

## **BAB II**

### **PROFIL DAN KINERJA BISNIS**

#### **2.1 Profil Perusahaan**

##### **2.1.1 Sejarah Berdirinya Perusahaan**

“Dirga Kreatif Pratama” adalah sebuah unit usaha yang bergerak di bidang jasa konveksi dan desain di Yogyakarta yang di bentuk pada awal tahun 2017, usaha ini didirikan oleh Diaztomo Febrieanto dengan mengajak beberapa rekan untuk bekerja sama dalam membangun sebuah unit usaha bisnis. Dalam perkembangannya “Dirga Kreatif Pratama” akan berbentuk badan hukum yaitu, “CV” (*Commanditaire Vennootschap*), yang nantinya memiliki target untuk melakukan ekspansi terhadap pembelian mesin jahit, dan menambah ke dalam bisnis unit lainnya yang masih berkaitan dengan jasa konveksi dan disain produk, seperti desain logo, desain produk, desain interior, dsb.

##### **2.1.2 Lokasi Perusahaan**

Kantor Dirga Kreatif Pratama berada di Perum. Taman Giwangan Asri Blk D no 2, Umbulharjo, Kota Yogyakarta. Sedangkan untuk tempat produksi pembuatan konveksi Dirga Kreatif Pratama berada di Kasihan, Bantul, Provinsi Yogyakarta. Dengan menyewa satu buah rumah untuk di jadikan tempat produksi sehingga saat ini Dirga Kreatif Pratama masih bersifat *home industry*.

### 2.1.3 Nilai-Nilai Perusahaan

Nilai-nilai perusahaan dianggap penting karena nilai-nilai tersebut merupakan gambaran sebuah perusahaan untuk selalu terus maju dan mampu bersaing. Adapun nilai-nilai yang terkandung dalam unit usaha bisnis Dirga Kreatif Pratama, adalah:

- **Visi**

“Menjadi penyedia jasa konveksi dan desain yang berkarakter secara kualitas sehingga dapat diandalkan serta memberikan kepuasan yang optimal kepada seluruh *stakeholder*”

- **Misi**

1. Memberikan solusi kreatifitas terbaik terhadap para konsumen, baik individu maupun intansi.
2. Memberikan arti nilai yang unik atau berkarakter terhadap sebuah desain.
3. Lebih mengutamakan kualitas daripada kuantitas.
4. Dapat diandalkan dan dipercaya oleh konsumen sesuai dengan kebutuhannya.
5. Mewujudkan kebutuhan sandang yang layak dan berkualitas bagi para *stakeholder*.

- **Motto**

”Kualitas Terbaik untuk *Costumer* Terbaik”

- **Value Perusahaan**

<i>QUALITY</i>	
<b>Q</b> <i>QUALIFIED</i>	Barang-barang yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen merupakan barang-barang yang terjamin dan berkualitas
<b>U</b> <i>UNIQUE</i>	Memiliki keunikan karakter dari setiap desain yang diberikan kepada konsumen
<b>A</b> <i>AFFECTION</i>	Rasa saling memiliki antar sesama stakeholder
<b>L</b> <i>LEADER</i>	Memiliki jiwa kepemimpinan dalam mengambil keputusan, baik untuk kepentingan sendiri maupun institusi.
<b>I</b> <i>INNOVATIVE</i>	Selalu memiliki kreatifitas dan inovasi dalam melakukan tindakan yang sesuai dengan kebutuhan.
<b>T</b> <i>THOROUGH</i>	Mengidentifikasi keluhan <i>stakeholder</i> dengan teliti dan cermat.
<b>Y</b> <i>YOUTHFUL</i>	Selalu memiliki rasa untuk memperbaiki diri, dan tetap dapat mengikuti perkembangan zaman.

- **Strategi Perusahaan**

<b>Strategi Perusahaan</b>	
<b>F</b>	<i>Fashionable People</i>
<b>A</b>	<i>Achieved Maximum</i>
<b>S</b>	<i>Service Excellence</i>
<b>T</b>	<i>Total Performance</i>

- **Budaya Kerja**

<b>Budaya Kerja Perusahaan</b>	
<b>U</b>	ped U li
<b>N</b>	i N ovasi
<b>I</b>	kreat I f
<b>K</b>	K ualitas

### 2.1.4 Tujuan Perusahaan

Adapun tujuan perusahaan dimasa yang akan datang adalah:

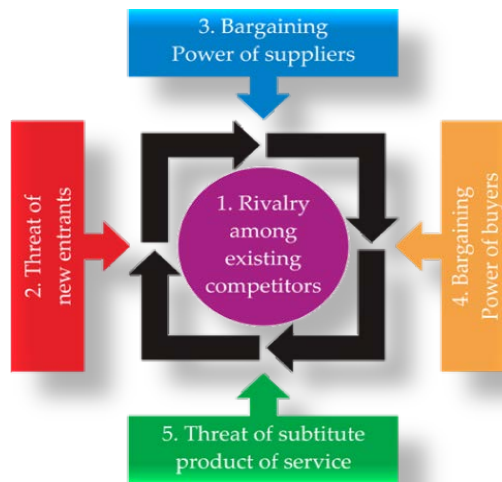
1. Untuk memenuhi kebutuhan sandang individu, kelompok, maupun instansi
2. Pelayanan yang memuaskan

3. Memaksimalkan profit
4. Memperluas pangsa pasar ke dalam bisnis unit lainnya di bidang disain grafis
5. Berkontribusi dalam perkembangan fashion masyarakat Indonesia

## **2.2 Industri Konveksi di Provinsi D.I Yogyakarta**

Adapun penulis melakukan rencana bisnis di bidang konveksi dikarenakan beberapa peluang yang dapat di analisis melalui *5 Forces Porter's*, dalam jurnal Sevenpri Candra (2013) Menurut Porter (1980), hakikat persaingan suatu industri dapat dilihat sebagai kombinasi atas lima kekuatan yaitu persaingan di antara perusahaan sejenis, kemungkinan masuknya pendatang baru, potensi pengembangan produk substitusi, kekuatan tawar-menawar pembeli serta kekuatan tawar-menawar pemasok. Kelima kekuatan persaingan ini menentukan intensitas persaingan dan profitabilitas dalam industri, dan kekuatan yang paling besar akan menentukan perumusan strategi. Adapun kekuatan tersebut dapat dijelaskan dalam gambar berikut.

**Gambar 2.1** Skema *Five Forces Porter's*



*Sumber: Jurnal Sevenpri Candra*

Selama melakukan kegiatan praktik bisnis ini, persaingan yang terjadi di industri yang sama cukup bersaing dari segi harga maupun para produsen, akan tetapi potensi pasar yang masih luas Dirga Kreatif Pratama mampu bersaing dengan para kompetitor yang sudah ada. Dari analisis *Five Forces Portes's* ini dapat dilihat berupa data-data yang ada dilapangan, berikut adalah penjelasannya:

### **2.2.1 Persaingan Di Antara Perusahaan Yang Sama**

Persaingan yang terjadi di industri ini begitu ketat, meskipun begitu permintaan pasar setiap tahunnya terus meningkat. Dari data yang ada bahwa kebutuhan sandang setiap tahunnya terus bertambah, maka tidak heran jika banyak industri sejenis yang bermunculan mulai dari yang berskala UMKM sampai yang berskala Makro. Berikut adalah nama perusahaan-perusahaan yang berskala menengah sampai Makro yang ada di Yogyakarta beserta harga

jual dari beberapa kompetitor yang berhasil didapatkan oleh peneliti, ini merupakan kompetitor utama Dirga Kreatif Pratama dalam menjalankan usaha konveksi.

