dalam desain atau model pakaian sehingga tidak ketinggalan zaman serta memiliki keunikan dibandingkan dengan pesaingnya.
- b. Sebaiknya para pengusaha memiliki tenaga kerja yang bersifat tetap dan tidak seluruhnya harian, sehingga dapat mengurangi perputaran karyawan dengan demikian kemampuan dalam mendesain dan menjahit pakaian selalu meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

BPS Jakarta. 2007. Jakarta dalam Angka.

Stone, P. 2004. The Ultimate Business Plan – Perencanaan Bisnis yang Sempurna. PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.

Tausyah275.blogsome.com, 15 November 2008.

Touchie, R.D. dan B. Comm. 1997. Membuat Rencana Bisnis yang Jitu. Terjemahan. Arcan, Jakarta.

**HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN**

## LAMPIRAN

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Hal
1 Asumsi Untuk Analisis Keuangan .....	47
2 Biaya Investasi .....	48
3 Biaya Variabel .....	49
4 Biaya Tetap .....	50
5 Proyeksi Produksi dan Pendapatan Kotor .....	51
6 Angsuran Kredit Investasi (Suku bunga 14%) .....	52
7 Angsuran Kredit Modal Kerja (Suku bunga 14%) .....	54
8 Proyeksi Laba Rugi Usaha .....	55
9 Proyeksi Arus Kas .....	56
10 Analisis Sensitivitas Kenaikan Biaya Variabel 4% .....	57
11 Analisis Sensitivitas Kenaikan Biaya Variabel 4,1% .....	58
12 Analisis Sensitivitas Penurunan Pendapatan 2,8% .....	59
13 Analisis Sensitivitas Penurunan Pendapatan 2,9% .....	60
14 Analisis Sensitivitas Kenaikan Biaya Variabel 1,9% dan Penurunan Pendapatan 1,9% .....	61
15 Analisis Sensitivitas Kenaikan Biaya Variabel 2% dan Penurunan Pendapatan 2% .....	62
16 Rumus dan Cara Perhitungan untuk Analisis Kelayakan Usaha .....	63

## Lampiran 1. Asumsi Untuk Analisis Keuangan

No	Asumsi	Satuan	Nilai / Jumlah
1	Periode proyek	tahun	5
2	Bulan kerja per tahun	bulan	12
3	Hari kerja per bulan	hari	25
4	Tenaga kerja		
	a. Tenaga kerja bersifat harian	orang	6
	b. Pemilik	orang	1
5	Kapasitas produksi/bulan	unit	500
6	Sifat usaha		
	a. Produksi	%	60
	b. Makloon	%	40
7	Jenis produk		
	a. Pakaian muslim wanita dewasa	unit/bulan	350
	b. Pakaian muslim anak-anak	unit/bulan	150
8	Persentase penjualan dari kapasitas produksi		
	a. Tahun 1	%	90
	b. Tahun 2	%	95
	c. Tahun 3 - tahun 5	%	100
9	Harga jual		
	a. Pakaian muslim wanita dewasa (produksi)	Rp/unit	135.000
	b. Pakaian muslim anak-anak (produksi)	Rp/unit	70.000
	c. Ongkos jahit pakaian anak (makloon)	Rp/unit	13.000
	d. Ongkos jahit pakaian dewasa (makloon)	Rp/unit	15.000
10	Suku Bunga per Tahun	%	14,00%
11	Proporsi Modal :		
	a. Kredit	%	60,00%
	b. Modal Sendiri	%	40,00%
12	Jangka waktu Kredit		
	a. Kredit investasi	tahun	3
	b. Kredit modal kerja	tahun	1

## Lampiran 2. Biaya Investasi

No	Komponen Biaya	Satuan	Jumlah Fisik	Harga per Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Nilai Penyusutan (Rp)	Nilai Sisa (Rp)
1	Perizinan		1	2.500.000	2.500.000			
2	Sepeda motor	unit	2	10.000.000	20.000.000	10	1.800.000	11.000.000
3	Mesin jahit	unit	5	3.000.000	15.000.000	10	1.500.000	7.500.000
4	Mesin obras	unit	2	4.000.000	8.000.000	10	800.000	4.000.000
5	Mesin pelubang kancing	unit	1	15.000.000	15.000.000	10	1.300.000	8.500.000
6	Lemari/rak baju	unit	3	500.000	1.500.000	5	300.000	0
7	Lemari pajang	unit	1	500.000	500.000	5	100.000	0
8	Meja	unit	2	400.000	800.000	5	160.000	0
9	Meja untuk mesin	unit	8	300.000	2.400.000	5	480.000	0
10	Gunting	unit	5	30.000	150.000	3	50.000	0
11	Meteran baju	unit	5	5.000	25.000	3	8.333	0
12	Penggaris	unit	3	30.000	90.000	3	30.000	0
13	Lader	unit	5	7.000	35.000	3	11.667	0
14	Kursi plastik	unit	10	60.000	600.000	3	200.000	0
15	Kursi tamu	unit	2	100.000	200.000	3	66.667	0
16	Wadah peralatan menjahit	unit	5	50.000	250.000	3	83.333	0
17	Terminal listrik	unit	3	30.000	90.000	3	30.000	0
18	Socket listrik	unit	3	20.000	60.000	3	20.000	0
	<b>Jumlah</b>				<b>67.200.000</b>		<b>6.940.000</b>	<b>31.000.000</b>
<b>Sumber dana investasi dari *) :</b>								
a. Kredit				60%	40.320.000			
b. Dana sendiri				40%	26.880.000			

