Bab 4
Pengumpulan dan Pengolahan Data

4.1. Pengumpulan Data

4.1.1. Data Umum Perusahaan

A. Sejarah Perusahaan

Perusahaan Diamanta berdiri pada tahun 2002, usaha yang berawal dari menjual sprei di garasi mobil rumahnya yang berukuran hanya 3m × 4m dan *supply* barang masih menggunakan produk orang lain (belum melakukan produksi sendiri). Ketertarikan akan usaha ini dikarenakan sprei adalah prospek yang bagus, dipakai setiap hari, di setiap rumah tangga, setiap minggu dipakai dan dicuci sesuai kebutuhan sehingga banyak sekali orang yang membutuhkannya. Setelah 3 tahun berjalan, usaha sprei mulai berkembang dan dapat melakukan produksi sendiri maupun makloon. Waktu terus berjalan dan akhirnya produk Diamanta sudah banyak dikenal orang dan mulai banyak yang berminat menjadi *reseller*. Sistem pemasaran, teknis pemotongan, dan juga bahan senantiasa dikembangan menjadi lebih baik dari sebelumnya. Kunci dari usahanya adalah selalu memberikan pelayanan terbaik, kualitas kain bermutu tinggi, kelengkapan barang dan warna, serta harus "*meet deadline"* (apabila menjanjikan pesanan 3 hari, maka 3 hari harus sudah selesai).

B. Visi dan Misi Perusahaan

Adapun visi dan misi dari perusahaan Diamanta adalah sebagai berikut:

1) Visi: Menjadi Perusahaan Sprei yang dikenal dengan mutu tinggi dan selalu menyajikan yang terbaik.
2) Misi:
    a) Selalu menjaga kualitas agar dapat selalu dipercaya oleh konsumen
    b) Perbaikan kualitas di setiap periodenya
    c) Selalu menyajikan motif-motif kain yang menarik
    d) Meet *deadline*, yaitu tepat waktu pada pesanan.

C. Tujuan Perusahaan

Adapun tujuan dari perusahaan Diamanta adalah:

a) Dapat menjual sprei dan bedcover dengan kualitas terbaik dan warna yang lengkap dengan harga yang bersaing.
b) Dapat dipercaya akan kualitasnya dan menjadi no.1 di hati pelanggan.
c) Dapat menjalin kerjasama yang baik dengan pelanggan maupun mitra usaha.

D. Logo Perusahaan

Logo dari perusahaan Diamanta dapat dilihat pada gambar 4.1 berikut ini:



Gambar 4.1. Logo perusahaan

(Diamanta, 2017)

E. Logo Produk

Logo yang menempel di produk sprei dan bedcover Diamanta dibuat berbeda dengan logo perusahaan, logo ini didesain agar menjadi lebih menarik dari logo perusahaan. Logo produk tersebut dapat dilihat pada gambar 4.2 berikut ini:



Gambar 4.2. Logo produk

(Diamanta, 2017)

4.1.2. Data Permintaan Barang

Berikut ini adalah daftar permintaan barang/hasil penjualan pada tahun 2012 hingga tahun 2016 pada toko pusat yang berada di Arcamanik yang dapat dilihat pada tabel 4.1:

Tabel 4.1. Data permintaan barang

(Diamanta, 2017)

Nama	Tipe	2012	2013	2014	2015	2016
Sprei fitted/karet std tinggi 20	Superking	318	352	375	361	386
	King	1412	1294	1441	1420	1545
	Queen	726	785	776	781	787
	Full	143	160	175	166	175
	Single	113	133	128	164	162
Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	221	247	280	295	289
	King	282	247	266	304	259
	Queen	506	588	582	597	612
	Full	86	63	94	90	76
	Single	114	137	149	124	143
Bedcover + Sprei karet std tinggi 20	Superking	312	331	342	339	335
	King	1391	1380	1332	1365	1507
	Queen	855	893	840	835	854
	Full	190	97	107	99	135
	Single	143	170	166	156	164
Bedcover + Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	238	255	266	268	255
	King	236	322	266	303	259
	Queen	527	578	648	635	671
	Full	139	139	158	170	171
	Single	124	177	151	160	179
Bedcover besar tanpa sprei		183	213	228	211	194
Bedcover kecil tanpa sprei		151	152	132	126	171
Bedsheet bayi		375	407	418	468	455
Total Keseluruhan		8785	9120	9320	9437	9784

4.1.3. Data Daftar Harga Barang

Berikut ini adalah daftar harga jual barang dan juga biaya produksi yang telah ditetapkan oleh toko pusat yang dapat dilihat pada tabel 4.2:

Tabel 4.2. Data daftar harga barang

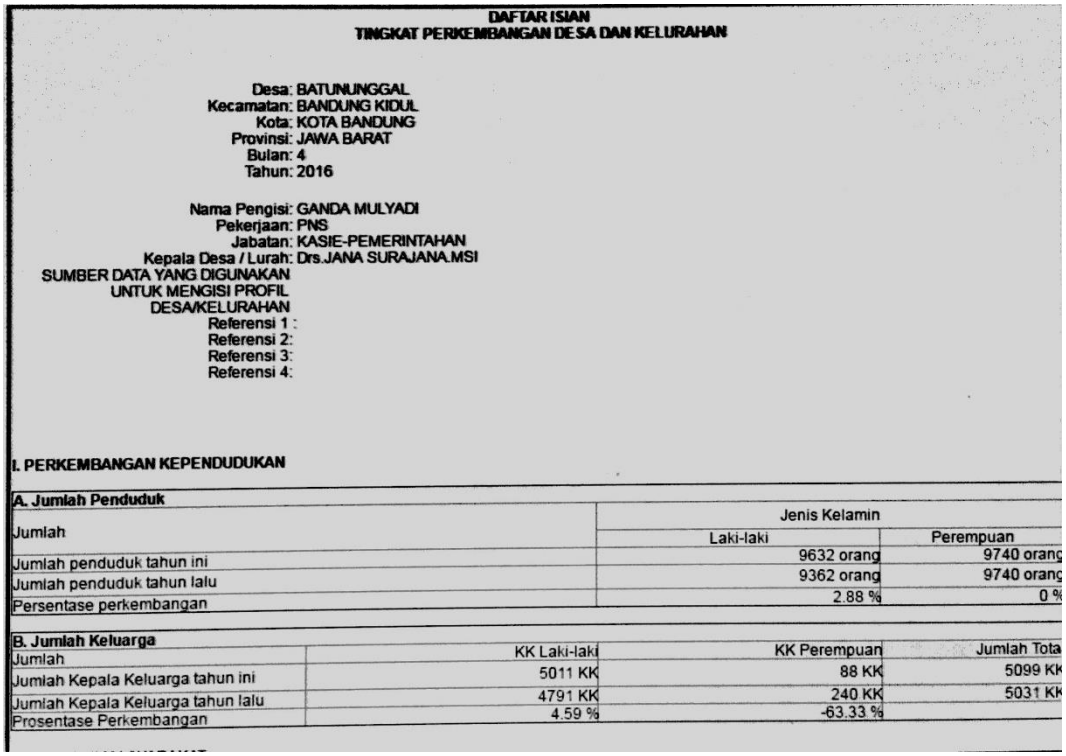
(Diamanta, 2017)

Nama	Tipe	Ukuran	Biaya Produksi	Harga Jual
Sprei fitted/karet std tinggi 20	Superking	200x200x20	Rp 145,000	Rp 160,000
	King	180x200x20	Rp 140,000	Rp 160,000
	Queen	160x200x20	Rp 135,000	Rp 160,000
	Full	120x200x20	Rp 92,500	Rp 110,000
	Single	100x200x20	Rp 90,000	Rp 110,000
Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	200x200x20	Rp 210,000	Rp 235,000
	King	180x200x20	Rp 205,000	Rp 235,000
	Queen	160x200x20	Rp 200,000	Rp 235,000
	Full	120x200x20	Rp 160,000	Rp 180,000
	Single	100x200x20	Rp 155,000	Rp 180,000
Bedcover + Sprei karet std tinggi 20	Superking	200x200x20	Rp 380,000	Rp 425,000
	King	180x200x20	Rp 375,000	Rp 425,000
	Queen	160x200x20	Rp 370,000	Rp 425,000
	Full	120x200x20	Rp 250,000	Rp 285,000
	Single	100x200x20	Rp 257,500	Rp 285,000
Bedcover + Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	200x200x20	Rp 420,000	Rp 475,000
	King	180x200x20	Rp 425,000	Rp 475,000
	Queen	160x200x20	Rp 420,000	Rp 475,000
	Full	120x200x20	Rp 325,000	Rp 350,000
	Single	100x200x20	Rp 320,000	Rp 350,000
Bedcover besar tanpa sprei			Rp 250,000	Rp 275,000
Bedcover kecil tanpa sprei			Rp 180,000	Rp 200,000
Bedsheet bayi		70x110	Rp 125,000	Rp 145,000

4.1.4. Data Jumlah Kependudukan

A. Jumlah rumah tangga

Gambar mengenai jumlah keluarga pada kelurahan batununggal di Kota Bandung tahun 2015 dapat dilihat pada gambar 4.3 berikut ini:



DAFTAR ISIAN
TINGKAT PERKEMBANGAN DESA DAN KELURAHAN

Desa: BATUNUNGGAL
Kecamatan: BANDUNG KIDUL
Kota: KOTA BANDUNG
Provinsi: JAWA BARAT
Bulan: 4
Tahun: 2016

Nama Pengisi: GANDA MULYADI
Pekerjaan: PNS
Jabatan: KASIE-PEMERINTAHAN
Kepala Desa / Lurah: Drs.JANA SURAJANA,MSI
SUMBER DATA YANG DIGUNAKAN UNTUK MENGISI PROFIL DESA/KELURAHAN
Referensi 1 :
Referensi 2:
Referensi 3:
Referensi 4:

I. PERKEMBANGAN KEPENDUDUKAN

A. Jumlah Penduduk

Jumlah	Jenis Kelamin	
	Laki-laki	Perempuan
Jumlah penduduk tahun ini	9632 orang	9740 orang
Jumlah penduduk tahun lalu	9362 orang	9740 orang
Persentase perkembangan	2.88 %	0 %

B. Jumlah Keluarga

Jumlah	KK Laki-laki	KK Perempuan	Jumlah Tota
Jumlah Kepala Keluarga tahun ini	5011 KK	88 KK	5099 KK
Jumlah Kepala Keluarga tahun lalu	4791 KK	240 KK	5031 KK
Prosentase Perkembangan	4.59 %	-63.33 %	

Gambar 4.3. Data Tingkat Perkembangan Desa dan Kelurahan tahun 2015
(prodeskel kemendagri, 2016)

4.1.5. Data Ruko Yang Disewakan

A. Lokasi ruko

Ruko yang terpilih setelah survey adalah di daerah Batununggal Indah tepatnya di Jalan Batununggal Indah Raya no. 183. Biaya sewa per tahunnya adalah Rp.120.000.000,00, sedangkan biaya belinya adalah Rp.3.200.000.000,00. Sehingga berdasarkan data ini, pemilik usaha lebih memilih untuk menyewa per tahun. Ruko ini masih dipakai sebagai tempat makan, akan tetapi setelah disewa nantinya akan langsung dikosongkan dan dibereskan.

B. Dokumentasi ruko

Berikut ini adalah gambar-gambar detil ruko:



Gambar 4.4. Ruko Tampak Depan



Gambar 4.5. Ruko Tampak Depan Atas (pamplet dijual/disewa)



Gambar 4.6. Ruko Lantai 2, Tempat Penyimpanan Barang (*Inventory*)



Gambar 4.7. Ruko Lantai 3, Kamar Tidur untuk Pegawai



Gambar 4.8. Ruko Lantai 2, Toilet



Gambar 4.9. Ruko tampak dari dalam ke luar



Gambar 4.10. Ruko Tampak ke Jalan

4.1.1. Data Mengenai UUD/Perda

Adapun persyaratan umum badan hukum UD adalah melengkapi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Ijin domisili usaha, Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP). Persyaratan tersebut dapat dilihat pada tabel 4.3:

Tabel 4.3. Persyaratan umum badan hukum

Persyaratan umum	**Ketersediaan**
Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)	Ada
Ijin domisili usaha	Ada
Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)	Ada
Tanda Daftar Perusahaan (TDP)	Ada

4.2. Pengolahan Data

4.2.1. Aspek Hukum

4.2.2.1. Kesesuaian UUD/Perda

Perijinan telah sesuai dan telah tersedia data-datanya berdasarkan toko pusat yang berada di Arcamanik. Data ini meliputi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Ijin domisili usaha, Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP).

4.2.2.2. Badan Hukum dan Zonasi

Biaya pembuatan perizinan badan hukum untuk cabang baru yang akan dilaksanakan sebesar Rp.180.000,00 via *online*, hal ini meliputi TDP *online* (program ridwan kamil). Ruko yang akan ditempati pun sudah memiliki izin dan nantinya pada saat pembukaan usaha tersebut akan diajukan izin RT dan RW.

Menurut peraturan daerah Kota Bandung nomor 10 tahun 2015 tentang rencana detail tata ruang dan perautran zonasi kota Bandung tahun 2015-2035, mengenai Batununggal yang menjadi lokasi pembangunan cabang usaha Diamanta ini masuk ke dalam kategori zonasi sebagai berikut:

1) Pada pasal 229 paragraf 2 tentang rencana zona budidaya dan zona perumahan, Blok Batununggal Kecamatan Bandung Kidul ditetapkan sebagai perumahan kepadatan sedang sebagaimana dimaksud pada ayat (3) huruf a angka 2.
2) Pada pasal 230 tentang rencana zona perdagangan dan jasa, Blok Batununggal Kecamatan Bandung Kidul ditetapkan sebagai rencana zona perdagangan jasa sub zona pusat perdagangan dan jasa sebagaimana dimaksud pada pasal 7 ayat (3) huruf b angka 2.

4.2.2. Aspek Dampak Lingkungan

Dampak usaha terhadap lingkungan dinyatakan tidak berbahaya karena cabang perusahaan Diamanta ini tidak melakukan produksi, semua barang didapat dari *supply* perusahaan pusat baik itu melalui proses produksi dari perusahaan pusat ataupun makloon dari subkontrak. Selain itu pun tidak ada pembuangan limbah cair yang berbahaya kepada lingkungan sekitar dikarenakan proses pembuatannya hanya penjahitan, tidak ada proses pencelupan bahan yang berbahaya. Sehingga tidak berdampak besar terhadap tanah dan kehutanan, terhadap air, udara, dan juga manusia.

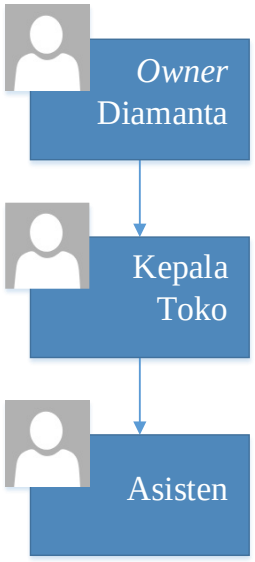
4.2.3. Aspek Ekonomi Sosial

Adapun usaha sprei dan *bedcover* Diamanta ini berdampak positif untuk masyarakat sekitar, dikarenakan usaha ini membuka peluang yang sangat luas bagi masyarakat untuk menjadi *reseller* atau mitra dari Diamanta. Berdasarkan pengalaman perusahaan pusat Diamanta yang telah memiliki banyak *reseller* dan bertumbuh kembang bersama mereka, maka cabangnya pun dapat menjadi peluang yang besar untuk masyarakat sekitar.

4.2.4. Aspek Manajemen/Organisasi

4.2.4.1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang telah disetujui oleh pemilik perusahaan Diamanta dapat dilihat pada gambar 4.11 berikut ini:



Gambar 4.11. Struktur Organisasi Perusahaan Diamanta Cabang Batununggal

4.2.4.2. *Job Description*

Berikut ini adalah uraian *job description* dari setiap pekerja di Perusahaan Diamanta cabang Batununggal yang meliputi tugas, tanggung jawab, dan wewenang:

A. Tugas

1. *Owner* Diamanta

a) Menyetujui penerimaan kepala toko dan asisten.
b) Menerima laporan penjualan pertahun.
c) Menerima evaluasi dan masukan dari kepala toko.

2. Kepala Toko
a) Membuat laporan penjualan pertahun.
b) Mengevaluasi kinerja asisten.
c) Mengajukan rencana promosi atau perbaikan sistem.

3. Asisten
a) Melayani pelanggan.
b) Menjaga kebersihan toko.
c) Mencatat pesanan

B. Tanggung jawab

1. *Owner* Diamanta
a) Bertanggung jawab sebagai pemilik sah toko cabang.
b) Bertanggung jawab atas kesejahteraan karyawannya.

2. Kepala Toko
a) Bertanggung jawab atas promosi yang sedang dijalankan.
b) Bertanggung jawab pada perbaikan sistem yang ada.
c) Bertanggung jawab pada laporan penjualan yang telah dibuat.

3. Asisten
a) Bertanggung jawab pada kepuasan pelanggan.
b) Bertanggung jawab pada kerapihan tata letak produk.
c) Bertanggung jawab pada pencatatan pesanan dan *deadline order*.

C. Wewenang

1. *Owner* Diamanta
a) Melakukan tindakan dan upaya untuk memajukan perusahaan.
b) Memutuskan penerimaan dan penolakan pegawai.
c) Pemegang keputusan tertinggi dalam perusahaan

2. Kepala Toko

a) Melakukan peneguran kepada asisten yang kinerjanya kurang baik.
b) Melakukan perubahan pada tata letak *display* produk.

3. Asisten
   a) Melakukan tindakan dan upaya bagi kepentingan dan kemanfaatan perusahaan sesuai dengan tanggung jawab dan tugasnya.