**Tabel 2.1** Perusahaan Konveksi Menengah Sampai Makro yang ada Di Yogyakarta

No	Nama Perusahaan	Alamat	Produk yang dihasilkan	Klien
1	Arto Konveksi	Jl. Kerajinan no. 5 RT 08 Pemukiman Industri Kecil (PIK) Gunung Sempu, Ds. Tamantirto, Kec. Kasihan, Kab. Bantul, Prov DIY.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaos</li> <li>• Kemeja</li> <li>• Sport Wear</li> <li>• Jas</li> <li>• Jaket</li> <li>• Hoodie</li> <li>• Seragam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komunitas</li> <li>• Universitas</li> <li>• dll</li> </ul>
2	Konveksi Tambang	Sentonorejo, Jogotirto, Berbah, Sleman, Yogyakarta, 55573	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaos</li> <li>• Polo</li> <li>• Kemeja</li> <li>• Jaket</li> <li>• Seragam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• UMY</li> <li>• Perusahaan</li> <li>• Politeknik</li> <li>• Perkantoran</li> <li>• Komunitas</li> </ul>
3	Diamond Konveksi Jogja	Jln karang ploslo RT 01 RW 11, Condong catur, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaos</li> <li>• Polo</li> <li>• Kemeja</li> <li>• Jaket</li> <li>• Sport Wear</li> <li>• Seragam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Institusi</li> <li>• Komunitas</li> <li>• BCA</li> <li>• Bank Muamalat</li> <li>• BNI</li> </ul>
4	Ozza Konveksi	Peleman RT 32 RW 10,,Jl. Depokan II, Rejowinangun, Kotagede, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaos</li> <li>• Kemeja</li> <li>• Sport Wear</li> <li>• Jas</li> <li>• Jaket</li> <li>• Hoodie</li> <li>• Seragam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Universitas</li> <li>• BRI</li> <li>• Pertamina</li> <li>• Jiwa Sraya</li> <li>• Telkom</li> <li>• Pndok Pesantren</li> <li>• Pemerintahan, dll</li> </ul>
5	Warhole Konveksi	Jl. Modang Mj 3/435, Jogokariyan, Yogyakarta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jaket</li> <li>• Kemeja</li> <li>• Jersey</li> <li>• Seragam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komunitas</li> <li>• Universitas</li> <li>• Perkantoran</li> <li>• dll</li> </ul>
6	Mandiri Konveksi	Jl. Godean Km 6,5, Gg. Merpati No. 32, Rt. 01, Rw. 10, Nglarang Lor, Sidoarum, Godean, Sleman, Yogyakarta. Tlp. (+62) 811-277-3433	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaos</li> <li>• Kemeja</li> <li>• Jaket</li> <li>• Jas</li> <li>• Sport Wear</li> <li>• Seragam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• UGM</li> <li>• BNI</li> <li>• PT. Bumi Resourcess Tbk.</li> <li>• Indosat Ooredoo</li> <li>• PLN</li> </ul>
7	Azzura Konveksi dan Bordir	Jl. Manggis CT VIII Klebengan, Sleman, Yogyakarta. Telp: 081229456151	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaos</li> <li>• Kemeja</li> <li>• Jaket</li> <li>• Seragam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• UNY</li> <li>• RS Sardjito</li> <li>• Hotel Neo</li> <li>• Komunitas</li> </ul>

8	<b>Boogie Konveksi</b>	Jln. Bakungan RT 01 / 56 No 47 Wedomartani, Ngemplak, Sleman Yogyakarta.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaos</li> <li>• Polo</li> <li>• Kemeja</li> <li>• Jaket</li> <li>• Seragam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• STMIK AMIKOM</li> <li>• UMY</li> <li>• UNSOED</li> <li>• Chevron</li> <li>• Semen Tiga Roda</li> </ul>
9	<b>Rumah Konveksi Jogja</b>	JL. Imogiri Timur Km 9. Pandes 2, No 17 A. Wonokromo Pleret, Bantul. Yogyakarta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jaket</li> <li>• Jersey</li> <li>• Sport Wear</li> <li>• Kaos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komunitas</li> </ul>
10	<b>Jogja Konveksi</b>	Jl. Godean KM 6,5, Gg. Merpati No. 32, RT 01, RW 10, Nglarang Lor, Sidoarum, Godean, Sleman, Yogyakarta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kemeja</li> <li>• Kaos</li> <li>• Seragam</li> <li>• Jaket</li> <li>• Jas</li> <li>• Almamater</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kedaulatan Rakyat</li> <li>• DPRD jogja'</li> <li>• BNI</li> <li>• Kementrian Koperasi</li> <li>• Bank UOB</li> </ul>

Sumber: data diolah

**Tabel 2.2** Harga Jual Kompetitor

No	Nama Perusahaan	Jenis Produksi	Harga Jual
1	<b>Arto Konveksi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaos</li> <li>• Kemeja</li> <li>• Sport Wear</li> <li>• Jas</li> <li>• Jaket</li> <li>• Hoodie</li> <li>• Seragam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mulai dari Rp 50.000</li> <li>• Mulai dari Rp 100.000</li> <li>• Mulai dari Rp 40.000</li> <li>• Mulai dari Rp 180.000</li> <li>• Mulai dari Rp 125.000</li> <li>• Mulai dari Rp 130.000</li> <li>• Mulai dari Rp 120.000</li> </ul>
2	<b>Diamond Konveksi Jogja</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaos</li> <li>• Polo</li> <li>• Kemeja</li> <li>• Jaket</li> <li>• Jas</li> <li>• Sport Wear</li> <li>• Seragam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mulai dari Rp 48.000</li> <li>• Mulai dari Rp 75.000</li> <li>• Mulai dari Rp 100.000</li> <li>• Mulai dari Rp 125.000</li> <li>• Mulai dari Rp 190.000</li> <li>• Mulai dari Rp 40.000</li> <li>• Mulai dari Rp 115.000</li> </ul>
3	<b>Boogie Konveksi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaos</li> <li>• Polo</li> <li>• Kemeja</li> <li>• Jaket</li> <li>• Seragam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mulai dari Rp 55.000</li> <li>• Mulai dari Rp 75.000</li> <li>• Mulai dari Rp 95.000</li> <li>• Mulai dari Rp 135.000</li> <li>• Mulai dari Rp 115.000</li> </ul>
4	<b>Jogja Konveksi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kemeja</li> <li>• Kaos</li> <li>• Seragam</li> <li>• Jaket</li> <li>• Jas</li> <li>• Almamater</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mulai dari Rp 100.000</li> <li>• Mulai dari Rp 50.000</li> <li>• Mulai dari Rp 125.000</li> <li>• Mulai dari Rp 135.000</li> <li>• Mulai dari Rp 185.000</li> <li>• Mulai dari Rp 120.000</li> </ul>

Ket: Harga tersebut adalah harga jika di pesan minimal sebanyak 2 lusin (24 pcs) dan menggunakan bahan standart yang biasa di produksi

Sumber: Data lapangan yang di cari pada bulan oktober 2018

### 2.2.2 Ancaman Pendetang Baru

Ancaman pendatang baru dalam dunia konveksi cukup tinggi, ini dikarenakan untuk membuka usaha seperti ini tidak membutuhkan modal yang besar. Ini terlihat dari pertumbuhan industri *fashion* yang terus berkembang dan menyumbang pendapatan khususnya daerah. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Amiludin (2015). Industri Fashion merupakan salah satu industri kreatif yang potensial di Indonesia. Produk fashion merupakan penyumbang terbesar ekspor industri kreatif, dengan total kontribusi mencapai 61,13 persen dari total ekspor produk kreatif. Hal ini setara dengan 5,96 persen dari nilai ekspor nasional dengan rata-rata mencapai Rp 53,94 triliun. Selain meningkatkan pendapatan negara, industri ini juga memiliki nilai positif karena dapat menyerap tenaga kerja dan menyediakan lapangan usaha nasional, industri fashion mendominasi sektor industri kreatif sebesar 54,32 persen dengan penyerapan tenaga kerja sebanyak 4,13 juta orang, atau 4,22 persen dari tingkat partisipasi penyerapan tenaga kerja nasional (Kompas, 2013). Mari Elka Pangestu mengatakan bahwa pada tahun 2012 industri Fashion menyumbangkan Rp164 triliun dalam pendapatan nasional, pada tahun 2013, diproyeksikan bisa tumbuh sekitar Rp20 triliun (menjadi Rp184 triliun).

Kondisi Industri Fashion di Indonesia berkembang dengan sangat pesat. Kondisi tersebut sejalan dengan semakin berkembangnya kesadaran masyarakat akan Fashion yang sudah mengarah pada pemenuhan gaya hidup dalam berbusana, sehingga dapat dikatakan bahwa kebutuhan berbusana pada



zaman sekarang tidak hanya untuk menutupi tubuh, tetapi juga sebagai sarana berkomunikasi dan menunjukkan gaya hidup dan identitas pemakaiannya.