## Lampiran 3. Biaya Variabel

No	Struktur biaya	Satuan	Jumlah Fisik	Biaya per satuan Rp	Jumlah biaya 1 bulan Rp	Jumlah biaya 1 tahun Rp
<b>1</b>	<b>Bahan baku</b>					
	a. Kain	m <sup>2</sup>	960	15.000	14.400.000	172.800.000
<b>2</b>	<b>Bahan pembantu</b>					
	a. Jarum untuk mesin jahit	Unit	10	1.000	10.000	120.000
	b. Jarum pentul	Dus	2	5.000	10.000	120.000
	c. Benang	Unit	500	2.000	1.000.000	12.000.000
	d. Kancing	Unit	2,700	500	1.350.000	16.200.000
	e. Kain keras	m	125	8.000	1.000.000	12.000.000
	f. Elastik/Karet	m	500	3.000	1.500.000	18.000.000
	g. Renda/asesoris	Unit	300	3.000	900.000	10.800.000
	h. Retsleting	Unit	500	2.000	1.000.000	12.000.000
	h. Kapur jahit	Unit	5	3.000	15.000	180.000
	i. Pensil	Unit	3	2.000	6.000	72.000
	j. Karbon	Lembar	10	1.000	10.000	120.000
<b>3</b>	<b>Bahan Kemasan</b>					
	a. Plastik pengemas	Unit	500	500	250.000	3.000.000
<b>4</b>	<b>Tenaga kerja harian</b>					
	a. Dua orang	Hari	50	35.000	1.750.000	21.000.000
	b. Empat orang	Hari	100	30.000	3.000.000	36.000.000
	<b>Total Biaya Variabel</b>				<b>26.201.000</b>	<b>314.412.000</b>

## Lampiran 4. Biaya Tetap

No	Uraian	Jumlah	Unit	Biaya Per Unit	Total Biaya 1 Bulan	Total Biaya 1 Tahun
1	Tenaga Kerja					
	a. Pemilik	1	Orang	2.000.000	2.000.000	24.000.000
2	Sewa bangunan	1	Bulan	1.000.000	1.000.000	12.000.000
3	Bensin	100	liter	6.000	600.000	7.200.000
4	Listrik	1	Bulan	700.000	700.000	8.400.000
5	Air	1	Bulan	150.000	150.000	1.800.000
6	Telepon	1	Bulan	250.000	250.000	3.000.000
7	Administrasi	1	Bulan	100.000	100.000	1.200.000
8	Perawatan mesin jahit	1	Bulan	200.000	200.000	2.400.000
9	Biaya lain-lain	1	Bulan	300.000	300.000	3.600.000
<b>Total Biaya Tetap</b>					<b>5.300.000</b>	<b>63.600.000</b>
<b>Total Biaya Produksi</b>					<b>31,501,000</b>	<b>378,012,000</b>
Sumber dana modal kerja dari *) :						
a. Kredit				60%	18,900,600	
b. Dana sendiri				40%	12,600,400	

## Lampiran 5. Proyeksi Produksi dan Pendapatan Kotor

No	Produk	Volume	Unit	Harga Jual	Penjualan 1 Bulan	Penjualan 1 Tahun
1	Produksi pakaian muslim anak	90	Unit	70.000	6.300.000	75.600.000
2	Produksi pakaian muslim wanita dewasa	210	Unit	135.000	28.350.000	340.200.000
3	Ongkos jahit pakaian muslim anak	60	Unit	13.000	780.000	9.360.000
4	Ongkos jahit pakaian muslim wanita dewasa	140	Unit	15.000	2.100.000	25.200.000
	<b>TOTAL</b>	<b>500</b>			<b>37.530.000</b>	<b>450.360.000</b>

## Lampiran 6. Angsuran Kredit Investasi (Suku Bunga 14%)

Periode	Kredit	Angsuran Tetap	Bunga	Total	Saldo Awal	Saldo Akhir
Tahun-0	40.320.000				40.320.000	40.320.000
Bulan -1		1.120.000	470.400	1.590.400	40.320.000	39.200.000
Bulan -2		1.120.000	457.333	1.577.333	39.200.000	38.080.000
Bulan -3		1.120.000	444.267	1.564.267	38.080.000	36.960.000
Bulan -4		1.120.000	431.200	1.551.200	36.960.000	35.840.000
Bulan -5		1.120.000	418.133	1.538.133	35.840.000	34.720.000
Bulan -6		1.120.000	405.067	1.525.067	34.720.000	33.600.000
Bulan -7		1.120.000	392.000	1.512.000	33.600.000	32.480.000
Bulan -8		1.120.000	378.933	1.498.933	32.480.000	31.360.000
Bulan -9		1.120.000	365.867	1.485.867	31.360.000	30.240.000
Bulan -10		1.120.000	352.800	1.472.800	30.240.000	29.120.000
Bulan -11		1.120.000	339.733	1.459.733	29.120.000	28.000.000
Bulan -12		1.120.000	326.667	1.446.667	28.000.000	26.880.000
<b>Tahun-1</b>		<b>13.440.000</b>	<b>4.782.400</b>	<b>18.222.400</b>		
Bulan -1		1.120.000	313.600	1.433.600	26.880.000	25.760.000
Bulan -2		1.120.000	300.533	1.420.533	25.760.000	24.640.000
Bulan -3		1.120.000	287.467	1.407.467	24.640.000	23.520.000
Bulan -4		1.120.000	274.400	1.394.400	23.520.000	22.400.000
Bulan -5		1.120.000	261.333	1.381.333	22.400.000	21.280.000
Bulan -6		1.120.000	248.267	1.368.267	21.280.000	20.160.000
Bulan -7		1.120.000	235.200	1.355.200	20.160.000	19.040.000
Bulan -8		1.120.000	222.133	1.342.133	19.040.000	17.920.000
Bulan -9		1.120.000	209.067	1.329.067	17.920.000	16.800.000
Bulan -10		1.120.000	196.000	1.316.000	16.800.000	15.680.000
Bulan -11		1.120.000	182.933	1.302.933	15.680.000	14.560.000
Bulan -12		1.120.000	169.867	1.289.867	14.560.000	13.440.000