4.2.5. Aspek Teknis

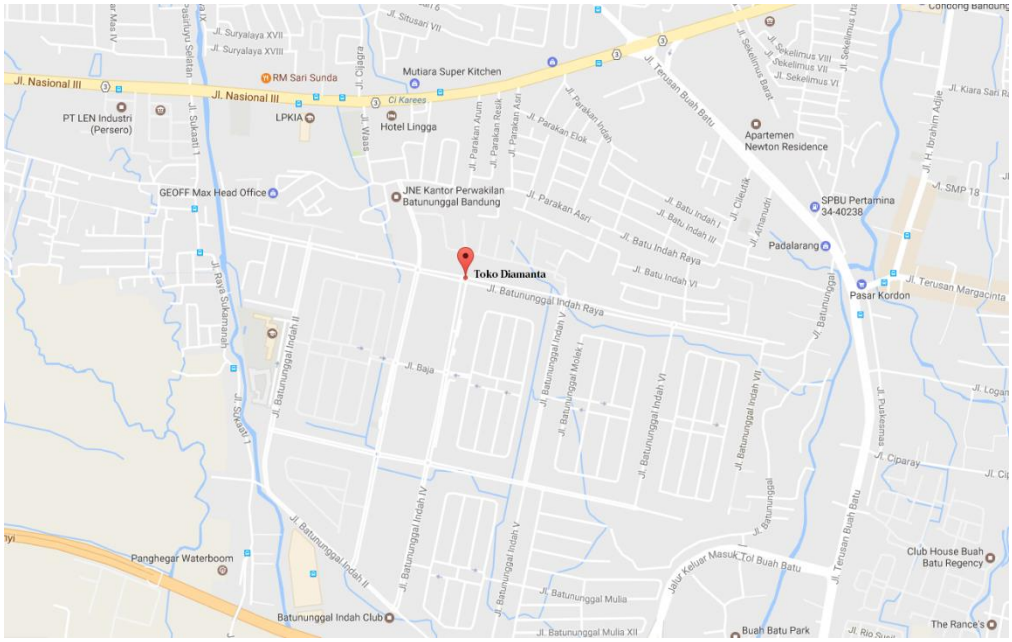
Wilayah telah ditetapkan oleh pemilik usaha yaitu pada daerah Batununggal. Sehingga peneliti melakukan observasi untuk mencari tempat terbaik di kawasan kelurahan batununggal. Setelah dilakukan observasi lapangan, ternyata sangat sedikit ruko yang sedang disewakan dan hanya satu ruko yang berada di daerah pusat dan paling memungkinkan. Sehingga pilihan ruko yang akan ditempati bertempatan di jalan Batununggal Indah Raya nomor 183. Apabila dilihat dari pertimbangan lokasi usaha, maka berikut adalah pertimbangannya:

1) Jenis usaha yang dijalankan

   Jenis usaha yang akan dijalankan adalah penjualan sprei dan *bedcover*. Pada kawasan batununggal indah, belum ada ruko yang menjual sprei sehingga usaha ini akan menjadi peluang besar apabila dibuka dikawasan ini.

2) Apakah dekat dengan pasar atau konsumen

   Batununggal indah merupakan kawasan yang ramai oleh konsumen dikarenakan memang merupakan kawasan pertokoan didekat beberapa komplek hunian warga, intensitas warga yang lalu lalang pun tinggi sehingga lokasi ini cukup strategis, dekat, dan mudah dijangkau oleh warga. Pada gambar 4.12 berikut ini adalah bukti yang menunjukkan bahwa lokasi usaha cabang dekat dari pemukiman warga berdasarkan *google maps:*



Gambar 4.12. *screenshot google maps* lokasi konsumen

3) Apakah dekat dengan toko pusat (produsen)

Cabang perusahaan Diamanta ini relatif tidak terlalu jauh dengan toko pusat yang berada di Arcamanik. Berjarak 10.6 km melalui Jl. Terusan Jakarta dan Jl. H. Ibrahim Adjie dan rata-rata waktu tempuhnya adalah 32 menit.

4) Apakah tersedia tenaga kerja

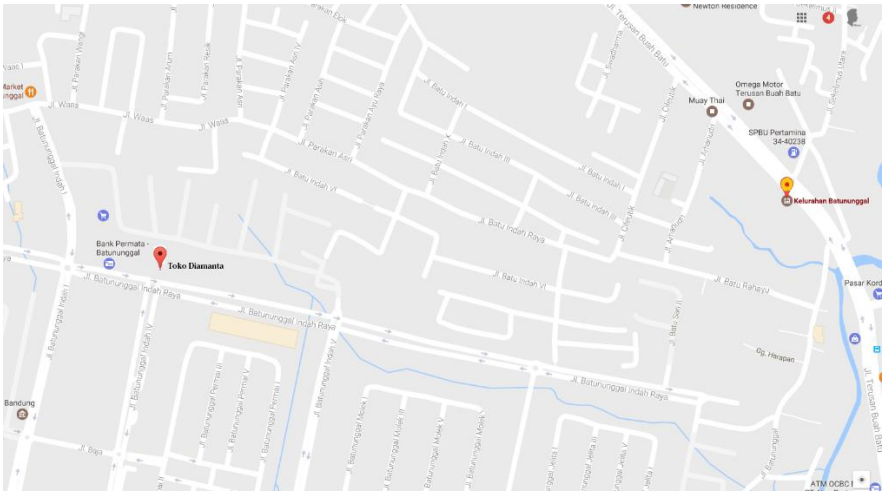
Lokasi yang berdekatan dengan hunian warga baik itu komplek elit maupun perumahan padat penduduk, menyediakan tenaga kerja yang cukup baik. Perusahaan ini pun tidak membutuhkan tenaga kerja dalam jumlah yang banyak sehingga hal ini bukanlah suatu masalah.

5) Tersedia sarana dan prasarana (transportasi, air, listrik)

Kawasan Batununggal Indah Raya merupakan kawasan pertokoan dan hunian yang cukup baik dalam hal transportasi, dikarenakan cukup dekat dengan jalan raya Soekarno hatta yang dapat menyediakan transportasi umum seperti angkot, bis, ojeg, dll. Keadaan air dan listrik pun tidak ada masalah dikarenakan aliran air cukup lancar dan tidak ada masalah listrik pada ruko yang akan ditempati.

6) Apakah dekat dengan pusat pemerintahan

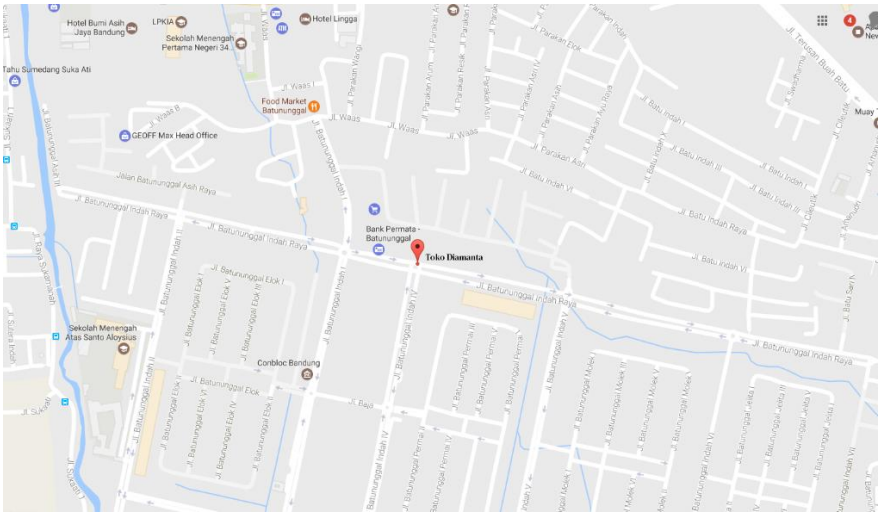
Lokasi ini tidak terlalu dekat dari pusat pemerintah. Akan tetapi, lokasi usaha ini tidak terlalu jauh dari kantor kelurahan Batununggal. Pada gambar 4.13 berikut adalah bukti dari *google maps* nya:



Gambar 4.13. *screenshot google maps* berdekatan dengan kantor pemerintahan

7) Apakah dekat dengan lembaga keuangan

Lembaga keuangan seperti bank-bank yang tersedia di kawasan batununggal indah, selain itu anjungan tunai mandiri (ATM) pun dapat dijangkau dengan mudah oleh konsumen. Sehingga penarikan tunai atau proses pembayaran dapat menjadi lebih mudah. Pada gambar 4.14 berikut ini adalah bukti dari *google maps*, tidak semua bank tercatat pada peta tersebut:



Gambar 4.14. *screenshot google maps* dekat dengan lembaga keuangan

8) Apakah berada di kawasan industri

Lokasi usaha berada di kawasan industri perdagangan. Sehingga kawasan ini cukup banyak dilewati oleh masyarakat. Ditambah lagi dikarenakan oleh usaha ini adalah satu-satunya usaha sprei dikawasan ruko batununggal indah, maka hal ini menjadi nilai tambah dalam pembukaan usaha ini.