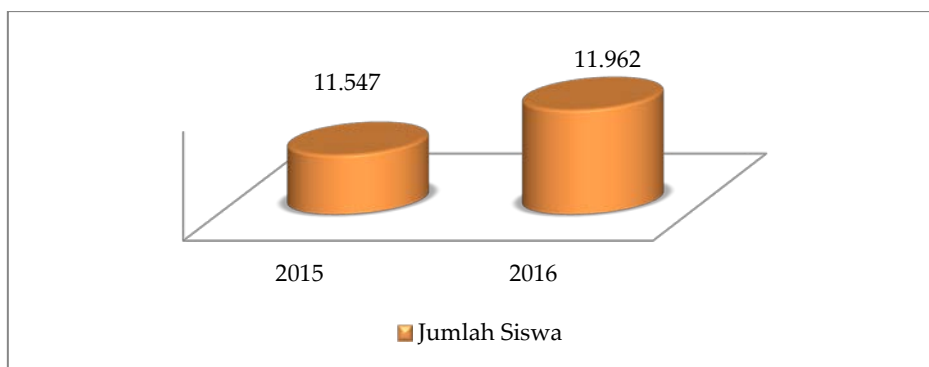
### **2.2.3 Daya Tawar Pemasok**

Dalam bisnis ini pemasok yang dimaksud ada tiga bagian, yaitu, tenaga kerja, mesin, serta bahan baku. Untuk jumlah tenaga kerja sendiri di Provinsi Yogyakarta setiap tahunnya mengalami peningkatan. Dapat di lihat dari data BPS (Badan Pusat Statistik) Provinsi Yogyakarta jumlah angkatan kerja di D.I. Yogyakarta sebanyak 2,117 juta orang kondisi Agustus 2017, mengalami peningkatan sekitar 0,85 persen (18 ribu orang) dibanding angkatan kerja keadaan Agustus 2016 sebanyak 2,099 juta orang. (<https://yogyakarta.bps.go.id> diakses pada 24 April 2018). Untuk pemasok mesin jahit di Yogyakarta sendiri ada 3 produsen besar yaitu UD Anugrah yang berlokasi di Jl. Bugisan No 12, SINGER Store Yogyakarta berlokasi di Jl. Jendral Sudirman No 12, Gowongan, dan Sumber Harapan Malioboro yang berlokasi di Jl. Margo Mulyo No. 102. Sedangkan untuk bahan dasar kain bias di dapatkan di Toko Tekstil Niagara di Jl Kusumanegara No 19-23, Toko MCK berlokasi di Jl. Bugisan serta Toko Liman di Jl. Malioboro, serta ada beberapa toko kain lainnya yang bisa dijadikan distributor bahan baku untuk memproduksi produk yang akan di jual oleh Dirga Kreatif Pratama. Data tersebut diperoleh dari data lapangan.

#### 2.2.4 Daya Tawar Pembeli

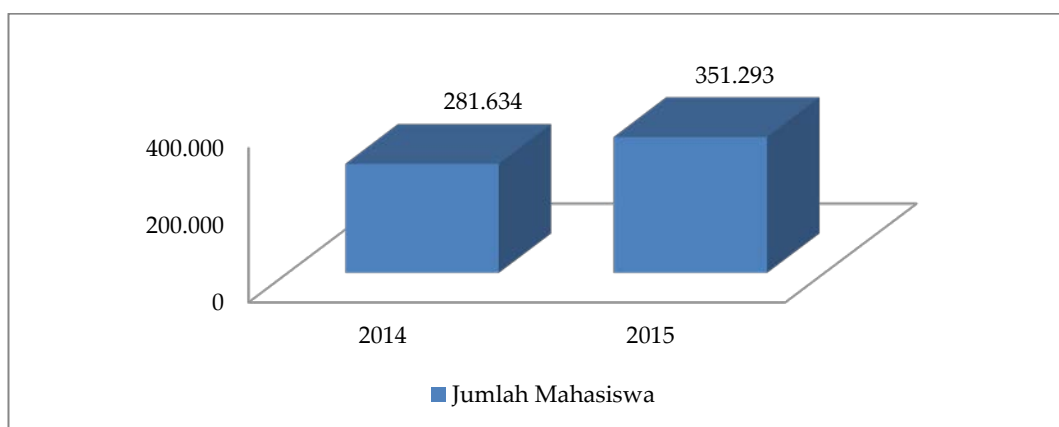
Pakaian merupakan salah satu kebutuhan pokok yang harus dipenuhi oleh setiap individu, sandang juga merupakan sebuah identitas diri maupun identitas perusahaan, banyaknya perusahaan-perusahaan maupun individu yang terus berkembang di Yogyakarta membuat peluang di dunia konveksi begitu besar, sehingga ancaman ketidak adanya para konsumen begitu rendah. Ini dapat dilihat dari jumlah data yang ada sesuai dengan target pasar yang akan dilakukan oleh Dirga Kreatif Pratama, sebagai berikut:

**Grafik 2.1** Jumlah Siswa yang Bersekolah Tahun 2015-2016



*Sumber: yogyakarta.bps.go.id*

**Grafik 2.2** Jumlah Mahasiswa Tahun 2013-2014



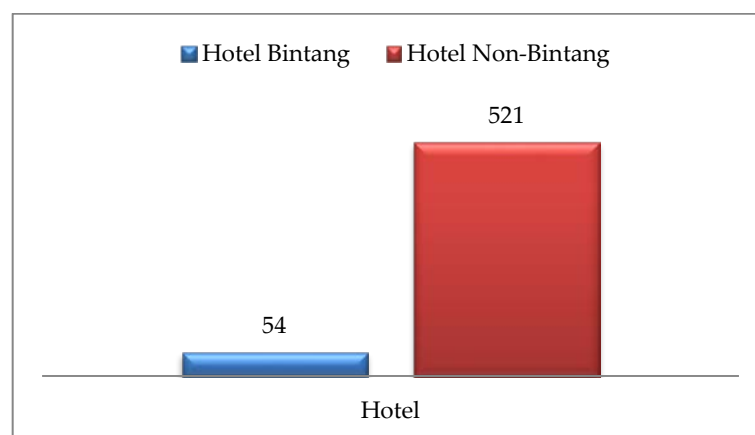
*Sumber: www.bps.go.id*

**Tabel 2.3** Jumlah Industri Perkantoran di Prov. DIY Tahun 2015

Klasifikasi Baku	Jumlah Perusahaan/Usaha Industri Besar dan Sedang menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia
Industri makanan dan Industri minuman	80
Industri pengolahan tembakau	14
Industri tekstil	56
Industri pakaian jadi	78
Industri kulit	20
Industri kayu, barang dari kayu dan gabus	68
Industri percetakan dan reproduksi media rekaman	40
Industri produk dari batu bara dan pengilangan minyak bumi / produk Industri bahan kimia dan dari bahan kimia / Industri farmasi, produk obat kimia, dan obat tradisional	26
Industri karet, barang dari karet dan plastic	16
Industri barang galian bukan logam	78
Industri barang logam, bukan mesin dan peralatannya	16
Industri peralatan listrik	14
Industri furniture	98
Industri pengolahan lainnya	40
Jumlah	644

Sumber: <http://yogyakarta.bps.go.id/>

**Grafik 2.3** Jumlah Hotel yang ada di Yogyakarta Tahun 2015



Sumber: <http://yogyakarta.bps.go.id/>

**Tabel 2.4** Jumlah Tenaga Medis di Provinsi Yogyakarta (2012-2015)

No	Kabupaten/Kota	Jumlah Tenaga Medis di D.I. Yogyakarta				
		Tenaga Medis				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Kulonprogo	603	680	755	807	875
2	Bantul	1.074	1.685	1.875	2.018	2.239
3	Gunungkidul	366	389	433	461	488
4	Sleman	3.152	3.500	3.749	3.952	4.249
5	Kota Yogyakarta	1.469	1.583	1.681	1.722	1.783
6	DI Yogyakarta	6664	7837	8493	8960	9634

Sumber: <http://kependudukan.jogjaprovo.go.id/>

Data-data ini merupakan acuan untuk melihat potensi pasar yang begitu luas di Yogyakarta. Atas dasar inilah saya mendirikan sebuah unit usaha baru dengan nama Dirga Kreatif Pratama yang bergerak di bidang konveksi. Karena dalam data tersebut merupakan peluang untuk menjalani suatu bisnis usaha.