Periode	Kredit	Angsuran Tetap	Bunga	Total	Saldo Awal	Saldo Akhir
<b>Tahun-2</b>		<b>13.440.000</b>	<b>2.900.800</b>	<b>16.340.800</b>		
Bulan -1		1.120.000	156.800	1.276.800	13.440.000	12.320.000
Bulan -2		1.120.000	143.733	1.263.733	12.320.000	11.200.000
Bulan -3		1.120.000	130.667	1.250.667	11.200.000	10.080.000
Bulan -4		1.120.000	117.600	1.237.600	10.080.000	8.960.000
Bulan -5		1.120.000	104.533	1.224.533	8.960.000	7.840.000
Bulan -6		1.120.000	91.467	1.211.467	7.840.000	6.720.000
Bulan -7		1.120.000	78.400	1.198.400	6.720.000	5.600.000
Bulan -8		1.120.000	65.333	1.185.333	5.600.000	4.480.000
Bulan -9		1.120.000	52.267	1.172.267	4.480.000	3.360.000
Bulan -10		1.120.000	39.200	1.159.200	3.360.000	2.240.000
Bulan -11		1.120.000	26.133	1.146.133	2.240.000	1.120.000
Bulan -12		1.120.000	13.067	1.133.067	1.120.000	-
<b>Tahun-3</b>		<b>13.440.000</b>	<b>1.019.200</b>	<b>14.459.200</b>		

## Lampiran 7. Angsuran Kredit Modal Kerja (Suku Bunga 14%)

Periode	Kredit	Angsuran Tetap	Bunga	Total	Saldo Awal	Saldo Akhir
Tahun-0	18.900.600				18.900.600	18.900.600
Bulan -1		1.575.050	220.507	1.795.557	18.900.600	17.325.550
Bulan -2		1.575.050	202.131	1.777.181	17.325.550	15.750.500
Bulan -3		1.575.050	183.756	1.758.806	15.750.500	14.175.450
Bulan -4		1.575.050	165.380	1.740.430	14.175.450	12.600.400
Bulan -5		1.575.050	147.005	1.722.055	12.600.400	11.025.350
Bulan -6		1.575.050	128.629	1.703.679	11.025.350	9.450.300
Bulan -7		1.575.050	110.254	1.685.304	9.450.300	7.875.250
Bulan -8		1.575.050	91.878	1.666.928	7.875.250	6.300.200
Bulan -9		1.575.050	73.502	1.648.552	6.300.200	4.725.150
Bulan -10		1.575.050	55.127	1.630.177	4.725.150	3.150.100
Bulan -11		1.575.050	36.751	1.611.801	3.150.100	1.575.050
Bulan -12		1.575.050	18.376	1.593.426	1.575.050	-
<b>Tahun-1</b>		<b>18.900.600</b>	<b>1.433.296</b>	<b>20.333.896</b>		

Tahun	Angsuran Pokok	Angsuran Bunga	Total Angsuran	Saldo Awal	Saldo Akhir
				59,220,600	59,220,600
1	32,340,600	6,215,696	38,556,296	59,220,600	26,880,000
2	13,440,000	2,900,800	16,340,800	26,880,000	13,440,000
3	13,440,000	1,019,200	14,459,200	13,440,000	0

Lampiran 8. Proyeksi Rugi Laba Usaha (Rp)

No	Uraian	Tahun				
		1	2	3	4	5
A	Penerimaan	90%	95%	100%	100%	100%
	<b>Total Penerimaan</b>	<b>405,324,000</b>	<b>427,842,000</b>	<b>450,360,000</b>	<b>450,360,000</b>	<b>450,360,000</b>
B	Pengeluaran					
	i. Biaya Variabel	288,211,000	314,412,000	314,412,000	314,412,000	314,412,000
	ii. Biaya Tetap	58,300,000	63,600,000	63,600,000	63,600,000	63,600,000
	iii. Depresiasi	6,940,000	6,940,000	6,940,000	6,940,000	6,940,000
	iv. Angsuran Bunga	6,215,696	2,900,800	1,019,200	-	-
	v. Biaya Pemasaran/Distribusi	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000
	<b>Total Pengeluaran</b>	<b>367,166,696</b>	<b>395,352,800</b>	<b>393,471,200</b>	<b>392,452,000</b>	<b>392,452,000</b>
C	R/L Sebelum Pajak	38,157,305	32,489,200	56,888,800	57,908,000	57,908,000
D	Pajak (15%)	5,723,596	4,873,380	8,533,320	8,686,200	8,686,200
E	Laba Setelah Pajak	32,433,709	27,615,820	48,355,480	49,221,800	49,221,800
F	Profit on Sales	8.00%	6.45%	10.74%	10.93%	10.93%
G	BEP: Rupiah	247,305,665	277,008,364	237,056,825	233,680,484	233,680,484