9) Kondisi adat istiadat/budaya/sikap masyarakat setempat

Kondisi adat istiadat atau budaya masyarakat tidak terlalu terlihat mencolok di kawasan ini dan bukan menjadi suatu masalah. Sikap masyarakat pun cukup baik dan antusias, hal ini dinilai pada saat peneliti menyebarkan kuisioner. Masyarakat daerah tersebut cukup ramah dan memang keinginan untuk membeli suatu produk terlihat cukup baik.

4.2.6. Aspek Pasar dan Pemasaran

4.2.6.1. STP dan 4P

A. *Segmentation, Targeting,* dan *Positioning* (STP)

1) *Segmentation*

Adapun segmentasi usaha sprei dan *bedcover* ini berdasarkan geografis dan demografis. Pada segmen geografis terdapat variabel pilihan:

a) Provinsi
b) Kabupaten
c) Kecamatan
d) Kelurahan

Sedangkan pada demografis terdapat variabel pilihan:

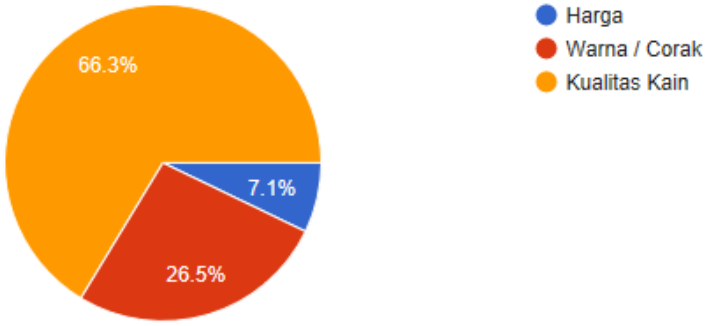
a) Umur
b) Jenis kelamin
c) Pendapatan
d) Pekerjaan

2) *Targeting*

Adapun *Targeting* yang ditetapkan berdasarkan evaluasi segmen pasar secara geografis adalah kelurahan. Kelurahan batununggal dipilih sebagai target segmen geografis dikarenakan cakupan pasar dalam kelurahan batununggal cukup tinggi. Sedangkan pada segmen demografis yang dipilih adalah ibu rumah tangga dikarenakan ibu rumah tangga adalah orang yang berperan paling penting dalam pembelian sprei.

3) *Positioning*

Adapun *Positioning* dari produk Diamanta adalah produk sprei dan *bedcover* yang memiliki bahan berkualitas dan corak sprei yang beragam dan juga penuh warna, sehingga dapat menjadi pilihan produk sprei yang tepat untuk keluarga. Hal ini dapat didukung dengan hasil survey yang mengatakan bahwa konsumen memang menyukai produk sprei yang memiliki bahan yang berkualitas dan corak yang beragam. Pada gambar 4.15 berikut ini adalah *pie chart* dari hasil surveynya:



Gambar 4.15. *Pie chart positioning*

B. *Product, Price, Promotion, Placement* (4P)

1) *Product*

Adapun produk yang dijual pada perusahan Diamanta adalah sprei dan *bedcover*. Produk sprei ini meliputi:

a) Sprei *fitted* karet.
b) Sprei rumbai.
c) *Bedcover.*
d) *Bedsheet* bayi.

Pada produk sprei, produk diklasifikasikan berdasarkan ukurannya. Tipe-tipe pada produk sprei tersebut adalah sebagai berikut:

a) Superking dengan ukuran 200x200x20.
b) King dengan ukuran 180x200x20.
c) Queen dengan ukuran 160x200x20.
d) Full dengan ukuran 120x200x20.
e) Single dengan ukuran 100x200x20.

Bahan yang digunakan adalah *cotton* cvc yang merupakan bahan berkualitas, tidak membuat gerah, dan juga nyaman untuk digunakan baik dalam kondisi cuaca dingin atau panas. Berikut ini adalah gambar-gambar dari produk yang akan dijual:



Gambar 4.16. Sprei Diamanta



Gambar 4.17. Sprei Diamanta untuk anak

Pada produk *bedcover*, terdapat 2 sisi dengan corak yang berbeda sehingga dapat digunakan bolak-balik, hal ini merupakan salah satu kelebihan dari bedcover Diamanta. Berikut adalah gambar dari produk *bedcover* 2 sisi:



Gambar 4.18. Bedcover Diamanta Posisi Terbuka (2 sisi)

Selain itu corak dan warna yang disediakan pun sangat beragam dan lengkap. Mulai dari satu warna, beberapa corak, hingga gambar-gambar menarik. Berikut adalah contoh sampel varian warnanya:



Gambar 4.19. Varian warna Diamanta

Adapun pengemasan dari produk sprei menggunakan plastik PVC tebal standar pengemasan sprei, bahan ini *waterproof* dan dapat menjaga kualitas produk sebelum dipakai. Sedangkan *bedcover* menggunakan kantong berbahan plastik PVC yang ditambah tali, pegangan dan *zipper*. Berikut adalah gambar produk dalam kemasan dan juga *display* penempatan produk yang dipajang pada rak besi:



Gambar 4.20. Sprei Diamanta dalam kemasan



Gambar 4.21. Bedcover Diamanta dalam kemasan



Gambar 4.22. Bedsheet Bayi dalam kemasan



Gambar 4.23. *Display* sprei dan bedcover pada rak besi

2) *Price*

Tujuan penetapan harga ditentukan berdasarkan klasifikasi untuk memperbesar *market share*. Sehingga strategi yang dipilih adalah *penetration pricing* yaitu penetapan harga semurah mungkin dengan tujuan untuk menguasai pasar disekitarnya. Dengan harga murah ini juga diharapkan jumlah pelanggan dapat meningkat dengan cepat, semakin mengenal produk, dan juga pelanggan pesaing dapat beralih ke produk yang Diamanta sprei tawarkan.

Harga yang akan ditetapkan tidak luput dari biaya pembuatan per produknya. *Owner* dari Diamanta pun telah menetapkan biaya pembuatan per produknya dan biaya tersebut ditetapkan mengalami kenaikan sebesar 5% pertahun. Biaya tersebut dapat dilihat pada tabel 4.4 sebagai berikut:

Tabel 4.4. Biaya pembuatan produk

Nama	naik 5 % per tahun	tahun ke-				
	Tipe	1	2	3	4	5
Sprei fitted/karet std tinggi 20	Superking	Rp 135,000	Rp 141,750	Rp 148,837	Rp 156,278	Rp 164,091
	King	Rp 130,000	Rp 136,500	Rp 143,325	Rp 150,491	Rp 158,015
	Queen	Rp 125,000	Rp 131,250	Rp 137,812	Rp 144,702	Rp 151,937
	Full	Rp 82,500	Rp 86,625	Rp 90,956	Rp 95,503	Rp 100,278
	Single	Rp 80,000	Rp 84,000	Rp 88,200	Rp 92,610	Rp 97,240
Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	Rp 200,000	Rp 210,000	Rp 220,500	Rp 231,525	Rp 243,101
	King	Rp 195,000	Rp 204,750	Rp 214,987	Rp 225,736	Rp 237,022
	Queen	Rp 190,000	Rp 199,500	Rp 209,475	Rp 219,948	Rp 230,945
	Full	Rp 150,000	Rp 157,500	Rp 165,375	Rp 173,643	Rp 182,325
	Single	Rp 145,000	Rp 152,250	Rp 159,862	Rp 167,855	Rp 176,247
Bedcover + Sprei karet std tinggi 20	Superking	Rp 370,000	Rp 388,500	Rp 407,925	Rp 428,321	Rp 449,737
	King	Rp 365,000	Rp 383,250	Rp 402,412	Rp 422,532	Rp 443,658
	Queen	Rp 360,000	Rp 378,000	Rp 396,900	Rp 416,745	Rp 437,582
	Full	Rp 240,000	Rp 252,000	Rp 264,600	Rp 277,830	Rp 291,721
	Single	Rp 247,500	Rp 259,875	Rp 272,868	Rp 286,511	Rp 300,836

Tabel 4.4. Biaya pembuatan produk (lanjutan)

Nama	naik 5 % per tahun	tahun ke-				
	Tipe	1	2	3	4	5
Bedcover + Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Super king	Rp 410,000	Rp 430,500	Rp 452,025	Rp 474,626	Rp 498,357
	King	Rp 415,000	Rp 435,750	Rp 457,537	Rp 480,413	Rp 504,433
	Queen	Rp 410,000	Rp 430,500	Rp 452,025	Rp 474,626	Rp 498,357
	Full	Rp 315,000	Rp 330,750	Rp 347,287	Rp 364,651	Rp 382,883
	Single	Rp 310,000	Rp 325,500	Rp 341,775	Rp 358,863	Rp 376,806
Bedcover besar tanpa sprei		Rp 240,000	Rp 252,000	Rp 264,600	Rp 277,830	Rp 291,721
Bedcover kecil tanpa sprei		Rp 170,000	Rp 178,500	Rp 187,425	Rp 196,796	Rp 206,635
Bedsheet bayi		Rp 115,000	Rp 120,750	Rp 126,787	Rp 133,126	Rp 139,782

