

Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Sablon Soba Jaya Untuk Membangun Usaha Kreatif, Dan Inovatif

Lili Mulyaningsih¹, Efi Pertiwi Rahayu², Isnaini Niswatun Khasanah³, Indra
Hastuti⁴

Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta
Jl. Pinang No. 47 Jati Cemani Kec. Grogol Kabupeten Sukoharjo, 57552
Telp. 085642321494
E-mail: 190414020@fhh.udb.ac.id

Abstrak

Studi Kelayakan Usaha untuk mendapatkan gambaran apakah layak atau tidak usaha yang di jalankan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah Sablon Soba Jaya layak untuk dijalankan atau tidak. Setiap aspek untuk dikatakan layak harus memiliki suatu standar nilai tertentu, namun penilaian tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja. Penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan terhadap terhadap beberapa aspek. Metode yang digunakan studi kelayakan usaha adalah metode kualitatif dengan melakukan observasi dan wawancara, yang kemudian diolah menggunakan perhitungan Break Event Point (BEP) dan Return of Investations (ROI). Hasil dari studi kasus ini menunjukkan bahwa usaha sablon Soba Jaya layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Usaha Sablon, Kewirausahaan, Inovasi, Kreativitas

Abstract

Business Feasibility Study to get an idea of whether the business is feasible or not. The purpose of this research is to find out whether Sablon Soba Jaya is feasible or not. Every aspect to be said to be worthy must have a certain value standard, but the assessment is not only done on one aspect only. Assessment to determine eligibility must be based on several aspects. The method used in the business feasibility study is a qualitative method by conducting observations and interviews, which are then processed using Break Even Point (BEP) and Return of Investations (ROI) calculations. The results of this case study show that the Soba Jaya screen printing business is feasible.

Keywords: Screen Printing Business, Entrepreneurship, Innovation, Creativity

1. Pendahuluan

Latar Belakang

Di era globalisasi ini, tentunya perubahan terjadi semakin cepat. Persaingan yang cukup ketat dalam bisnis sablon kaos dapat meningkatkan pangsa star up. Sablon kaos saat ini menjadi bisnis yang paling dinikmati mengingat kaos selalu diminati dan dibeli oleh masyarakat. Cetak sablon merupakan proses stensil untuk memindahkan suatu citra ke berbagai jenis media atau bahan cetak seperti kertas, kayu, metal, kaca, kain dan sebagainya (Fiza, 2016). T-shirt adalah pakaian yang tidak habis termakan oleh zaman. Jika dunia mode memiliki mode tahunan yang mengubah gaya dan bentuk pakaian yang dibuat, hal itu tidak mempengaruhi keberadaan kaos. Sehingga kaos tersebut tetap memiliki pembeli tetap. Adanya pasar pembeli yang jelas atas penjualan usaha kaos ini tidak menutup kemungkinan untuk membuka usaha sablon kaos. Pada umumnya, perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang berprestasi konsep pemasaran berorientasi konsumen karena perusahaan ini mampu menguasai pasar dalam jangka panjang.

Usaha Sablon Soba Jaya didirikan pada tahun 2007 oleh Koh Hermin yang beralamat di desa Kudu, Kecamatan Baki, Kabupaten Sukoharjo. Sablon Soba Jaya memiliki karyawan 18 orang. Dalam proses produksi Sablon Soba Jaya masih menggunakan proses manual dalam pembuatannya melibatkan orang. Sablon Soba Jaya lebih memilih manual adapun kelebihan diantaranya kualitas sablon lebih sempurna, hasil warna lebih bagus dan tidak luntur, dan juga sablon manual mampu mencetak berbagai jenis design. Untuk meningkatkan pelayanan dan daya saing terhadap jasa sablon lainnya di Sukoharjo Soba Jaya sablon berusaha mengedepankan dan meningkatkan kualitas agar tidak mengecewakan pelanggan. Daya saing dan keberhasilan dalam berwirausaha yang dinamis berarti sumber daya harus inovatif dan selalu kreatif cepat terhadap perubahan.

Kewirausahaan merupakan karakteristik kemanusiaan yang berfungsi besar dalam mengelola suatu bisnis, karena pengusaha yang memiliki jiwa kewirausahaan akan memperlihatkan sifat pembaharuan yang dinamis, inovatif dan adaptif terhadap perubahan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Yaghoobi, Salarzahi, Aramesh dan Akbhari (2010) menyatakan bahwa wirausahawan adalah ide baru dan cara-cara baru dalam pemecahan masalah dan menemukan peluang.