## Lampiran 9. Proyeksi Arus Kas

No	Uraian	Tahun							
		0	1	2	3	4	5		
A	Arus Masuk								
	1. Total Penjualan		405.324.000	427.842.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000	
	2. Kredit								
	a. Investasi	40.320.000							
	b. Modal Kerja	18.900.600							
	3. Modal Sendiri								
	a. Investasi	26.880.000							
	b. Modal Kerja	12.600.400							
	4. Nilai Sisa								31.000.000
	Total Arus Masuk	<b>98.701.000</b>	<b>405.324.000</b>	<b>427.842.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>481.360.000</b>
	Arus Masuk untuk Menghitung IRR	-	<b>373.823.000</b>	<b>427.842.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>481.360.000</b>
B	Arus Keluar								
	1. Biaya Investasi	67.200.000							
	2. Biaya Variabel	26.201.000	288.211.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000
	3. Biaya Tetap	5.300.000	58.300.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000
	4. Angsuran Pokok		32.340.600	13.440.000	13.440.000	13.440.000			
	5. Angsuran Bunga		6.215.696	2.900.800	1.019.200				
	6. Pajak		5.723.596	4.873.380	8.533.320			8.686.200	8.686.200
	7. Biaya Pemasaran		12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	Total Arus Keluar	98.701.000	402.790.891	411.226.180	414.504.520	398.698.200	398.698.200	398.698.200	398.698.200
	Arus Keluar untuk Menghitung IRR	<b>98.701.000</b>	<b>364.234.596</b>	<b>394.885.380</b>	<b>400.045.320</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>
C	Arus Bersih (NCF)	-	2.533.109	16.615.820	35.855.480	51.661.800	51.661.800	51.661.800	82.661.800
D	Cashflow untuk Menghitung IRR	(98.701.000)	9.588.404	32.956.620	50.314.680	51.661.800	51.661.800	51.661.800	82.661.800
E	DF (14%)	1,0000	0,8772	0,7695	0,6750	0,5921	0,5194	0,4519	0,3919
F	PRESENT VALUE	(98.701.000)	8.410.881	25.359.049	33.960.976	30.587.933	27.213.949	24.143.949	21.143.949
G	CUMMULATIVE PV	(98.701.000)	(90.290.119)	(64.931.070)	(30.970.094)	(82.382.161)	(149.718.161)	(227.456.161)	(309.100.161)
			405.324.000	427.842.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000
H	<b>ANALISIS KELAYAKAN USAHA</b>								
	NPV (Rp)	42.549.787							
	IRR (%)	26,51%							
	Net B/C Ratio	1,43							
	PBP	4	tahun						

Lampiran 10. Analisis Sensitivitas Kenaikan Biaya Variabel 4%

No	Uraian	Tahun							
		0	1	2	3	4	5		
A	Arus Masuk								
	1. Total Penjualan		405.324.000	427.842.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000
	2. Kredit								
	a. Investasi	40.320.000							
	b. Modal Kerja	18.900.600							
	3. Modal Sendiri								
	a. Investasi	26.880.000							
	b. Modal Kerja	12.600.400							
	4. Nilai Sisa Proyek								31.000.000
	Total Arus Masuk	<b>98.701.000</b>	<b>405.324.000</b>	<b>427.842.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>481.360.000</b>
	Arus Masuk untuk Menghitung IRR	-	<b>373.823.000</b>	<b>427.842.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>481.360.000</b>
B	Arus Keluar								
	1. Biaya Investasi	67.200.000			-	1.500.000			
	2. Biaya Variabel	26.201.000	299.739.440	326.988.480	326.988.480	326.988.480	326.988.480	326.988.480	326.988.480
	3. Biaya Tetap	5.300.000	58.300.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000
	4. Angsuran Pokok		32.340.600	13.440.000	13.440.000	13.440.000			
	5. Angsuran Bunga		6.215.696	2.900.800	1.019.200				
	6. Pajak		5.723.596	4.873.380	8.533.320	8.533.320	8.686.200	8.686.200	8.686.200
	7. Biaya Pemasaran		12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	Total Arus Keluar	98.701.000	414.319.331	423.802.660	427.081.000	411.274.680	411.274.680	411.274.680	411.274.680
	Arus Keluar untuk Menghitung IRR	<b>98.701.000</b>	<b>375.763.036</b>	<b>407.461.860</b>	<b>412.621.800</b>	<b>411.274.680</b>	<b>411.274.680</b>	<b>411.274.680</b>	<b>411.274.680</b>
C	Arus Bersih (NCF)	-	(8.995.331)	4.039.340	23.279.000	39.085.320	39.085.320	39.085.320	70.085.320
D	Cashflow untuk Menghitung IRR	(98.701.000)	(1.940.036)	20.380.140	37.738.200	39.085.320	39.085.320	39.085.320	70.085.320
E	DF (14%)	1,0000	0,8772	0,7695	0,6750	0,5921	0,5194	0,45194	0,39194
F	PRESENT VALUE	(98.701.000)	(1.701.786)	15.681.856	25.472.210	23.141.647	36.400.119	36.400.119	70.085.320
G	CUMMULATIVE PV	(98.701.000)	(100.402.786)	(84.720.930)	(59.248.720)	(36.107.073)	293.046	293.046	293.046
H	<b>ANALISIS KELAYAKAN USAHA</b>								
	NPV (Rp)	293.046							
	IRR (%)	14,09							
	Net B/C Ratio	1,00							
	PBP	5	tahun						