Harga jual pun ditetapkan oleh *owner* Diamanta berdasarkan biaya pembuatan produk yang telah dirincinya dan memperhatikan kondisi harga pesaing agar harga yang ditetapkan lebih murah. Harga jual ini pun meningkat 5% pertahun. Berikut ini adalah tabel 4.5 yang merupakan rincian dari harga jual per produknya:

Tabel 4.5. Harga jual

Nama	Tipe	tahun ke-				
		1	2	3	4	5
Sprei fitted/karet std tinggi 20	Superking	Rp 160,000	Rp 168,000	Rp 176,400	Rp 185,220	Rp 194,481
	King	Rp 160,000	Rp 168,000	Rp 176,400	Rp 185,220	Rp 194,481
	Queen	Rp 160,000	Rp 168,000	Rp 176,400	Rp 185,220	Rp 194,481
	Full	Rp 110,000	Rp 115,500	Rp 121,275	Rp 127,338	Rp 133,704
	Single	Rp 110,000	Rp 115,500	Rp 121,275	Rp 127,338	Rp 133,704

Tabel 4.5. Harga jual (lanjutan)

Nama	Tipe	tahun ke-				
		1	2	3	4	5
Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	Rp 235,000	Rp 246,750	Rp 259,087	Rp 272,041	Rp 285,643
	King	Rp 235,000	Rp 246,750	Rp 259,087	Rp 272,041	Rp 285,643
	Queen	Rp 235,000	Rp 246,750	Rp 259,087	Rp 272,041	Rp 285,643
	Full	Rp 180,000	Rp 189,000	Rp 198,450	Rp 208,372	Rp 218,790
	Single	Rp 180,000	Rp 189,000	Rp 198,450	Rp 208,372	Rp 218,790
Bedcover + Sprei karet std tinggi 20	Superking	Rp 425,000	Rp 446,250	Rp 468,562	Rp 491,990	Rp 516,589
	King	Rp 425,000	Rp 446,250	Rp 468,562	Rp 491,990	Rp 516,589
	Queen	Rp 425,000	Rp 446,250	Rp 468,562	Rp 491,990	Rp 516,589
	Full	Rp 285,000	Rp 299,250	Rp 314,212	Rp 329,922	Rp 346,418
	Single	Rp 285,000	Rp 299,250	Rp 314,212	Rp 329,922	Rp 346,418
Bedcover + Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	Rp 475,000	Rp 498,750	Rp 523,687	Rp 549,871	Rp 577,364
	King	Rp 475,000	Rp 498,750	Rp 523,687	Rp 549,871	Rp 577,364
	Queen	Rp 475,000	Rp 498,750	Rp 523,687	Rp 549,871	Rp 577,364
	Full	Rp 350,000	Rp 367,500	Rp 385,875	Rp 405,168	Rp 425,426
	Single	Rp 350,000	Rp 367,500	Rp 385,875	Rp 405,168	Rp 425,426
Bedcover besar tanpa sprei		Rp 275,000	Rp 288,750	Rp 303,187	Rp 318,346	Rp 334,263
Bedcover kecil tanpa sprei		Rp 200,000	Rp 210,000	Rp 220,500	Rp 231,525	Rp 243,101
Bedsheet bayi		Rp 145,000	Rp 152,250	Rp 159,862	Rp 167,855	Rp 176,247

Adapun perbandingan harga merupakan hal yang penting untuk melihat apakah harga yang akan ditetapkan sudah lebih murah dibandingkan dengan pesaing. Tabel 4.6. berikut ini adalah bukti perbandingan harga antara produk Diamanta sprei dengan tiga produk pesaing dengan bahan dan ukuran yang serupa:

Tabel 4.6. Perbandingan harga

Nama Produk	Jenis Produk	Harga
Diamanta sprei	Sprei fitted/karet std. King. 180x200.	Rp. 160.000,00
My love sprei	Isabel fitted. 180x200	Rp. 183.500,00
Elvira	Shabby chic. 180x200	Rp. 185.000,00
Sprei star	New Aliya. 180x200	Rp. 185.000,00

3) *Promotion*

Strategi yang digunakan adalah dengan *pull strategy* yaitu perusahaan Diamanta akan menggunakan sarana promosi. *Push strategy* tidak digunakan karena *retail* penjualan mengadopsi strategi perusahaan pusat Diamanta yaitu memaksimalkan sarana promosi, apabila *push strategy* dilaksanakan maka perusahaan harus mempekerjakan lebih banyak orang sebagai *sales* dan biaya yang dikeluarkan tentunya akan lebih banyak.

Sarana promosi yang akan digunakan adalah periklanan dan promosi penjualan. Dalam periklanan (*advertising*) akan dilakukan pemasangan spanduk yang menarik didepan lokasi ruko dimana cabang Diamanta ini akan dibuka. Ruko yang bertepatan pada jalan batununggal indah raya ini cukup ramai dan intensitas kendaraannya tinggi, sehingga dengan dipasangnya spanduk diharapkan dapat menarik perhatian konsumen.

Selain itu juga promosi penjualannya akan dilakukan melalui pemberian harga khusus atau potongan harga untuk pembelian produk dalam jumlah tertentu, hal ini dapat meningkatkan potensi konsumen untuk membeli produk lebih banyak dan memungkinkan untuk menjadikan konsumen sebagai mitra dagang yaitu sebagai *reseller*. Syarat untuk menjadi *reseller* pun cukup mudah, dengan pembelian diawal minimal satu lusin produk sprei maka *reseller* akan mendapatkan produk sprei dengan daftar harga pada tabel 4.7 sebagai berikut:

Tabel. 4.7. Daftar harga *reseller*

(Diamanta, 2017)

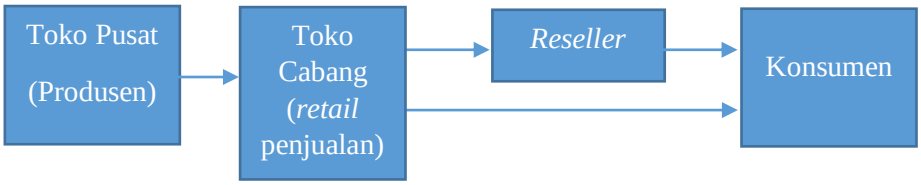
Nama	Tipe	Ukuran	Harga
Sprei fitted/karet std tinggi 20	Superking	200x200x20	Rp 145,000
	King	180x200x20	Rp 140,000
	Queen	160x200x20	Rp 135,000
	Full	120x200x20	Rp 92,500
	Single	100x200x20	Rp 90,000
Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	200x200x20	Rp 210,000
	King	180x200x20	Rp 205,000
	Queen	160x200x20	Rp 200,000
	Full	120x200x20	Rp 160,000
	Single	100x200x20	Rp 155,000
Bedcover + Sprei karet std tinggi 20	Superking	200x200x20	Rp 380,000
	King	180x200x20	Rp 375,000
	Queen	160x200x20	Rp 370,000
	Full	120x200x20	Rp 250,000
	Single	100x200x20	Rp 257,500
Bedcover + Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	200x200x20	Rp 420,000
	King	180x200x20	Rp 425,000
	Queen	160x200x20	Rp 420,000
	Full	120x200x20	Rp 325,000
	Single	100x200x20	Rp 320,000
Bedcover besar tanpa sprei			Rp 250,000
Bedcover kecil tanpa sprei			Rp 180,000
Bedsheet bayi		70x110	Rp 125,000

4) *Placement*

Toko cabang Diamanta sprei yang akan didirikan berfungsi sebagai *retail* penjualan saja dan tidak melakukan produksi. Toko pusat yang bertindak sebagai produsen dan yang memenuhi *supply* barang dari toko cabang. Saluran/mekanisme penyampaian produk yaitu dari toko pusat yang berperan sebagai produsen lalu ke *retail* penjualannya yaitu toko cabang. Lalu dari toko cabang bisa disalurkan langsung ke konsumen maupun melalui mitra/*reseller*. *Reseller* disini merupakan konsumen yang

memutuskan untuk menjadi mitra usaha dari Diamanta sprei. Sedangkan berdasarkan UU nomor 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen disebutkan bahwa konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan/atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

Gambar 4.24 berikut ini adalah model/gambaran saluran penyampaian produk dari *retail* penjualan Diamanta yang akan didirikan:



Gambar 4.24. Model/gambaran saluran penyampaian produk toko cabang

4.2.6.2. Pangsa pasar, pasar potensial, dan *market share*

A. Pangsa pasar

Pangsa pasar konsumen dari sprei dan *bedcover* Diamanta sendiri adalah jumlah rumah tangga yang ada di wilayah kelurahan Batununggal. Pangsa pasar ini ditentukan oleh lokasi penjualan sprei yang berada di jalan batununggal indah raya. Tidak dapat dipungkiri bahwa kebutuhan akan sprei dan bedcover (terutama sprei) sangatlah tinggi, dikarenakan satu rumah tangga membutuhkan sprei tiap tahun.