Menurut Suryana (2003) menyatakan bahwa kreativitas adalah “Berpikir sesuatu yang baru”. “Kreativitas sebagai kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam memecahkan persoalan dalam menghadapi peluang. Seorang wirausahawan harus memiliki ide-ide baru yang dihasilkan dari suatu kreativitas. Kreativitas inilah yang akan membawa wirausahawan untuk berinovasi terhadap usahanya.

Larsen, P and Lewis, A, (2007) menyatakan bahwa salah satu karakter yang sangat penting dari wirausahawan adalah kemampuan berinovasi. Tanpa adanya inovasi perusahaan tidak akan dapat bertahan lama. Hal ini disebabkan kebutuhan, keinginan, dan permintaan pelanggan berubah-ubah. Pelanggan akan mencari produk lain dari perusahaan lain yang dirasakan dapat memuaskan kebutuhan mereka. Untuk itulah diperlukan adanya inovasi terus menerus jika perusahaan akan berlangsung lebih lanjut dan tetap berdiri dengan usahanya. Hills(2008) mendefinisikan inovasi sebagai ide, praktek atau obyek yang dianggap baru oleh seorang individu atau unit pengguna lainnya. .

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis akan menulis penelitian yang berjudul Studi Kelayakan Bisnis pada usaha Sablon Soba Jaya untuk membangun usaha kreatif dan inovatif.

Tujuan Masalah

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis usaha Sablon Soba Jaya ini layak atau tidak untuk dijalankan.

Pemecahan Masalah

Berdasarkan data- data yang sudah penulis dapatkan dari hasil observasi dan wawancara maka dapat di jadikan referensi untuk memecahkan masalah bahwa Sablon Soba Jaya layak atau tidak untuk dijalankan.

2. Metodologi

Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini metode kualitatif observasi menggunakan studi kelayakan bisnis dengan perhitungan BEP dan ROI pada Soba Jaya Sablon milik bapak Hermin yang beralamat di Desa Kudu, Kabupaten Baki, Kecamatan Sukoharjo.

**3. Hasil dan Pembahasan
MODAL INVESTASI (MI)**

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Per Unit (Rp)	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusutan Per Bulan
1	Meubel					
	a. Meja Sablon	15	300.000	4.500.000	48	93.750
	b. Papan Sablon manual	100	32.000	3.200.000	36	89.000
	Jumlah			7.700.000		182.750
2	Perkakas dan Peralatan					
	a. Bingkai screen (besar)	100	250.000	25.000.000	36	695.000
	b. Bingkai screen (kecil)	75	50.000	3.750.000	24	156.250
	c. Lampu Afdruk	4	500.000	2.000.000	24	84.000
	d. Rakel besar	4	100.000	400.000	24	16.700
	e. Rakel kecil	8	30.000	240.000	24	10.000
	f. Cuoter (48cm)	2	100.000	200.000	12	16.700
	g. Kipas angin	1	350.000	350.000	24	14.500
	h. Hairdrayer	1	280.000	280.000	24	11.700
	i. Waterpump	1	600.000	600.000	24	25.000
	j. Kaca	2	530.000	1.060.000	24	44.200
	k. Busa Afdruk	2	50.000	100.000	12	8.300
	l. Kain Monyl T55	15 M	80.000	1.200.000	12	100.000
	m. Mangkok	10	5.000	50.000	12	4.100
	Jumlah			35.230.000		1.186.450
	Jumlah 1+2			42.930.000		1.369.200

Modal Kerja (MK)

a. BIAAYA TIDAK TETAP (BTT)

a) Pembelian alat-alat			150.000
b) Pembelian bahan pembersih			150.000
c) Pembelian bahan sablon			
• Tinta Sablon	25 kg	@68.000	6.800.000
• Kain Sablon	750 M	@38.000	28.500.000
• Lem kain	10 L	@35.000	350.000
• Obat Afdruk	10 kg	@84.000	840.000
• Penghapus screen sablon	10kg	@85.000	850.000
• Minyak sablon	10kg	@42.600	426.000
• Pengencer tinta Sablon	10 L	@37.700	<u>377.000</u>

38.143.000
38.443.000

b. BIAYA TETAP (BT)

a) Upah Dan Gaji Tenaga			
1. Pemilik		3.000.000	
2. 18 Karyawan	@1.500.000	<u>27.000.000</u>	
			30.000.000
b) Biaya Operasional			
1. Biaya Transportasi	1000.000		
2. Biaya Listrik	1.500.000		
3. Biaya Lain-lain	<u>500.000</u>		
			<u>3.000.000</u>
			33.000.000
c) Biaya Penyusutan			1.369.200
JUMLAH BT			34.369.200
JUMLAH MK			72.812.200