Lampiran 1 1. Analisis Sensitivitas Kenaikan Biaya Variabel 4,1%

No	Uraian	Tahun							
		0	1	2	3	4	5		
A	Arus Masuk								
	1. Total Penjualan		405.324.000	427.842.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000	450.360.000
	2. Kredit								
	a. Investasi	40.320.000							
	b. Modal Kerja	18.900.600							
	3. Modal Sendiri								
	a. Investasi	26.880.000							
	b. Modal Kerja	12.600.400							
	4. Nilai Sisa								31.000.000
	Total Arus Masuk	<b>98.701.000</b>	<b>405.324.000</b>	<b>427.842.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>481.360.000</b>
	Arus Masuk untuk Menghitung IRR	-	<b>373.823.000</b>	<b>427.842.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>450.360.000</b>	<b>481.360.000</b>
B	Arus Keluar								
	1. Biaya Investasi	67.200.000				1.500.000			
	2. Biaya Variabel	26.201.000	300.027.651	327.302.892	327.302.892	327.302.892	327.302.892	327.302.892	327.302.892
	3. Biaya Tetap	5.300.000	58.300.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000
	4. Angsuran Pokok		32.340.600	13.440.000	13.440.000	13.440.000			
	5. Angsuran Bunga		6.215.696	2.900.800	1.019.200				
	6. Pajak		5.723.596	4.873.380	8.533.320	8.533.320	8.686.200	8.686.200	8.686.200
	7. Biaya Pemasaran		12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	Total Arus Keluar	98.701.000	414.607.542	424.117.072	427.395.412	411.589.092	411.589.092	411.589.092	411.589.092
	Arus Keluar untuk Menghitung IRR	<b>98.701.000</b>	<b>376.051.247</b>	<b>407.776.272</b>	<b>412.936.212</b>	<b>411.589.092</b>	<b>411.589.092</b>	<b>411.589.092</b>	<b>411.589.092</b>
C	Arus Bersih (NCF)	-	(9.283.542)	3.724.928	22.964.588	38.770.908	38.770.908	38.770.908	69.770.908
D	Cash flow untuk Menghitung IRR	(98.701.000)	(2.228.247)	20.065.728	37.423.788	38.770.908	38.770.908	38.770.908	69.770.908
E	DF (14%)	1,0000	0,8772	0,7695	0,6750	0,5921	0,5194	0,4519	0,3919
F	PRESENT VALUE	(98.701.000)	(1.954.602)	15.439.926	25.259.991	22.955.490	36.236.823	36.236.823	36.236.823
G	CUMMULATIVE PV	(98.701.000)	(100.655.602)	(85.215.676)	(59.955.685)	(37.000.195)	(763.372)	(763.372)	(763.372)
H	<b>ANALISIS KELAYAKAN USAHA</b>								
	NPV (Rp)								
	IRR (%)								
	Net B/C Ratio								
	PBP		5,4 tahun						

Lampiran 12. Analisis Sensitivitas Penurunan Pendapatan 2,8%

No	Uraian	Tahun							
		0	1	2	3	4	5		
A	Arus Masuk								
	1. Total Penjualan		393.974.928	415.862.424	437.749.920	437.749.920	437.749.920	437.749.920	
	2. Kredit								
	a. Investasi	40.320.000							
	b. Modal Kerja	18.900.600							
	3. Modal Sendiri								
	a. Investasi	26.880.000							
	b. Modal Kerja	12.600.400							
	4. Nilai Sisa								31.000.000
	<b>Total Arus Masuk</b>	<b>98.701.000</b>	<b>393.974.928</b>	<b>415.862.424</b>	<b>437.749.920</b>	<b>437.749.920</b>	<b>437.749.920</b>	<b>437.749.920</b>	<b>468.749.920</b>
	Arus Masuk untuk Menghitung IRR	-	<b>362.473.928</b>	<b>415.862.424</b>	<b>437.749.920</b>	<b>437.749.920</b>	<b>437.749.920</b>	<b>437.749.920</b>	<b>468.749.920</b>
B	Arus Keluar								
	1. Biaya Investasi	67.200.000		-	1.500.000				
	2. Biaya Variabel	26.201.000	288.211.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000
	3. Biaya Tetap	5.300.000	58.300.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000
	4. Angsuran Pokok		32.340.600	13.440.000	13.440.000				
	5. Angsuran Bunga		6.215.696	2.900.800	1.019.200				
	6. Pajak		5.723.596	4.873.380	8.533.320				
	7. Biaya Pemasaran		12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	<b>Total Arus Keluar</b>	<b>98.701.000</b>	<b>402.790.891</b>	<b>411.226.180</b>	<b>414.504.520</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>
	Arus Keluar untuk Menghitung IRR	<b>98.701.000</b>	<b>364.234.596</b>	<b>394.885.380</b>	<b>400.045.320</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>
C	Arus Bersih (NCF)	-	(8.815.963)	4.636.244	23.245.400				
D	Cash flow untuk Menghitung IRR	(98.701.000)	(1.760.668)	20.977.044	37.704.600	39.051.720	39.051.720	39.051.720	39.051.720
E	DF(14%)	1,0000	0,8772	0,7695	0,6750	0,5921	0,5194	0,4519	0,3882
F	PRESENT VALUE	(98.701.000)	(1.544.445)	16.141.154	25.449.531	23.121.753	20.382.668	17.849.661	15.533.007
G	CUMMULATIVE PV	(98.701.000)	(100.245.445)	(84.104.291)	(58.654.760)	(35.533.007)	(12.401.346)	15.533.007	849.661
H	<b>ANALISIS KELAYAKAN USAHA</b>								
	NPV (Rp)	849.661							
	IRR (%)	14,26							
	Net B/C Ratio	1,01							
	PBP	4,98	tahun						