### **2.2.5 Ancaman Produk Pengganti**

Sandang merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia. Semakin mudahnya akses informasi menyebabkan mode (*fashion*) menjadi salah satu cerminan gaya hidup manusia dan juga menunjukkan status sosial seseorang. Industri mode memang merupakan industri yang dinamis, terlihat dari permintaan yang tak menentu akibat tingginya keragaman gaya dan selera konsumen (Liliani dan Soekarno 2015, 241). Dalam data yang di tampilkan bahwa kebutuhan pokok manusia terutama untuk sandang meningkat setiap

tahunnya untuk itu, akan sulit sekali jika ada produk pengganti untuk sandang itu sendiri.

**Grafik 2.4** Permintaan Terhadap Sandang di Indonesia



Sumber: Economist Intelligence Unit dalam laporan PwC 2015 ([etd.repository.ugm.ac.id](http://etd.repository.ugm.ac.id))

### 2.3 Kinerja Bisnis Manajemen Pemasaran

Dalam bukunya “Manajemen Pemasaran” Kotler (2007) mengemukakan *Marketing mix* atau bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran. Dalam pengertian lain, Marius P. Angiopora (2002) mengemukakan bahwa *Marketing Mix* (bauran pemasaran) adalah perangkat variabel-variabel pemasaran terkontrol yang digabungkan perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan dalam pasar sasaran (target market). Pengertian *Marketing Mix* atau bauran pemasaran merupakan istilah yang dipakai untuk menjelaskan perpaduan strategi-strategi pembentukan inti sistem pemasaran sebuah perusahaan untuk mengetahui reaksi pembeli. *Marketing Mix* “Dirga

Kreatif Pratama” yaitu melalui “*Marketing Mix 4P*” dapat dijelaskan sebagai berikut:

### **2.3.1 Product (Produk)**


Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan, baik manfaat secara fungsional, psikologis maupun sosial. Produk meliputi kualitas, keistimewaan, desain, gaya, keanekaragaman, bentuk, merek, kemasan, ukuran, pelayanan, jaminan dan pengembalian (Suyanto, 2007).


Untuk pembuatan produk itu sendiri Dirga Kreatif Pratama menggunakan sistem “*make to demand*” dimana produksi akan dilakukan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Dalam jurnal Muhammad Ali (2011) sistem ini merupakan sistem strategi baru yang dikembangkan dalam industri. Dimana konsumen menginginkan produk yang sesuai dengan kebutuhannya tetapi ada jangka waktu yang ditentukan dengan pihak produsen. Penyerahan produk dalam sistem produksi ini dari perusahaan berkaitan dengan kualitas dan waktu pengiriman secara tepat berdasarkan permintaan konsumen, strategi ini bersifat responsif terhadap pesanan konsumen (sesuai spesifikasi).

Produk-produk yang di hasilkan oleh Dirga Kreatif Pratama menggunakan jahitan “*threeneedle*” pada pembuatan seragam kantor, almamater, serta kemeja, istilah “*threeneedle*” itu sendiri berdasarkan kualitas mesin yang baik sehingga menghasilkan jahitan yang kuat dan berkuliatas, sedangkan untuk kaos menggunakan teknik jaitan “*chain stitch*”

atau jahitan rantai sehingga produk lebih tahan lama dan kuat dari segi jahitannya. Adapun produk-produk yang sudah di produksi oleh “Dirga Kreatif Pratama” adalah:

**Tabel 2.5** Contoh Desain Produk

No	Desain Produk	Jenis
1		Seragam Kantor
2		Kaos
3		Almamater
4		Polo Shirt

5		Jaket
---	---	-------

*Sumber: Dirga Kreatif Pratama*

### 2.3.2 Price (Harga)

Banyaknya pemain di industri yang sama menyebabkan terjadinya persaingan harga sehingga pelaku usaha berlomba-lomba memberikan harga murah sesuai dengan kualitas yang apa adanya, tapi untuk Dirga Kreatif Pratama sendiri harga yang di tawarkan kepada calon konsumen merupakan harga yang sesuai dengan kualitas yang baik, hal ini dapat dibuktikan belum adanya konsumen yang komplain atas kualitas barang yang kami berikan. Adapun harga yang kami tawarkan dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel 2.6** Harga Jual Konsumen

No	Jenis Item	Jenis Bahan	Harga Jual (Rp)
1	Baju Kantor	American Drill	Rp 120.000
2	Kaos	Combed 24s	Rp 55.000
3	Polo Shirt	CVC Cotton	Rp 75.000
4	Jaket	Flacee	Rp 130.000
5	Almamater	Nagata Drill	Rp 125.000

*Sumber: dirga Kreatif Pratama*

Harga yang disajikan tersebut merupakan harga jual kepada konsumen dengan material bahan yang sering digunakan produsen untuk membuat sebuah seragam.



### 2.3.3 Place (Tempat Pendistribusian)

Secara kami menjual produk ini dengan cara *door to door* mengunjungi beberapa perusahaan, universitas, perkantoran, rumah sakit, dan sekolah-sekolah yang ada di daerah yogyakarta.

Sedangkan untuk online kami melakukan pendistribusian melalui jejaring sosial seperti instagram, dan didalam instagram tersebut mencantumkan alamat, kontak dan email.

**Gambar 2.2** Tampilan Layout Instagram



*Sumber: Dirga Kreatif Pratama*

Tapi untuk saat ini fokus pendistribusian kami masih terus melakukan pendekatan ke beberapa perusahaan, universitas, hotel dan beberapa perkantoran lainnya agar intensitas produksi dapat bekerja secara stabil, dan lebih menguntungkan ke dalam perusahaan

### **2.3.4 Promotion (Promosi)**

Adapun promosi *offline* yang telah dilakukan saat ini adalah dengan cara melakukan kerjasama dengan beberapa broker-broker dan menggunakan sistem bagi hasil, melakukan kegiatan jemput bola terhadap calon *customer*, dan memberikan penawaran-penawaran kepada instansi-instansi terkait agar Dirga Kreatif Pratama lebih dikenal oleh masyarakat luas.

Sedangkan untuk online saat ini Dirga Kreatif Pratama hanya menggunakan media sosial dari instagram dan beriklan di media instagram dalam jangka waktu sebulan sebanyak empat kali, biaya yang dikeluarkan pun sangat murah hanya Rp 100.000,- perbulan.

### **2.3.5 Focus Cost Leadership Dalam Penerapan Manajemen Pemasaran**

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Dirga Kreatif Pratama dilakukan secara online, pelaku usaha melihat hal ini sebagai peluang untuk memasarkan produk yang akan di jualnya, melalui *platform* digital yang sudah ada promosi dapat lebih efektif dan lebih efisien serta dapat memberikan informasi yang lebih luas kepada masyarakat tentang keberadaan usaha konveksi ini. Beriklan di berbagai *platform* media sosial seperti instagram, twitter, facebook, maupun melalui *google ads* harganya sangat terjangkau yaitu sebesar Rp 250.000,- perbulannya, dengan harapan dapat menjangkau konsumen seluas-luasnya dan tidak menutup kemungkinan juga untuk menerima pemesanan dari luar Yogyakarta.

Hal lain yaitu, melalui jasa broker dengan pembagian upah melalui persentase sesuai dengan hasil penjualannya, proposal, brosur dan leaflet, (jika calon *customers* memintanya), sehingga dapat mengurangi biaya promosi dan beban gaji.

Adapun yang menjadi pembeda dalam strateginya Dirga Kreatif Pratama menggunakan teknik “*story telling*” di setiap iklan yang akan dipasarkannya sehingga calon konsumen tidak hanya semata-mata melihat iklan saja, tapi juga ada pengetahuan yang bisa didapatkan. Seperti penggunaan kain yang tepat dalam produksi jaket, atau model jahitan seperti apa yang cocok untuk pembuatan kemeja, dsb. Karena fokus pemasaran melalui media sosial, maka yang diperlukan hanya *smartphone*, komputer, paket data/wifi, foto produk. Ada keuntungan lain yang didapatkan dari pemasaran melalui media sosial, ketika konsumen merasa puas dengan produk yang dibeli, ada kemungkinan akan memposting produk *ditimeline* kemudian mempromosikan kepada kawan-kawan atau keluarga mereka secara gratis dan secara otomatis konsumen produk “Dirga Kreatif Pratama” akan berfungsi sebagai promotor produk dan tanpa menggunakan biaya.