PERHITUNGAN KELAYAKAN USAHA BEP & ROI

a. Modal Investasi	42.930.000
b. Modal Kerja	
1. Biaya Tidak Tetap	38.443.000
2. Biaya Tetap	<u>34.369.200</u>
	<u>72.812.200</u>
c. Modal Usaha (MU)= MI+MK	115.742.200
d. Asumsi Penjualan (S) 1500 pcs @ 55.000	82.500.000
e. Laba Usaha = S-MK	9.687.800

$$Presentase (\%) = \frac{9.687.800}{115.742.200} \times 100\% = 8.37\%$$

f. BEP (Break Event Point)

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{BT \times S}{S - BTT} = \frac{34.369.200 \times 82.500.000}{82.500.000 - 38.443.000} \\
 &= \frac{2.835.459.000.000.000}{44.057.000} \\
 &= 64.358.876
 \end{aligned}$$

g. Kelayakan Usaha

1. Ditinjau dari BEP
Hasil Penjualan (S) > BEP
2. (x%) > Bunga Deposito Bank + Risiko (2% + 5 %)
Hasil Layak untuk dijalankan

h. ROI (Return of Investation)

$$ROI = \frac{Laba + Penyusutan}{Total Investasi} \times 100\%$$

$$ROI = \frac{9.687.800 + 1.369.200}{42.930.000} \times 100\%$$

$$ROI = \frac{11.057.000}{42.930.000} \times 100\%$$

$$ROI = 25,7\%$$

$$Waktu Balik Modal = \frac{1}{25,7\%} = 3,8 \text{ Tahun}$$

4. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan analisis Break Event Point (BEP) sebesar Rp 64.358.876, serta perhitungan Return Of Investation (ROI) sebesar 25,7%, Dengan perhitungan kelayakan usaha hasil penjualan lebih besar dari BEP sebesar Rp 82.500.000 lebih besar dari 64.358.876, maka usaha Soba Jaya Sablon ini Layak untuk dijalankan dan waktu balik modal usaha sebesar 3,8 ini lebih singkat dibandingkan dengan umur proyeknya sehingga usaha ini layak untuk direalisasikan. UD Soba Jaya Sablon ini didirikan di Desa Kudu Kecamatan Baki Kabupaten Sukoharjo di area pemukiman penduduk yang letaknya strategis sehingga mempermudah untuk mendapatkan customer. Aspek Ekonomi dan Sosial dengan adanya usaha ini diharapkan dapat menambah lapangan pekerjaan baru, mengurangi jumlah pengangguran dan dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat di Desa Kudu Kecamatan Baki.

Saran

Dengan adanya kesimpulan tersebut maka saran yang dapat diberikan adalah :

1. Sebaiknya usaha Sablon Soba Jaya Terus dikembangkan dari segi peralatan yang semula menggunakan alat manual kemudian menggunakan alat digital dengan mengingat banyaknya pesanan di setiap bulannya.
2. Sebaiknya kegiatan usaha UD. Soba Jaya terus dikembangkan karena layak untuk dilaksanakan karena dilihat dari segi proyeksi permintaan yang cenderung semakin meningkat sehingga menjadikan prospek usaha yang bagus.
3. Pimpinan usaha harus mampu menggerakkan usaha tersebut dengan anggota profesional yang memiliki tanggungjawab yang besar terhadap pekerjaannya.
4. Pelaku bisnis harus mempunyai strategi pemasaran yang handal mengingat persaingan bisnis yang ketat.

Daftar Pustaka

- Ni Luh Ketut Ayu Sudha Sucandrawati & Ni Wayan Ari Sudiartini, (2016). Studi Kelayakan Bisnis Usaha Sablon Di UD. ANANTA Desa Adat Kapal Kecamatan Mengwi Kabupaten Bandung. Jurnal Ilmu Manajemen, Vol. 12 No. 1. (150 - 168)
- Yaghoobi, Salarzahi, Aramesh & Akbari, 2010, "An Evaluation of Independent Entrepreneurship Obstacles in Industrial SMEs", European Journal of Social Sciences, pp. 33-45.
- Ernani Hadiyati, (2011). Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil. Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan, Vol.13, No. 1 : 8-16

- Larsen, P. & A. Lewis. 2007. "How Award Winning SMEs Manage The Barriers to Innovation", *Journal Creativity and Innovation Management*, page: 141-151.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Edisi Revisi, Jakarta: Salemba Empat.
- Bab I Pendahuluan, akses online 23 November 2022, URL: <http://repository.usm.ac.id/files/skripsi/G11A/2014/G.111.14.0056/G.111.14.0056-04-BAB-I-20190906114743.pdf>.
- Bab I Pendahuluan, akses online 23 November 2022, URL: <http://repository.unissula.ac.id/17967/7/Bab%201.pdf>.