Lampiran 13. Analisis Sensitivitas Penurunan Pendapatan 2,9%

No	Uraian	Tahun							
		0	1	2	3	4	5		
A	Arus Masuk								
	1. Total Penjualan		393.569.604	415.434.582	437.299.560	437.299.560	437.299.560	437.299.560	437.299.560
	2. Kredit								
	a. Investasi	40.320.000							
	b. Modal Kerja	18.900.600							
	3. Modal Sendiri								
	a. Investasi	26.880.000							
	b. Modal Kerja	12.600.400							
	4. Nilai Sisa								31.000.000
	Total Arus Masuk	<b>98.701.000</b>	<b>393.569.604</b>	<b>415.434.582</b>	<b>437.299.560</b>	<b>437.299.560</b>	<b>437.299.560</b>	<b>437.299.560</b>	<b>468.299.560</b>
	Arus Masuk untuk Menghitung IRR	-	<b>362.068.604</b>	<b>415.434.582</b>	<b>437.299.560</b>	<b>437.299.560</b>	<b>437.299.560</b>	<b>437.299.560</b>	<b>468.299.560</b>
B	Arus Keluar								
	1. Biaya Investasi	67.200.000			-	1.500.000			-
	2. Biaya Variabel	26.201.000	288.211.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000	314.412.000
	3. Biaya Tetap	5.300.000	58.300.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000
	4. Angsuran Pokok		32.340.600	13.440.000	13.440.000	13.440.000	-	-	-
	5. Angsuran Bunga		6.215.696	2.900.800	1.019.200				
	6. Pajak		5.723.596	4.873.380	8.533.320	8.533.320	8.686.200	8.686.200	8.686.200
	7. Biaya Pemasaran		12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	Total Arus Keluar	98.701.000	402.790.891	411.226.180	414.504.520	398.698.200	398.698.200	398.698.200	398.698.200
	Arus Keluar untuk Menghitung IRR	<b>98.701.000</b>	<b>364.234.596</b>	<b>394.885.380</b>	<b>400.045.320</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>	<b>398.698.200</b>
C	Arus Bersih (NCF)	-	(9.221.287)	4.208.402	22.795.040	38.601.360	38.601.360	38.601.360	69.601.360
D	Cashflow untuk Menghitung IRR	(98.701.000)	(2.165.992)	20.549.202	37.254.240	38.601.360	38.601.360	38.601.360	69.601.360
E	DF (14%)	1,0000	0,8772	0,7695	0,6750	0,5921	0,5194	0,4519	0,3919
F	PRESENT VALUE	(98.701.000)	(1.899.993)	15.811.944	25.145.551	22.855.104	22.855.104	22.855.104	36.148.765
G	CUMMULATIVE PV	(98.701.000)	(100.600.993)	(84.789.049)	(59.643.498)	(36.788.394)	(13.933.290)	18.861.806	63.915.571
H	<b>ANALISIS KELAYAKAN USAHA</b>								
	NPV (Rp)	(639.629)							
	IRR (%)	13,81							
	Net B/C Ratio	0,99							
	PPB	5,4	tahun						

Lampiran 14. Proyeksi Arus Kas Kenaikan Biaya Variabel 1,9% dan Penurunan Pendapatan 1,9%

No	Uraian	Tahun							
		0	1	2	3	4	5		
A	Arus Masuk								
	1. Total Penjualan		400.865.436	423.135.738	445.406.040	445.406.040	445.406.040	445.406.040	445.406.040
	2. Kredit								
	a. Investasi	40.320.000							
	b. Modal Kerja	18.900.600							
	3. Modal Sendiri								
	a. Investasi	26.880.000							
	b. Modal Kerja	12.600.400							
	4. Nilai Sisa								31.000.000
	Total Arus Masuk	<b>98.701.000</b>	<b>400.865.436</b>	<b>423.135.738</b>	<b>445.406.040</b>	<b>445.406.040</b>	<b>445.406.040</b>	<b>445.406.040</b>	<b>476.406.040</b>
	Arus Masuk untuk Menghitung IRR	-	<b>369.364.436</b>	<b>423.135.738</b>	<b>445.406.040</b>	<b>445.406.040</b>	<b>445.406.040</b>	<b>445.406.040</b>	<b>476.406.040</b>
B	Arus Keluar								
	1. Biaya Investasi	67.200.000	-	-	1.500.000	-	-	-	-
	2. Biaya Variabel	26.201.000	293.687.009	320.385.828	320.385.828	320.385.828	320.385.828	320.385.828	320.385.828
	3. Biaya Tetap	5.300.000	58.300.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000
	4. Angsuran Pokok		32.340.600	13.440.000	13.440.000	13.440.000	-	-	-
	5. Angsuran Bunga		6.215.696	2.900.800	1.019.200	-	-	-	-
	6. Pajak		5.723.596	4.873.380	8.533.320	8.533.320	8.686.200	8.686.200	8.686.200
	7. Biaya Pemasaran		12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	Total Arus Keluar	98.701.000	408.266.900	417.200.008	420.478.348	404.672.028	404.672.028	404.672.028	404.672.028
	Arus Keluar untuk Menghitung IRR	<b>98.701.000</b>	<b>369.710.605</b>	<b>400.859.208</b>	<b>406.019.148</b>	<b>404.672.028</b>	<b>404.672.028</b>	<b>404.672.028</b>	<b>404.672.028</b>
C	Arus Bersih (NCF)	-	(7.401.464)	5.935.730	24.927.692	40.734.012	40.734.012	40.734.012	71.734.012
D	Cash flow untuk Menghitung IRR	(98.701.000)	(346.169)	22.276.530	39.386.892	40.734.012	40.734.012	40.734.012	71.734.012
E	DF (14%)	1,000	0,8772	0,7695	0,6750	0,5921	0,5194	0,45194	0,39194
F	PRESENT VALUE	(98.701.000)	(303.657)	17.141.066	26.585.030	24.117.805	21.117.805	18.117.805	15.117.805
G	CUMMULATIVE PV	(98.701.000)	(99.004.657)	(81.863.590)	(55.278.560)	(31.160.755)	(6.095.643)	6.095.643	12.095.643
H	<b>ANALISIS KELAYAKAN USAHA</b>								
	NPV (Rp)	6.095.643							
	IRR (%)	15,82							
	Net B/C Ratio	1,06							
	PBP	4,8	tahun						