#### **2.4 Kinerja Bisnis Manajemen Sumber Daya Manusia**

Sumber daya manusia merupakan aset penting dan berperan sebagai faktor penggerak utama dalam pelaksanaan seluruh kegiatan atau aktivitas instansi, sehingga harus dikelola dengan baik melalui Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM). Menurut Handoko (2011:3), manajemen sumber daya manusia adalah

penarikan, seleksi, pengembangan, pemeliharaan, dan penggunaan sumber daya manusia untuk mencapai baik tujuan-tujuan individu maupun organisasi. Adapun Sumber Daya Manusia yang ada ada dalam kebutuhan Dirga Kreatif Pratama dapat dilihat dari kebutuhannya sesuai bidang yang tersedia.

#### **2.4.1 Struktur Organisasi**

Dalam buku Wursanto (2005) mendefinisikan organisasi itu sebagai struktur tata pembagian kerja dan struktur tata hubungan kerja antara sekelompok orang-orang pemegang posisi yang bekerjasama secara tertentu untuk bersama-sama mencapai tujuan yang tertentu. Berikut adalah gambaran susunan struktur organisasi yang akan di jalankan oleh “Dirga Kreatif Pratama” dengan tiga orang penanggung jawab dan dua karyawan produksi:

1. **Pimpinan (penanggung Jawab Keuangan):** Diaztomo Febrieanto
2. **Penanggung Jawab Pemasaran:** Dhitya Asa Putro
3. **Penanggung Jawab Produksi dan Operasional:** Rusdianto
4. **Karyawan Produksi 1:** Yudhi Aprialdi
5. **Karyawan Produksi 2:** Aulia Putri Sancoko

Berikut adalah gambaran struktur organisasi yang sedang terjadi dan jumlah seluruh pekerja yang ada:

**Gambar 2.3** Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber: Dirga Kreatif Pratama

#### 2.4.2 Standar Operasional Prosedur

Dalam bukunya Moekijat (2008) menjelaskan bahwa Standar Operasional Prosedur (SOP) adalah urutan langkah-langkah (atau pelaksanaan-pelaksanaan pekerjaan), di mana pekerjaan tersebut dilakukan, bagaimana melakukannya, bilamana melakukannya, di mana melakukannya, dan siapa yang melakukannya. Dalam dunia perusahaan dan industri, SOP sangat dibutuhkan supaya setiap karyawan, kepala bagian dan pimpinan perusahaan tersebut mengetahui arah dan tujuan yang hendak dicapai. Adapun SOP Dirga Kreatif Pratama sesuai dengan pekerjaannya adalah:

**Tabel 2.7** Standar Operasional Prosedur Perusahaan

No	Jabatan	SOP (Standar Operasional Prosedur)
1	<b>Pmpinan (merangkap sebagai penanggung jawab Keuangan)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sebagai pemimpin dalam suatu usaha bisnis unit, jabatan ini bertanggung jawab terhadap keseimbangan sebuah perusahaan</li> <li>• Bertanggung jawab terhadap lingkungan perusahaan baik secara internal maupun eksternal</li> <li>• Membina hubungan yang baik dengan beberapa relasi agar perusahaan dapat berkembang dengan baik</li> <li>• Berhak menegur bawahan yang tidak bkerja secara optimal atau lalai dalam</li> </ul>

		<p>mengerjakan tugas perusahaan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menentukan prioritas pekerjaan</li> <li>• Bertanggung jawab atas apa yang telah menjadi keputusannya dalam pengambilan keputusan</li> <li>• Bekerja secara jujur dan mampu merangkul semua karyawan yang ada di dalam struktur organisasi</li> <li>• Mengambil keputusan yang berkaitan dengan investasi dan pembelanjaan</li> <li>• Merencanakan, mengatur dan mengontrol perencanaan, laporan dan pembiayaan perusahaan.</li> <li>• Merencanakan, mengatur dan mengontrol arus kas, anggaran, analisis keuangan, dan prosedur keuangan perusahaan.</li> <li>• Mengelola dan mengawasi pelaksanaan administrasi perusahaan.</li> <li>• Mengevaluasi setiap laporan yang diterima dari setiap bagian yang dibawahinya yang menyangkut administrasi dan keuangan perusahaan.</li> <li>• Memperhatikan kualitas kerja bawahan langsung agar sesuai dengan SOP Departemen Keuangan.</li> </ul>
2	<b>Penanggung Jawab Pemasaran</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menentukan harga jual, produk yang akan di-<i>launching</i>, jadwal, kunjungan serta sistem promosi untuk memastikan tercapainya target.</li> <li>• Memonitor perolehan order atau permintaan serta merangkum forecast untuk memastikan target permintaan dapat terpenuhi secara optimal.</li> <li>• Menganalisa dan mengembangkan strategi <i>marketing</i> untuk meningkatkan jumlah pelanggan dan layanan sesuai dengan target yang ditentukan.</li> <li>• Menganalisa dan memberikan arah pengembangan pelayanan untuk memastikan pengembangan pelayanan sesuai dengan kebutuhan <i>customers</i>.</li> <li>• Melakukan evaluasi kepuasan <i>customers</i> dari hasil survey seluruh <i>sales team</i> untuk memastikan tercapainya target kepuasan konsumen yang telah ditentukan.</li> <li>• Menerapkan budaya, sistem, dan pengaturan intern perusahaan serta menerapkan manajemen biaya untuk memastikan budaya perusahaan dan sistem serta peraturan dijalankan dengan optimal.</li> <li>• Bertanggungjawab atas seluruh kinerja, kebijakan dan prosedur-prosedur manajemen pemasaran, penjualan dan promosi hubungannya dengan sistem dan mekanisme perusahaan dan sumber daya manusia pada umumnya.</li> <li>• Membuat, menyusun dan menetapkan rencana kerja dan pelaporan yang mencakup hal-hal bahan laporan meliputi, kelengkapan data, rekapitulasi kerja, rencana kerja, evaluasi hasil, informasi-informasi lain prosedur laporan meliputi, membuat laporan perencanaan untuk melengkapi, menambah dan memperbaiki hasil dari suatu data maupun evaluasi, menyusun suatu laporan berkala, dari bawah ke atas disesuaikan dengan kebutuhan data. Bila dianggap perlu menyusun suatu laporan khusus yang berkaitan dengan kebutuhan mendesak.</li> </ul>
3	<b>Penanggung Jawab Produksi dan Operasional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Merencanakan dan merumuskan kebijakan strategis yang menyangkut produksi.</li> <li>• Memberikan masukan kepada Direktur Utama dalam memutuskan hal-hal yang berkaitan dengan produksi.</li> <li>• Melakukan koordinasi strategis antar departemen lain.</li> <li>• Memonitoring dan mengarahkan proses-proses di seluruh divisi (<i>QC, Operator, Maintenance</i>) Departemen Produksi.</li> <li>• Melakukan koordinasi dengan lembaga-lembaga/ instansi terkait baik dalam maupun dari luar negeri untuk menjalankan strategi produksi.</li> <li>• Mengelola dan meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan.</li> <li>• Memangkas habis biaya-biaya operasi yang sama sekali tidak menguntungkan perusahaan.</li> <li>• Meneliti teknologi baru dan metode alternatif efisiensi.</li> <li>• Mengawasi produksi barang atau jasa.</li> <li>• Mengawasi persediaan, distribusi barang dan tata letak fasilitas operasional.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat pengembangan operasi dalam jangka pendek dan jangka panjang.</li> <li>• Meningkatkan sistem operasional, proses dan kebijakan dalam mendukung visi dan misi perusahaan.</li> </ul>
4	<b>Karyawan pemasaran dan Admin</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengunjungi pelanggan potensial untuk bisnis baru</li> <li>• Bernegosiasi tentang persyaratan perjanjian dan close sales</li> <li>• Mengumpulkan informasi pasar dan pelanggan, serta memberikan feedback pada tren pembelian</li> <li>• Mewakili organisasi berbagai pameran, acara dan demonstrasi</li> <li>• Mengidentifikasi pasar baru dan peluang bisnis</li> <li>• Mencatat penjualan dan mengirim salinan ke kantor penjualan</li> <li>• Meninjau kinerja penjualan sendiri</li> <li>• Mencapai target penjualan berkala</li> <li>• Memiliki kemampuan komunikasi, presentasi, dan kepercayaan diri yang baik</li> <li>• Menguasai teknik negosiasi</li> </ul>
5	<b>Karyawan Produksi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memastikan kinerjanya sesuai dengan yang telah ditentukan oleh perusahaan sesuai hasil briefing pagi</li> <li>• Memastikan segala sesuatu dikerjakan sesuai SOP</li> <li>• Memastikan target yang ditentukan perusahaan tercapai dengan baik</li> <li>• Memastikan lingkungan kerja terjaga kerapian dan kebersihannya</li> <li>• Memastikan shift selanjutnya memahami tugas yang disampaikan saat briefing</li> <li>• Menjaga keselamatan kerja</li> <li>• Memastikan Laporan kerja dibuat sebagai bahan pertanggung jawaban nantinya</li> </ul>