B. Pasar potensial

Pasar potensial ini ditentukan berdasarkan data tingkat perkembangan desa dan kelurahan tahun 2015 pada kelurahan batununggal, terdapat 5099 KK. Jumlah ini pun dikalikan dengan intensitas pembelian sprei pertahun. Berdasarkan data hasil penyebaran kuisioner ketertarikan pelanggan sprei, diketahui bahwa rata-rata pembelian sprei adalah 3.63 kali pertahun. Sehingga jumlah pangsa pasarnya adalah jumlah KK pada kelurahan batununggal dikalikan rata-rata pembelian sprei

pertahun. Pasar potensial berjumlah 18522 pertahun. Hasil kuisioner dapat dilihat pada lampiran 1 dan *pie chart* lengkap dapat dilihat pada lampiran 2.

C. *Market share*

Setelah ditentukan pasar potensialnya, hal selanjutnya adalah *market share*. *Market share* dari penjualan sprei Diamanta ditentukan dengan cara mengalikan pangsa pasar dengan presentasi ketertarikan pelanggan. Berdasarkan data hasil kuisioner, responden yang menjawab akan membeli sprei berjumlah 61 dari 98 responden, sisanya menjawab "mungkin". Sehingga dapat diketahui bahwa *market share* yang dapat diraih adalah 62.24% dari pasar potensial yang ada. *Market share* ini berjumlah 11529. Hasil kuisioner dapat dilihat pada lampiran 1 dan *pie chart* lengkap dapat dilihat pada lampiran 1.

4.2.6.3. Peramalan

Peramalan dilakukan untuk meramalkan jumlah penjualan yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang. Peramalan dilakukan berdasarkan data penjualan 15 tahun yang telah dialami oleh perusahaan. Data 15 tahun ini nantinya akan meramalkan data selama 5 tahun yang akan datang. Berikut ini adalah tabel 4.8 yang menampilkan data 15 tahun penjualan Diamanta sprei:

Tabel 4.8. Data penjualan selama 15 tahun

(Diamanta, 2017)

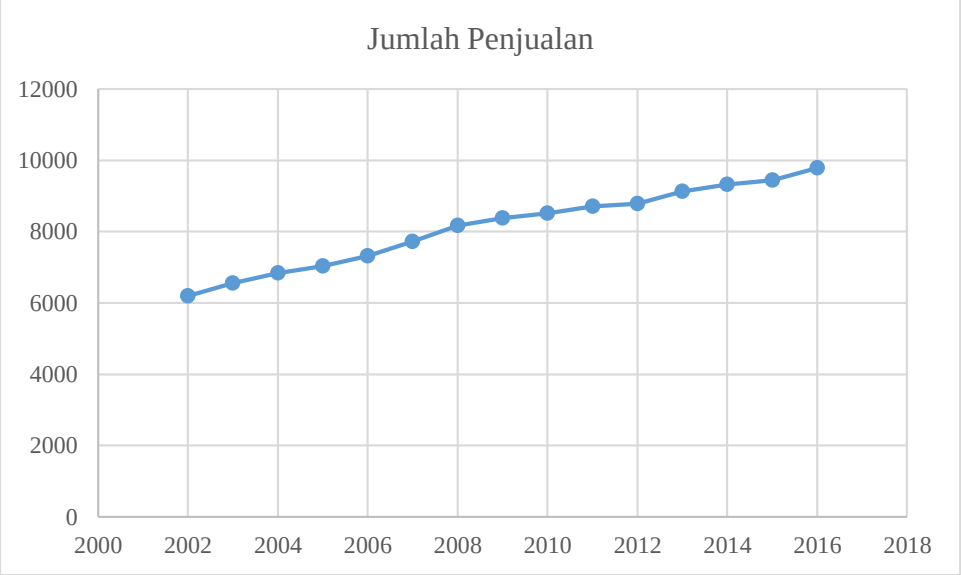
No.	Tahun	Jumlah Penjualan
1	2002	6198
2	2003	6554
3	2004	6831
4	2005	7029
5	2006	7322
6	2007	7719
7	2008	8169
8	2009	8373
9	2010	8512
10	2011	8703
11	2012	8785

Tabel 4.8. Data penjualan selama 15 tahun (lanjutan)

(Diamanta, 2017)

No.	Tahun	Jumlah Penjualan
12	2013	9120
13	2014	9320
14	2015	9437
15	2016	9784

Setelah didapatkan data penjualan selama 15 tahun tersebut, langkah selanjutnya adalah melihat plot datanya. Plot data ini akan membantu dalam pemilihan penggunaan metode *forecasting*. Pada gambar 4.25 berikut ini adalah plot datanya:



Gambar 4.25. Plot data jumlah penjualan perusahaan Diamanta

Plot data dari gambar 4.25 adalah *trend.* Sehingga terdapat beberapa metode yang dapat digunakan dalam aplikasi Win_Qsb, dilakukan *trial and error* untuk mendapatkan metode yang memiliki nilai *mean square error* terendah. Tiga metode terbaik yang diuji yaitu metode *moving average with linear trend*, *single exponential smoothing with trend*, dan *linear regression with time*. Adapun tabel pengolahan data menggunakan ketiga metode ini dapat dilihat lebih rinci lagi pada

lampiran 3, 4 dan 5. Pada tabel 4.9 berikut ini adalah hasil *mean square error* (MSE) dari ketiga metode:

Tabel 4.9. *Mean square error* 3 metode

Nama metode	*Moving average with linear trend* (m=14)	*Single exponential smoothing with trend* (A=1, B=0.5)	*Linear regression with time*
MSE	13301.03	23923.02	19112.09

Dari ketiga metode ini dipilih yang memiliki nilai MSE terkecil yaitu *moving average with linear trend* (m=14) dengan nilai MSE 13301.03. Lalu ditinjau juga dari *tracking signal* yang tidak boleh melebihi ±4. *Moving average with linear trend* (m=14) memiliki *tracking signal* -1 sehingga data peramalan dapat digunakan. Berikut ini adalah tabel 4.10. yaitu hasil peramalan untuk 5 tahun yang akan datang dengan menggunakan metode *moving average with linear trend* (m=14) dan sudah dibulatkan kebawah:

Tabel 4.10. Hasil peramalan

Tahun ke-	1	2	3	4	5
Nilai Peramalan	10089	10333	10577	10821	11065

Setelah dilakukan peramalan untuk periode 5 tahun yang akan datang. Lalu langkah selanjutnya adalah menghitung jumlah penjualan per produk yang ditentukan dengan cara proporsi berdasarkan data penjualan perusahaan yang lama pada periode 5 tahun sebelumnya. Tabel 4.11. berikut adalah rinciannya:

Tabel 4.11. Persentasi penjualan perproduk

Nama	Tipe	2012	2013	2014	2015	2016	rata-rata	persentasi penjualan
Sprei fitted/karet std tinggi 20	Superking	318	352	375	361	386	358.4	3.858%
	King	1412	1294	1441	1420	1545	1422.4	15.312%

Tabel 4.11. Persentasi penjualan perproduk (lanjutan)

Nama	Tipe	2012	2013	2014	2015	2016	rata-rata (2012-2016)	persentasi penjualan
Sprei fitted/karet std tinggi 20	Queen	726	785	776	781	787	771	8.300%
	Full	143	160	175	166	175	163.8	1.763%
	Single	113	133	128	164	162	140	1.507%
Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	221	247	280	295	289	266.4	2.868%
	King	282	247	266	304	259	271.6	2.924%
	Queen	506	588	582	597	612	577	6.212%
	Full	86	63	94	90	76	81.8	0.881%
	Single	114	137	149	124	143	133.4	1.436%
Bedcover + Sprei karet std tinggi 20	Superking	312	331	342	339	335	331.8	3.572%
	King	1391	1380	1332	1365	1507	1395	15.017%
	Queen	855	893	840	835	854	855.4	9.209%
	Full	190	97	107	99	135	125.6	1.352%
	Single	143	170	166	156	164	159.8	1.720%
Bedcover + Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	238	255	266	268	255	256.4	2.760%
	King	236	322	266	303	259	277.2	2.984%
	Queen	527	578	648	635	671	611.8	6.586%
	Full	139	139	158	170	171	155.4	1.673%
	Single	124	177	151	160	179	158.2	1.703%
Bedcover besar tanpa sprei		183	213	228	211	194	205.8	2.215%
Bedcover kecil tanpa sprei		151	152	132	126	171	146.4	1.576%
Bedsheet bayi		375	407	418	468	455	424.6	4.571%
Total Keseluruhan		8785	9120	9320	9437	9784	9289.2	100.000%

Adapun cara menghitung persentasi penjualan adalah dengan membagi rata-rata pada tiap produk dengan total keseluruhan rata-ratanya. Setelah itu dapat dilihat pada tabel tersebut bahwa tiap produk memiliki persentasi penjualan. Persentasi penjualan itulah yang akan dikalikan dengan peramalan penjualan 5 tahun yang akan datang. Sehingga dapat diketahui rincian penjualan per produk selama 5 tahun. Terdapat selisih antara peramalan dengan jumlah penjualan per produk dikarenakan pada saat proses pengkalian dilakukan pembulatan kebawah. Tabel 4.12. berikut ini adalah peramalan penjualannya:

Tabel 4.12. Peramalan penjualan

Nama	Tipe	Tahun (Total penjualan)				
		2017 (10089)	2018 (10333)	2019 (10577)	2020 (10821)	2021 (11065)
Sprei fitted/karet std tinggi 20	Superking	389	398	408	417	426
	King	1544	1582	1619	1656	1694
	Queen	837	857	877	898	918
	Full	177	182	186	190	195
	Single	152	155	159	163	166
Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	289	296	303	310	317
	King	294	302	309	316	323
	Queen	626	641	656	672	687
	Full	88	90	93	95	97
	Single	144	148	151	155	158
Bedcover + Sprei karet std tinggi 20	Superking	360	369	377	386	395
	King	1515	1551	1588	1625	1661
	Queen	929	951	973	996	1018
	Full	136	139	143	146	149
	Single	173	177	181	186	190
Bedcover + Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	278	285	291	298	305
	King	301	308	315	322	330
	Queen	664	680	696	712	728
	Full	168	172	176	181	185
	Single	171	175	180	184	188
Bedcover besar tanpa sprei		223	228	234	239	245
Bedcover kecil tanpa sprei		159	162	166	170	174
Bedsheet bayi		461	472	483	494	505
Total Keseluruhan		10078	10320	10564	10811	11054

4.2.7. Aspek Keuangan

Adapun beberapa rincian dari aspek keuangan adalah sebagai berikut:

1) Biaya Investasi

Adapun biaya investasi yang harus dipersiapkan dalam rencana pembukaan *retail* penjualan Diamanta ini dapat dilihat pada tabel 4.13 sebagai berikut:

Tabel 4.13. Biaya investasi

No.	Uraian Kegiatan	Jumlah	Satuan	Harga	Total
I	Perizinan			Rp 180,000.00	Rp 180,000.00
Jumlah I					Rp 180,000.00
II	Perlengkapan				
	Rak besi	5	buah	Rp 1,000,000.00	Rp 5,000,000.00
	Karpet	2	buah	Rp 1,500,000.00	Rp 3,000,000.00
Jumlah II					Rp 8,000,000.00
III	Promosi				
	Brosur	6000	buah	Rp 1,000.00	Rp 6,000,000.00
	billboard	1	buah	Rp 20,000,000.00	Rp 20,000,000.00
Jumlah III					Rp 26,000,000.00
IV	Transportasi				
	Motor Triseda	1	buah	Rp 20,000,000.00	Rp 20,000,000.00
V	Sewa Tempat	5	tahun	Rp 120,000,000.00	Rp 600,000,000.00
Jumlah IV					Rp 620,000,000.00
Jumlah Keseluruhan					Rp 654,180,000.00

2) Biaya tenaga kerja

Adapun beberapa biaya tenaga kerja non produksi yang harus dipersiapkan dapat dilihat pada tabel 4.14 sebagai berikut:

Tabel 4.14. Biaya tenaga kerja non produksi

Nama Jabatan	Jumlah	Upah/bulan (rp)	total upah/tahun (rp)
Kepala Toko	1	Rp 2,000,000.00	Rp 24,000,000.00
Asisten	1	Rp 1,500,000.00	Rp 18,000,000.00
total biaya tenaga kerja			Rp 42,000,000.00

3) Biaya lain-lain

Tabel 4.15 berikut ini adalah biaya lain-lain yang harus disiapkan oleh perusahaan Diamanta:

Tabel 4.15. Biaya lain-lain

Nama	biaya/bulan	biaya/tahun
listrik	Rp 300,000.00	Rp 3,600,000.00
air	Rp 200,000.00	Rp 2,400,000.00
lain-lain (kebersihan, keamanan, dll)	Rp 500,000.00	Rp 6,000,000.00
total biaya		Rp 12,000,000.00

4) Biaya pembuatan produk (berdasarkan peramalan penjualan)

Berikut ini adalah tabel 4.16 yang merincikan mengenai biaya pembuatan produk yang telah dikalikan dengan jumlah *demand* berdasarkan *forecasting*:

Tabel 4.16. Biaya pembuatan produk

Nama	naik 5 %	tahun ke-				
	Tipe	1	2	3	4	5
Sprei fitted/karet std tinggi 20	Superking	Rp 52,515,000	Rp 56,416,500	Rp 60,725,496	Rp 65,167,926	Rp 69,902,766
	King	Rp 200,720,000	Rp 215,943,000	Rp 232,043,175	Rp 249,213,096	Rp 267,677,410
	Queen	Rp 104,625,000	Rp 112,481,250	Rp 120,861,124	Rp 129,942,396	Rp 139,478,166
	Full	Rp 14,602,500	Rp 15,765,750	Rp 16,917,816	Rp 18,145,570	Rp 19,554,210
	Single	Rp 12,160,000	Rp 13,020,000	Rp 14,023,800	Rp 15,095,430	Rp 16,141,840
Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	Rp 57,800,000	Rp 62,160,000	Rp 66,811,500	Rp 71,772,750	Rp 77,063,017
	King	Rp 57,330,000	Rp 61,834,500	Rp 66,430,983	Rp 71,332,576	Rp 76,558,106
	Queen	Rp 118,940,000	Rp 127,879,500	Rp 137,415,600	Rp 147,805,056	Rp 158,659,215
	Full	Rp 13,200,000	Rp 14,175,000	Rp 15,379,875	Rp 16,496,085	Rp 17,685,525
	Single	Rp 20,880,000	Rp 22,533,000	Rp 24,139,162	Rp 26,017,525	Rp 27,847,026

Tabel 4.16. Biaya pembuatan produk (lanjutan)

Nama	naik 5 %	tahun ke-				
	Tipe	1	2	3	4	5
Bedcover + Sprei karet std tinggi 20	Superking	Rp 133,200,000	Rp 143,356,500	Rp 153,787,725	Rp 165,331,906	Rp 177,646,115
	King	Rp 552,975,000	Rp 594,420,750	Rp 639,030,256	Rp 686,614,500	Rp 736,915,938
	Queen	Rp 334,440,000	Rp 359,478,000	Rp 386,183,700	Rp 415,078,020	Rp 445,458,476
	Full	Rp 32,640,000	Rp 35,028,000	Rp 37,837,800	Rp 40,563,180	Rp 43,466,429
	Single	Rp 42,817,500	Rp 45,997,875	Rp 49,389,108	Rp 53,291,046	Rp 57,158,840
Bedcover + Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	Rp 113,980,000	Rp 122,692,500	Rp 131,539,275	Rp 141,438,548	Rp 151,998,885
	King	Rp 124,915,000	Rp 134,211,000	Rp 144,124,155	Rp 154,692,986	Rp 166,462,890
	Queen	Rp 272,240,000	Rp 292,740,000	Rp 314,609,400	Rp 337,933,712	Rp 362,803,896
	Full	Rp 52,920,000	Rp 56,889,000	Rp 61,122,512	Rp 66,001,831	Rp 70,833,355
	Single	Rp 53,010,000	Rp 56,962,500	Rp 61,519,500	Rp 66,030,792	Rp 70,839,528
Bedcover besar tanpa sprei		Rp 53,520,000	Rp 57,456,000	Rp 61,916,400	Rp 66,401,370	Rp 71,471,645
Bedcover kecil tanpa sprei		Rp 27,030,000	Rp 28,917,000	Rp 31,112,550	Rp 33,455,320	Rp 35,954,490
Bedsheet bayi		Rp 53,015,000	Rp 56,994,000	Rp 61,238,121	Rp 65,764,244	Rp 70,589,910
Total		Rp 2,499,475,000	Rp 2,687,351,625	Rp 2,888,159,033	Rp 3,103,585,865	Rp 3,332,167,678

5) Perkiraan total pengeluaran per tahun

Berikut ini adalah tabel 4.17 yang meliputi total perkiraan biaya-biaya yang dikeluarkan pertahun meliputi biaya tenaga kerja dan biaya lain-lain (naik 10% pertahun) serta total biaya pembuatan barang sehingga didapatkan perkiraan pengeluaran per tahun:

Tabel 4.17. Total perkiraan pengeluaran

Bulan ke-	1	2	3	4	5
Biaya tenaga kerja	Rp 42,000,000.00	Rp 46,200,000.00	Rp 50,820,000.00	Rp 55,902,000.00	Rp 61,492,200.00
Biaya lain-lain	Rp 12,000,000.00	Rp 13,200,000.00	Rp 14,520,000.00	Rp 15,972,000.00	Rp 17,569,200.00
Total biaya pembuatan produk	Rp 2,499,475,000.00	Rp 2,687,351,625.00	Rp 2,888,159,033.00	Rp 3,103,585,865.00	Rp 3,332,167,678.00
Perkiraan total pengeluaran	Rp 2,553,475,000.00	Rp 2,746,751,625.00	Rp 2,953,499,033.00	Rp 3,175,459,865.00	Rp 3,411,229,078.00

6) Perkiraan hasil penjualan

Berikut ini adalah tabel 4.18. yang diperoleh dari harga jual dikalikan dengan *forecasting* barang yang terjual tiap tahunnya:

Tabel 4.18. Perkiraan hasil penjualan

Nama	Tipe	tahun ke-				
		1	2	3	4	5
Sprei fitted/karet std tinggi 20	Superking	Rp 62,240,000	Rp 66,864,000	Rp 71,971,200	Rp 77,236,740	Rp 82,848,906
	King	Rp 247,040,000	Rp 265,776,000	Rp 285,591,600	Rp 306,724,320	Rp 329,450,814
	Queen	Rp 133,920,000	Rp 143,976,000	Rp 154,702,800	Rp 166,327,560	Rp 178,533,558
	Full	Rp 19,470,000	Rp 21,021,000	Rp 22,557,150	Rp 24,194,220	Rp 26,072,280
	Single	Rp 16,720,000	Rp 17,902,500	Rp 19,282,725	Rp 20,756,094	Rp 22,194,864
Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	Rp 67,915,000	Rp 73,038,000	Rp 78,503,361	Rp 84,332,710	Rp 90,548,831
	King	Rp 69,090,000	Rp 74,518,500	Rp 80,057,883	Rp 85,964,956	Rp 92,262,689
	Queen	Rp 147,110,000	Rp 158,166,750	Rp 169,961,072	Rp 182,811,552	Rp 196,236,741

Tabel 4.18. Perkiraan hasil penjualan (lanjutan)

Nama	Tipe	tahun ke-				
		1	2	3	4	5
Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Full	Rp 15,840,000	Rp 17,010,000	Rp 18,455,850	Rp 19,795,340	Rp 21,222,630
	Single	Rp 25,920,000	Rp 27,972,000	Rp 29,965,950	Rp 32,297,660	Rp 34,568,820
Bedcover + Sprei karet std tinggi 20	Superking	Rp 153,000,000	Rp 164,666,250	Rp 176,647,874	Rp 189,908,140	Rp 204,052,655
	King	Rp 643,875,000	Rp 692,133,750	Rp 744,076,456	Rp 799,483,750	Rp 858,054,329
	Queen	Rp 394,825,000	Rp 424,383,750	Rp 455,910,826	Rp 490,022,040	Rp 525,887,602
	Full	Rp 38,760,000	Rp 41,595,750	Rp 44,932,316	Rp 48,168,612	Rp 51,616,282
	Single	Rp 49,305,000	Rp 52,967,250	Rp 56,872,372	Rp 61,365,492	Rp 65,819,420
Bedcover + Sprei rumbai std tinggi rumbai 46/47	Superking	Rp 132,050,000	Rp 142,143,750	Rp 152,392,917	Rp 163,861,558	Rp 176,096,020
	King	Rp 142,975,000	Rp 153,615,000	Rp 164,961,405	Rp 177,058,462	Rp 190,530,120
	Queen	Rp 315,400,000	Rp 339,150,000	Rp 364,486,152	Rp 391,508,152	Rp 420,320,992
	Full	Rp 58,800,000	Rp 63,210,000	Rp 67,914,000	Rp 73,335,408	Rp 78,703,810
	Single	Rp 59,850,000	Rp 64,312,500	Rp 69,457,500	Rp 74,550,912	Rp 79,980,088
Bedcover besar tanpa sprei		Rp 61,325,000	Rp 65,835,000	Rp 70,945,758	Rp 76,084,694	Rp 81,894,435
Bedcover kecil tanpa sprei		Rp 31,800,000	Rp 34,020,000	Rp 36,603,000	Rp 39,359,250	Rp 42,299,574
Bedsheet bayi		Rp 66,845,000	Rp 71,862,000	Rp 77,213,346	Rp 82,920,370	Rp 89,004,735
Total Penjualan		Rp 2,954,075,000	Rp 3,176,139,750	Rp 3,413,463,513	Rp 3,668,067,992	Rp 3,938,200,195

4.2.7.1. Perkiraan rugi laba

Perkiraan rugi laba diperoleh dari hasil penjualan yang telah dikurangi dengan total pengeluaran keseluruhan dan pajak yang ada, rincian tersebut dapat dilihat pada tabel 4.19 sebagai berikut:

Tabel 4.19. Perkiraan rugi laba

no	uraian	1	2	3	4	5
1	Perkiraan hasil penjualan	Rp 2,954,075,000.00	Rp 3,176,139,750.00	Rp 3,413,463,513.00	Rp 3,668,067,992.00	Rp 3,938,200,195.00
2	Perkiraan total pengeluaran	Rp 2,553,475,000.00	Rp 2,746,751,625.00	Rp 2,953,499,033.00	Rp 3,175,459,865.00	Rp 3,411,229,078.00
3	EBIT (*earning before tax*)	Rp 400,600,000.00	Rp 429,388,125.00	Rp 459,964,480.00	Rp 492,608,127.00	Rp 526,971,117.00
4	Pajak (1%)	Rp 29,540,750.00	Rp 31,761,397.50	Rp 34,134,635.13	Rp 36,680,679.92	Rp 39,382,001.95
5	Perkiraan laba bersih	Rp 371,059,250.00	Rp 397,626,727.50	Rp 425,829,844.87	Rp 455,927,447.08	Rp 487,589,115.05

Berdasarkan tabel 4.19 adapun EBIT pada tiap tahunnya dihitung dengan mengurangi perkiraan hasil penjualan dengan perkiraan total pengeluaran. Pajak ditentukan dengan cara mengkalikan perkiraan hasil penjualan dengan 1%, hal ini dikarenakan penghasilan kotor tidak sampai dengan Rp. 4.8 Milyar per tahun berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 46 Tahun 2013. Sedangkan untuk perkiraan laba bersih dihitung dengan mengurangi EBIT dengan pajak yang telah dihitung.

4.2.7.2. *Net present value* (NPV)

Berikut ini adalah perhitungan NPV dengan DF = 5% yang dapat dilihat pada tabel 4.20 dan NPV dengan DF = 60% yang dapat dilihat pada tabel 4.21. DF = 5% merupakan suku bunga acuan dari Bank Indonesia.

Tabel 4.20. NPV dengan DF=5%

tahun ke-	Kas bersih	DF = 5%	PV (RP)
0	-Rp 654,180,000.00	1	-Rp 654,180,000.00
1	Rp 371,059,250.00	0.9524	Rp 353,396,829.70
2	Rp 397,626,727.50	0.907	Rp 360,647,441.84
3	Rp 425,829,844.87	0.8638	Rp 367,831,820.00
4	Rp 455,927,447.08	0.8227	Rp 375,091,510.71
5	Rp 487,589,115.05	0.7835	Rp 382,026,071.64
Total			Rp 1,184,813,673.90

NPV dengan DF = 60%

Tabel 4.21. NPV dengan DF=60%

tahun ke-	Kas bersih	DF = 60%	PV (RP)
0	-Rp 654,180,000.00	1	-Rp 654,180,000.00
1	Rp 371,059,250.00	0.625	Rp 231,912,031.25
2	Rp 397,626,727.50	0.3906	Rp 155,312,999.76
3	Rp 425,829,844.87	0.2441	Rp 103,945,065.13
4	Rp 455,927,447.08	0.1526	Rp 69,574,528.42
5	Rp 487,589,115.05	0.0954	Rp 46,516,001.58
Total			-Rp 46,919,373.86

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat dilihat bahwa NPV = 5% bernilai positif dan sangat baik bernilai Rp. 1,184,813,673.90, sedangkan NPV = 60% adalah titik negatif untuk menghitung *Internal rate of return* diperhitungan selanjutnya.

4.2.7.3. *Internal rate of return* (IRR)

Berdasarkan NPV dengan DF = 5% dan DF = 60% dan dihitung menggunakan rumus (2.3) maka didapatkan IRR bernilai:

=5% – Rp. 1,184,813,673.90 × ((60%–5%) / (–Rp. 46,919,373.86 – Rp. 1,184,813,673.90))

=0.5790

=57.90 %

4.2.7.4. *Payback Period*

Berikut ini adalah nilai *payback period* atau perkiraan jangka waktu pengembalian nilai investasi yang akan dikeluarkan oleh perusahaan. Pada tabel 4.22 dapat dilihat nilai kas bersih tiap tahun dan nilai investasi di awal:

Tabel 4.22. *Payback period*

tahun ke-	Kas bersih
0	-Rp 654,180,000.00 (investasi)
1	Rp 371,059,250.00
2	Rp 397,626,727.50
3	Rp 425,829,844.87
4	Rp 455,927,447.08
5	Rp 487,589,115.05

Investasi = Rp 654,180,000.00

Kas bersih tahun ke-1 = Rp 371,059,250.00 (–)

Rp 283,120,750.00

Sisa ini tidak dapat dikurangi kas bersih tahun kedua karena hasilnya akan negatif, maka sisanya dibagi dengan kas bersih tahun kedua seperti pada rumus (2.2):

$$PP=\frac{283,120,750.00}{397,626,727.50}+1 = 1.71 \text{ tahun}$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa *payback period* terjadi selama 1.71 tahun.

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

Berikut ini adalah perhitungan *benefit/cost ratio* menggunakan persamaan (2.4):

$$\frac{B}{C}=\frac{17,149,946,450.00}{14,840,414,601.00}=1.155624483$$