## Lampiran 15. Proyeksi Arus Kas Kenaikan Biaya Variabel 2% dan Penurunan Pendapatan 2%

No	Uraian	Tahun							
		0	1	2	3	4	5		
A	Arus Masuk								
	1. Total Penjualan		397.217.520	419.285.160	441.352.800	441.352.800	441.352.800	441.352.800	441.352.800
	2. Kredit								
	a. Investasi	40.320.000							
	b. Modal Kerja	18.900.600							
	3. Modal Sendiri								
	a. Investasi	26.880.000							
	b. Modal Kerja	12.600.400							
	4. Nilai Sisa								31.000.000
	Total Arus Masuk	<b>98.701.000</b>	<b>397.217.520</b>	<b>419.285.160</b>	<b>441.352.800</b>	<b>441.352.800</b>	<b>441.352.800</b>	<b>441.352.800</b>	<b>472.352.800</b>
	Arus Masuk untuk Menghitung IRR	-	<b>365.716.520</b>	<b>419.285.160</b>	<b>441.352.800</b>	<b>441.352.800</b>	<b>441.352.800</b>	<b>441.352.800</b>	<b>472.352.800</b>
B	Arus Keluar								
	1. Biaya Investasi	67.200.000				1.500.000			
	2. Biaya Variabel	26.201.000	293.975.220	320.700.240	320.700.240	320.700.240	320.700.240	320.700.240	320.700.240
	3. Biaya Tetap	5.300.000	58.300.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000	63.600.000
	4. Angsuran Pokok		32.340.600	13.440.000	13.440.000				
	5. Angsuran Bunga		6.215.696	2.900.800	1.019.200				
	6. Pajak		5.723.596	4.873.380	8.533.320	8.686.200	8.686.200	8.686.200	8.686.200
	7. Biaya Pemasaran		12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	Total Arus Keluar	98.701.000	408.555.111	417.514.420	420.792.760	404.986.440	404.986.440	404.986.440	404.986.440
	Arus Keluar untuk Menghitung IRR	<b>98.701.000</b>	<b>369.998.816</b>	<b>401.173.620</b>	<b>406.333.560</b>	<b>404.986.440</b>	<b>404.986.440</b>	<b>404.986.440</b>	<b>404.986.440</b>
C	Arus Bersih (NCF)	-	(11.337.591)	1.770.740	20.560.040	36.366.360	36.366.360	36.366.360	67.366.360
D	Cashflow untuk Menghitung IRR	(98.701.000)	(4.282.296)	18.111.540	35.019.240	36.366.360	36.366.360	36.366.360	67.366.360
E	DF (14%)	1,0000	0,8772	0,7695	0,6750	0,5921	0,5194	0,4519	0,3919
F	PRESENT VALUE	(98.701.000)	(3.756.400)	13.936.242	23.636.990	21.531.805	18.987.976	17.000.000	15.000.000
G	CUMMULATIVE PV	(98.701.000)	(102.457.400)	(88.521.158)	(64.884.168)	(43.352.364)	(21.987.976)	(8.364.387)	8.364.387
H	<b>ANALISIS KELAYAKAN USAHA</b>								
	NPV (Rp)	(8.364.387)							
	IRR (%)	11,47							
	Net B/C Ratio	0,92							
	PBP	5,7	tahun						

## Lampiran 16. Rumus dan Cara Perhitungan untuk Analisis Aspek Keuangan

**1. Menghitung Jumlah Angsuran.**

Angsuran kredit terdiri dari angsuran pokok ditambah dengan pembayaran bunga pada periode angsuran. Jumlah angsuran pokok tetap setiap bulannya. Periode angsuran (n) adalah selama 36 bulan untuk kredit investasi dan 12 bulan untuk kredit modal kerja.

Cicilan pokok = Jumlah Pinjaman dibagi periode angsuran (n).

Bunga =  $i\%$  x jumlah (sisa) pinjaman.

Jumlah angsuran = Cicilan Pokok + Bunga.

**2. Menghitung Jumlah Penyusutan/Depresiasi dengan Metode Garis Lurus dengan Nilai Sisa 0 (nol).**

Penyusutan = Nilai Investasi /Umur Ekonomis.

**3. Menghitung Net Present Value (NPV).**

NPV merupakan selisih antara present value dari benefit dan present value dari biaya. Adapun rumus untuk menghitung NPV adalah sebagai berikut:

$$NPV = \frac{\sum_{t=1}^n B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

Keterangan :

$B_t$  = *Benefit* atau manfaat (keuntungan) proyek yang diperoleh pada tahun ke-t.

$C_t$  = Biaya atau ongkos yang dikeluarkan dari adanya proyek pada tahun ke-t, tidak dilihat apakah biaya tersebut dianggap merupakan modal atau dana rutin/operasional.

$i$  = Tingkat suku bunga atau merupakan *social opportunity cost of capital*.

$n$  = Umur Proyek.

Untuk menginterpretasikan kelayakan suatu proyek, dapat dilihat dari hasil perhitungan NPV sebagai berikut:

- a. Apabila  $NPV > 0$  berarti proyek layak untuk dilaksanakan secara finansial;
- b. Apabila  $NPV = nol$  berarti proyek mengembalikan dananya persis sama besar dengan tingkat suku bunganya (*Social Opportunity of Capital-nya*).
- c. Apabila  $NPV < 0$  berarti proyek tidak layak untuk dilanjutkan karena proyek tidak dapat menutupi *social opportunity cost of capital* yang digunakan.