Sumber: SOP Dirga Kreatif Pratama

### 2.4.3 Job Description

Menurut Handoko (2008), deskripsi pekerjaan (*job description*) merupakan suatu pernyataan tertulis yang menguraikan fungsi, tugas-tugas, tanggung jawab, wewenang, kondisi kerja, dan aspek-aspek pekerjaan tertentu lainnya. Adapun pekerjaan yang menjadi kewajiban untuk setiap divisi masing-masing ini adalah:

**Tabel 2.8 Job Description Karyawan**

No	Jabatan	Job Description (Pekerjaan)
1	<b>Pmpinan (merangkap sebagai penanggung jawab Keuangan)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan.</li> <li>• Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan.</li> <li>• Bertanggung jawab atas kerugian yang dihadapi perusahaan termasuk juga keuntungan perusahaan.</li> <li>• Merencanakan serta mengembangkan sumber-sumber pendapatan dan pembelanjaan kekayaan perusahaan.</li> <li>• Bertindak sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungannya dengan dunia luar perusahaan.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menetapkan strategi-strategi strategis untuk mencapai visi dan misi perusahaan.</li> <li>• Mengkoordinasikan dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan, mulai bidang administrasi, kepegawaian hingga pengadaan barang.</li> <li>• Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan</li> <li>• Mengambil keputusan yang berkaitan dengan investasi.</li> <li>• Mengambil keputusan yang berkaitan dengan pembelanjaan.</li> <li>• Merencanakan, mengatur dan mengontrol arus kas perusahaan.</li> <li>• Merencanakan, mengatur dan mengontrol anggaran perusahaan.</li> <li>• Merencanakan, mengatur dan mengontrol pengembangan sistem dan prosedur keuangan perusahaan.</li> <li>• Merencanakan, mengatur dan mengontrol analisis keuangan.</li> <li>• Merencanakan, mengatur dan mengontrol untuk memaksimalkan nilai perusahaan.</li> <li>• Mengelola dan mengawasi pelaksanaan administrasi perusahaan.</li> <li>• Mengevaluasi setiap laporan yang diterima dari setiap bagian yang dibawahinya yang menyangkut administrasi dan keuangan perusahaan.</li> <li>• Memperhatikan kualitas kerja bawahan langsung agar sesuai dengan SOP Departemen Keuangan.</li> </ul>
2	<p><b>Penanggung Jawab Pemasaran</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menentukan harga jual, produk yang akan di-<i>launching</i>, jadwal, kunjungan serta sistem promosi untuk memastikan tercapainya target.</li> <li>• Memonitor perolehan order atau permintaan serta merangkum forecast untuk memastikan target permintaan dapat terpenuhi secara optimal.</li> <li>• Menganalisa dan mengembangkan strategi <i>marketing</i> untuk meningkatkan jumlah pelanggan dan layanan sesuai dengan target yang ditentukan.</li> <li>• Menganalisa dan memberikan arah pengembangan pelayanan untuk memastikan pengembangan pelayanan sesuai dengan kebutuhan <i>customers</i>.</li> <li>• Melakukan evaluasi kepuasan <i>customers</i> dari hasil survey seluruh <i>sales team</i> untuk memastikan tercapainya target kepuasan konsumen yang telah ditentukan.</li> <li>• Menerapkan budaya, sistem, dan pengaturan intern perusahaan serta menerapkan manajemen biaya untuk memastikan budaya perusahaan dan sistem serta peraturan dijalankan dengan optimal.</li> <li>• Bertanggungjawab atas seluruh kinerja, kebijakan dan prosedur-prosedur manajemen pemasaran, penjualan dan promosi hubungannya dengan sistem dan mekanisme perusahaan dan sumber daya manusia pada umumnya.</li> <li>• Membuat, menyusun dan menetapkan rencana kerja dan pelaporan yang mencakup hal-hal bahan laporan meliputi, kelengkapan data, rekapitulasi kerja, rencana kerja, evaluasi hasil, informasi-informasi lain prosedur laporan meliputi, membuat laporan perencanaan untuk melengkapi, menambah dan memperbaiki hasil dari suatu data maupun evaluasi, menyusun suatu laporan berkala, dari bawah ke atas disesuaikan dengan kebutuhan data. Bila dianggap perlu menyusun suatu laporan khusus yang berkaitan dengan kebutuhan mendesak.</li> </ul>
3	<p><b>Penanggung Jawab Produksi</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Merencanakan dan merumuskan kebijakan strategis yang menyangkut produksi.</li> <li>• Melakukan koordinasi strategis antar departemen lain.</li> <li>• Memonitoring dan mengarahkan proses-proses di seluruh divisi (<i>QC, Operator, Maintenance</i>) Departemen Produksi.</li> <li>• Melakukan koordinasi dengan lembaga-lembaga/ instansi terkait baik dalam maupun dari luar negeri untuk menjalankan strategi produksi.</li> <li>• Mengelola dan meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan.</li> <li>• Memangkas habis biaya-biaya operasi yang sama sekali tidak menguntungkan perusahaan.</li> <li>• Meneliti teknologi baru dan metode alternatif efisiensi.</li> <li>• Mengawasi produksi barang atau jasa.</li> <li>• Mengawasi persediaan, distribusi barang dan tata letak fasilitasoperasional.</li> <li>• Membuat pengembangan operasi dalam jangka pendek dan jangka panjang.</li> <li>• Meningkatkan sistem operasional, proses dan kebijakan dalam mendukung visi dan misi perusahaan.</li> <li>• Melakukan pekerjaan sesuai target yang sudah ditentukan</li> <li>• Mengatur <i>suplly chain management</i> dalam perusahaan</li> </ul>



<b>4</b>	<b>Karyawan pemasaran dan Admin</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan <i>direct selling</i></li> <li>• Memperkenalkan dan menjelaskan produk kepada klien</li> <li>• Meningkatkan penjualan agar target tercapai</li> <li>• Melakukan follow up dan negosiasi terhadap klien</li> <li>• Membuat laporan dan evaluasi terhadap hasil follow up</li> <li>• Mengatur data-data klien</li> <li>• Menjalin hubungan yang baik dengan customer atau klien</li> <li>• Melakukan maintenance dan strategi existing klien</li> <li>• Mampu mengarahkan dan meyakinkan klien</li> <li>• Memiliki kemampuan marketing, negosiasi dan membina relasi</li> </ul>
<b>5</b>	<b>Karyawan Produksi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemeliharaan media kerja</li> <li>• Efisiensi material produk</li> <li>• Menjaga kualitas produk yang dihasilkan</li> <li>• Mengerjakan pekerjaan sesuai target</li> <li>• Menjaga keamanan dan kenyamanan dalam bekerja</li> <li>• Bertanggung jawab atas mesin yang dioperasikan</li> </ul>

*Sumber: Job Description karyawan Dirga Kreatif Pratama*

#### **2.4.4 Pelatihan Karyawan**

Dalam bidang jahit menjahit, karyawan wajib untuk mempelajari tentang pemotongan, pengukuran, serta proses menjahit itu sendiri, ini dikarenakan agar tidak terjadinya pemborosan atau pembuangan sisa bahan baku secara berlebihan. Dalam hal jahit menjahit perusahaan telah memiliki seorang karyawan yang berpengalaman lebih dari 10 tahun di dalam dunia konveksi. Dan orang tersebut juga masuk dalam struktur organisasi perusahaan yang nantinya bertanggung jawab atas proses produksi yaitu: Rusdianto ST.

Dalam bidang administrasi dan pemasaran, hal ini dapat dilakukan oleh pelaku usaha itu sendiri yang bertanggung jawab atas berjalannya usaha, memiliki pengalaman di beberapa perusahaan di bidang *research and development*, pemasaran dan administrative perusahaan di harapkan mampu memberikan pelajaran dan masukan untuk karyawan yang baru.

#### **2.4.5 Waktu Kerja**

Adapun waktu kerja yang akan di jalankan sesuai dengan Undang-Undang Ketenagakerjaan yang dikutip dalam <https://gajimu.com/> diakses 23 Juli 2018 yaitu: 7 jam kerja dalam 1 hari atau 40 jam kerja dalam 1 minggu untuk 6 hari kerja dalam 1 minggu. Apabila melebihi dari ketentuan waktu kerja tersebut, maka waktu kerja biasa dianggap masuk sebagai waktu kerja lembur sehingga pekerja/buruh berhak atas upah lembur sesuai dengan ketentuan pemerintah yang berlaku.

#### **2.4.6 Pembayaran Upah Kerja, Lembur dan Bonus**

Dalam kutipan <https://www.kompasiana.com/igodigital> diakses pada tanggal 23 Juli 2018 pukul. Upah didefinisikan sebagai hak pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari perusahaan atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan, bonus, serta lemburan bagi pekerja/buruh atas suatu pekerjaan dan/jasa yang telah atau akan dilakukan. Hal ini juga tercantum dalam ketentuan yang tertuang dalam bab 1 pasal 1 ayat 30 Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan. Adapun pembayaran kewajiban perusahaan terhadap seorang karyawan dapat dirinci dalam tabel, sebagai berikut:

**Tabel 2.9** Pembayaran Kewajiban Perusahaan

Divisi	Gaji	Lembur	Bonus	Tunjangan Hari Raya (THR)
Penanggung jawab Usaha dan Keuangan	Rp 2.200.000 (Termasuk BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan)	Dalam Rumus (Upah sejam= Gaji x 1/173)	Bonus hanya diberikan pada karyawan yang sudah berkeja lebih dari 1 tahun dan diberikan tiap per 2 bulan sekali. Setiap karyawan akan mendapatkan 2% bonus dari jumlah profit per 2 bulan perusahaan	Mendapatkan 1x gaji jika sudah bekerja lebih dari 1 tahun.  Jika di bawah 1 tahun maka: Gaji/12=THR
Penanggung jawab Produksi	Rp 2.000.000 (Termasuk BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan)	Lalu 1,5xUpah sejam =		
Penanggung jawab Pemasaran, Karyawan Pemasaran, & Staff Adiministrasi	Rp 1.800.000 (Termasuk BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan)	Lembur jam pertama 2xUpah sejam = Lembur jam kedua		
Karyawan Produksi	Rp 1.600.000 (Termasuk BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan)	2x Upah sejam = Lembur jam ketiga		

\*Besarnya gaji, mengikuti ketentuan UMR daerah Provinsi Yogyakarta 2018

\*Pemberian Lembur sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan aturan depnaker

\*Bonus yang didapat sesuai dengan laba bersih perusahaan

Sumber: Data diolah

#### **2.4.7 Focus Cost Leadership Dalam Penerapan Manajemen Sumber**

##### **Daya Manusia**

Untuk menjalankan kegiatan usaha ini, pelaku usaha melakukan efisiensi terhadap jumlah karyawan hal ini dikarenakan beban pekerjaan yang belum terlalu banyak maka karyawan yang adapun banyak merangkap berbagai bidang pekerjaan sehingga memilih tanggung jawab yang lebih.

Selain itu juga perekrutan untuk bagian pemasaran dan karyawan produksi (penjahit) tidak butuh pendidikan yang tinggi tapi memiliki kemauan untuk sama-sama merintis usaha ini dari bawah. Penangung jawab usaha dalam usaha ini di harapkan dapat langsung berkontribusi kepada semua bagian yang ada dalam satu organisasi agar terciptanya kerjasama tim yang kuat dan solid, sehingga semua beban pekerjaan dapat terselesaikan dengan tepat waktu dan sesuai target.

Adapun pembeda yang dilakukan oleh “Dirga Kreatif Pratama” melalui bidang Sumber Daya Manusia yaitu dengan cara bekerjasama dengan beberapa broker yang ada, sehingga ini dapat mengurangi beban gaji dan membantu memasarkan produk secara gratis. Broker tersebut akan mendapatkan upah bagian sebesar 5% dari nilai total penjualan bersih yang ia lakukan, dengan keberadaan broker seperti ini diharapkan dapat memaksimalkan sumber daya yang ada secara efisien dan efektif sehingga perusahaan dapat maju dan tumbuh secara cepat serta mampu bersaing dengan para kompetitor yang sudah lama bermain di bidang konveksi.

## **2.5 Kinerja Bisnis Manajemen Operasional**

Menurut Herjanto (2008), manajemen operasi merupakan suatu kegiatan yang berhubungan dengan pembuatan barang, jasa, atau kombinasinya, melalui proses transformasi dari sumber daya produksi menjadi keluaran yang diinginkan. Menurut Russel dan Taylor (2011), manajemen operasi sering didefinisikan sebagai proses transformasi Input (seperti bahan, mesin, tenaga kerja, manajemen, dan modal diubah menjadi output (barang dan jasa). Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen operasi merupakan suatu kegiatan yang berhubungan dengan produksi atau pembuatan barang dan jasa atau kombinasinya melalui proses transformasi dari input sumber daya produk menjadi output yang diinginkan. manajemen operasional terintegrasi pada 3 komponen utama yang mendukung dalam proses organisasi, yaitu:

1. *Customer* (Pelanggan) *Customer* merupakan seseorang yang selalu mengkonsumsi kebutuhan pada sistem manajemen operasional. *Customer* merupakan orang yang memiliki peran khusus dimana selalu memberikan saran serta pendapat di awal dan di akhir sistem manajemen operasional paling tidak, perusahaan dengan jelas dapat diidentifikasi pada segmen pasar dan pada segmen *customer* itu sendiri. Keefektifitas serta keefisienan fungsi manajemen operasional tidak dapat terstruktur.
2. *Process* (Proses) Sebuah proses dalam perusahaan merupakan hubungan dari semua aktifitas yang diperlukan untuk mengubah input menjadi output (hasil). Proses menggambarkan keseluruhan input, aktifitas perubahan dan output pada keseluruhan sistem. Hal itu menandakan hal-hal yang dibutuhkan dalam sebuah kegiatan serta menspesifikasikan bahan apa yang dibutuhkan dan seberapa besar jumlahnya. Proses juga menggambarkan kegiatan yang diperlukan untuk mengubah input mejadi output. Pada akhirnya seluruh kegiatan pemeriksaan dilakukan untuk memastikan bahwa semua memenuhi standar kualitas, kuantitas, *lead time*, atau pembagian waktu. Proses manajemen operasional dapat melibatkan produksi pada sebuah produk atau jasa.
3. *Capacity* (Kapasitas) Saat proses menjelaskan bagaimana sistem manajemen operasional bekerja, kapasitas mendeterminasikan seberapa besar sistem produksi. Untuk kebanyakan orang, kapasitas mengartikan seberapa besar dari hasil yang diproduksi perusahaan, bahkan membatasi hasil per unit dalam satuan waktu.

### **2.5.1 Supplier Bahan Baku**

Dalam bisnis ini supplier bahan baku terbagi dua yaitu mesin dan bahan baku kain. Untuk pemasok mesin jahit di Yogyakarta sendiri ada 3 produsen besar yaitu UD Anugrah yang berlokasi di Jl. Bugisan No 12, SINGER Store Yogyakarta berlokasi di Jl. Jendral Sudirman No 12, Gowongan, dan Sumber Harapan Malioboro yang berlokasi di Jl. Margo Mulyo No. 102.