#### 4. Menghitung *Internal Rate of Return* (IRR).

IRR merupakan nilai *discount rate*  $i$  yang membuat NPV dari proyek sama dengan 0 (nol). IRR dapat juga dianggap sebagai tingkat keuntungan atas investasi bersih dari suatu proyek, sepanjang setiap benefit bersih yang diperoleh secara otomatis ditanamkan kembali pada tahun berikutnya dan mendapatkan tingkat keuntungan  $i$  yang sama dan diberi bunga selama sisa umur proyek. Cara perhitungan IRR dapat didekati dengan rumus dibawah ini :

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

Keterangan :

IRR = Nilai Internal Rate of Return, dinyatakan dalam %.

NPV1 = Net Present Value pertama pada DF terkecil.

NPV2 = Net Present Value kedua pada DF terbesar.

$i_1$  = Tingkat suku bunga /discount rate pertama.

$i_2$  = Tingkat suku bunga /discount rate kedua.

Kelayakan suatu proyek dapat didekati dengan mempertimbangkan nilai IRR sebagai berikut:

- a. Apabila nilai IRR sama atau lebih besar dari nilai tingkat suku bunganya maka proyek tersebut layak untuk dikerjakan.
- b. Apabila nilai IRR lebih kecil atau kurang dari tingkat suku bunganya maka proyek tersebut dinyatakan tidak layak untuk dikerjakan.

## 5. Menghitung Net B/C.

*Net benefit-cost ratio* atau perbandingan manfaat dan biaya bersih suatu proyek adalah perbandingan sedemikian rupa sehingga pembilangnya terdiri atas present value total dari benefit bersih dalam tahun di mana benefit bersih itu bersifat positif, sedangkan penyebut terdiri atas present value total dari benefit bersih dalam tahun di mana benefit itu bersifat negatif.

Cara menghitung Net B/C dapat menggunakan rumus dibawah ini:

$$\text{Net B/C} = \frac{\text{NPV}_{\text{B-C Positif}}}{\text{NPV}_{\text{B-C Negatif}}}$$

Keterangan :

Net BC = Nilai benefit-cost ratio.

NPV<sub>B-C Positif</sub> = Net present value positif.

NPV<sub>B-C Negatif</sub> = Net present value negatif.

Hasil perhitungan Net B/C dapat diterjemahkan sebagai berikut:

- a. Apabila nilai Net B/C > 1 maka proyek layak dilaksanakan.
- b. Apabila nilai Net B/C < 1 maka proyek tidak layak untuk dilaksanakan.

## 6. Menghitung Titik Impas (*Break Even Point*).

Titik impas atau titik pulang pokok atau *Break Even Point* (BEP) adalah suatu keadaan dimana tingkat produksi atau besarnya pendapatan sama dengan besarnya pengeluaran pada suatu proyek, sehingga pada keadaan tersebut proyek tidak mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

Terdapat beberapa rumus untuk menghitung titik impas yang dapat dipilih, namun dalam buku ini digunakan rumus pada huruf a, b dan c di bawah ini :

$$a. \text{ Titik Impas (Rp.)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Hasil Penjualan}}}$$

$$b. \text{ Titik Impas (satuan)} = \frac{\text{Titik Impas (Rp)}}{\text{Harga satuan Produk}}$$

- c. Jika biaya variabel dan biaya tetap tidak dipisahkan maka pencarian titik impas dapat menggunakan prinsip total pendapatan = total pengeluaran.  
Total Pendapatan = Harga x Jumlah produk yang dihasilkan.  
Total Pengeluaran = Jumlah semua biaya yang diperlukan proyek.  
Jadi harga produk x jumlah produk yang dihasilkan = Total Pengeluaran.

$$d. \text{ Titik Impas (n)} = \frac{\text{Titik Impas (Rp.)}}{\text{Hasil Penjualan (Rp.)}} \times \text{Total Produksi.}$$

## 7. Menghitung PBP (*Pay Back Period* atau Lama Pengembalian Modal)

PBP digunakan untuk memperkirakan lama waktu yang dibutuhkan proyek untuk mengembalikan investasi dan modal kerja yang ditanam.

Cara menterjemahkan PBP untuk menetapkan kelayakan suatu proyek adalah sebagai berikut:

- a. Apabila nilai PBP lebih pendek dari jangka waktu proyek yang ditetapkan maka suatu proyek dinyatakan layak.
- b. Apabila nilai PBP lebih lama dari jangka waktu proyek maka suatu proyek dinyatakan tidak layak.

## 8. Menghitung *Discount Factor* (DF).

DF dapat didefinisikan sebagai: “Faktor yang dipergunakan untuk memperhitungkan nilai sekarang dari suatu jumlah yang diterima di masa dengan mempertimbangkan tingkat bunga yang berlaku atau disebut juga faktor nilai sekarang (*present worth factors*)” DF diperhitungkan apabila suatu proyek bersifat *multi-period* atau periode lebih dari satu kali. Dalam hal ini periode lazim diperhitungkan dengan semester atau tahun. Nilai dari DF berkisar dari 0 sampai dengan 1.

Cara memperhitungkan DF adalah dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Rumus DF per tahun} = \frac{1}{(1+r)^n}, \text{ dimana}$$

r = suku bunga

n = tahun 0, 1, ..... n ; sesuai dengan tahun proyek

**POLA PEMBIAYAAN USAHA KECIL**



**INDUSTRI  
PAKAIAN JADI MUSLIM**