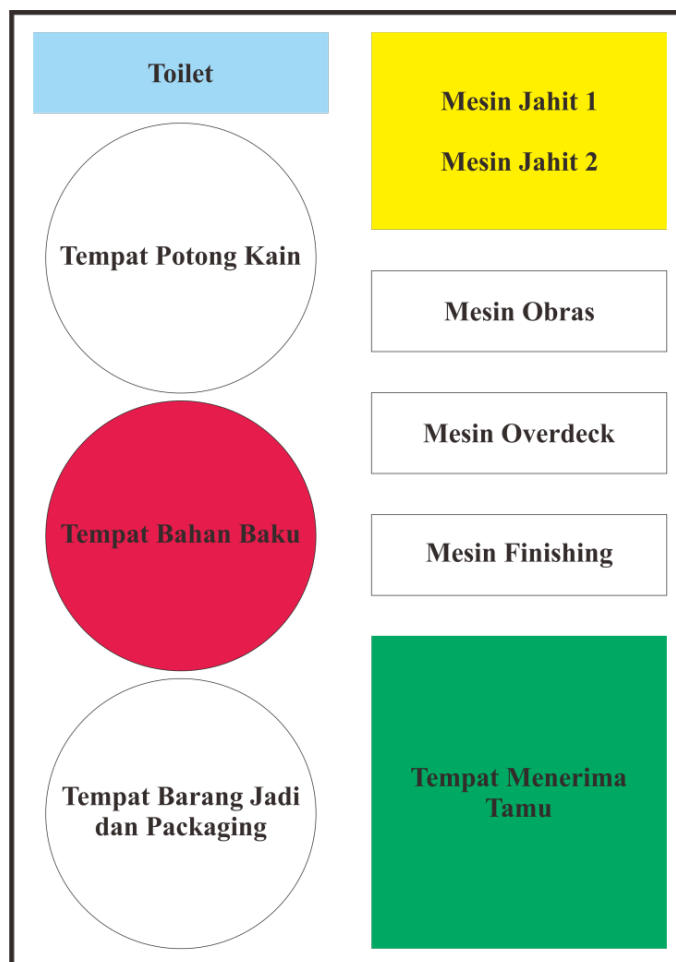
Sedangkan untuk bahan baku kain bisa di dapatkan di Toko Tekstil Niagara di Jl Kusumanegara No 19-23, Toko MCK berlokasi di Jl. Bugisan serta Toko Liman di Jl. Malioboro, serta ada beberapa toko kain lainnya yang bisa dijadikan distributor bahan baku untuk memproduksi produk yang akan di jual oleh Dirga Kreatif Pratama. Tidak menutup kemungkinan juga untuk mengambil bahan baku kain di luar daerah Prov. Yogyakarta jika ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan tidak tersedia.

### **2.5.2 Layout Produksi**

Keberadaan ruang kerja yang bertempat tinggal di sebuah rumah maka, sebagai pelaku usaha memaksimalkan sumber yang ada, dari segi tata letak ruang kerja yang di kemas sedemikian rupa agar lebih efektif dan efisien dalam bekerja, ini dapat dilihat dari *layout* produksi yang di buat oleh Dirga Kreatif Pratama. Layout Produksi merupakan satu keputusan penting yang menentukan efisiensi sebuah operasi dalam jangka panjang, tata letak memiliki banyak dampak strategis karena tata letak menentukan daya saing perusahaan dalam segi kapasitas, proses, fleksibilitas, dan biaya, serta kualitas

lingkungan kerja, kontak pelanggan, dan citra perusahaan. Tata letak yang efektif dapat membantu organisasi mencapai suatu strategi yang menunjang Focus, biaya rendah, atau respon cepat. Tujuan strategi tata letak adalah untuk membangun tata letak yang ekonomis yang memenuhi kebutuhan persaingan perusahaan (Heizer dan Render; 2009). Layout produksi Dirga Kreatif Pratama dapat dilihat dalam gambar berikut:

**Gambar 2.4** Layout Produksi









*Sumber: Dirga Kreatif Pratama*



### 2.5.3 Mesin dan Peralatan Kebutuhan Operasional

Adapun kebutuhan mesin dan produksi dalam membangun usaha konveksi ini dapat dilihat dalam tabel berikut:

**Tabel 2.10** Kebutuhan Mesin dan Produksi

Kebutuhan	Spesifikasi	Harga (Per Unit)
 Hp Iphone 6 (Second)	Chip A8 dengan arsitektur 64 bit, Koprosesor gerakan M8, layer retina, kamera, kapasitas 16gb, ketahanan batrai sampai 8 jam	Rp 2.000.000
 Printer Epson	Printer 3 in I, printer, scan, dan fotocopy, listrik 10 watt, isi ulang tinta cair yang sangat mudah mudah di dapat, harga murah, serta perawatan yang gampang, mampu mengprint sampai 1000lembar berwarna	Rp 2.200.000
 Laptop Macbook pro (Second)	Ukuran 13", Tipe MD 101, Ram 4gb, HDD 500GB, Intel core i7, Memory 2.9Ghz, Daya tahan batrai sampai 9 jam	Rp 7.000.000
 Mesin Jahit Juki DDL 8100e	Maksimal Ketebalan Bahan 10 mm, Pengaturan Ayunan Gigi untuk menyesuaikan dengan bahan jahitan yang dikerjakan, Pengaturan Tekanan Sepatu menyesuaikan dengan Bahan Jahitan, Panjang Jahitan dapat diatur hingga 5.0 mm, Pengangkat Sepatu dapat diangkat hingga 5,0 mm (tangan) - 13 mm (lutut), Sistem Pelumasan Auto Berfungsi Menjahit Lurus dengan 1 Jarum, Kecepatan Maksimal 4,500 spm	Rp 2.500.000
 Mesin Obras Singer 14HD854	Dapat berfungsi juga sebagai Necci/Flatlock dan bisa digunakan 2,3,4 benang, Ruang Jahit lebih luasa utk mengerjakan bagian yang sempit, Rangka Metal, Built-In LED Lamp (2 pcs), Dapat mengobras bahan-bahan yang tebal seperti Bahan Denim, Listrik 110 Watt, Adanya tempat khusus untuk memasukkan benang ke jarum, Adjustable Feed Dog (Untuk membuat hasil jahitan yang berkerut).	Rp 3.500.000
 Mesin Lubang Kancing Baoyu BML-373	Mesin jahit pasang kancing BAOYU BML-373, bisa diaplikasikan untuk kancing dengan 2 maupun 4 lubang. Dengan aksesoris tambahan, mesin ini juga bisa untuk pasang kancing berkaki (shank button). Mesin pasang kancing BAOYU BML-373 cocok baik untuk material ringan maupun tebal.	Rp 6.500.000
 Mesin MockUp Brother 925	Dapat digunakan untuk kemeja dan seragam kantor, Free Arm (Ruang Jahit lebih luasa utk mengerjakan bagian yang sempit), Rangka Metal, Listrik 130 Watt, Menggunakan mesin makeup 3 jarum	Rp 4.500.000



<p>Mesin Overdeck</p>  <p>Gemsy GEM 500B</p>	<p>Mesin overdeck bersuara halus yang bandel untuk diaplikasikan pada semua jenis kain.</p>	<p>Rp 9.000.000</p>
<p>Mesin Potong Kain</p>  <p>Elnoss RS-100</p>	<p>Mesin listrik untuk potong kain Elnoss RS-100, ukuran 4", dengan kawat gulungan dinamo berbahan tembaga membuatnya kuat, bertenaga, putaran cepat, dan bersuara halus.</p>	<p>Rp 950.000</p>

Sumber: Dirga Kreatif Pratama

#### 2.5.4 Perencanaan Produksi

Perencanaan produksi yang akan dilakukan perusahaan bertujuan untuk melakukan efisiensi dalam bekerja dan dalam pembagian waktu, hal ini dilihat dari berbagai aspek perusahaan, menurut penulis usaha konveksi ini ada tiga aspek yang sangat penting dalam menjalankan usahanya yaitu: jadwal aktifitas perusahaan yang mengkoordinasi semua system kerja perusahaan, jadwal produksi agar sesuai tepat waktu, dan jadwal pengiriman barang, berikut adalah tabel perencanaan tersebut:

**Tabel 2.11** Jadwal Aktifitas Perusahaan

No	Aktifitas	Minggu			
		1	2	3	4
1	Melakukan Pemasaran				
2	Mengatur Pertemuan dengan klien				
3	Menentukan biaya yang telah disepakati				
4	Menghitung arus kas yang keluar dan masuk perusahaan				

Sumber: Dirga Kreatif Pratama

**Tabel 2.12** Jadwal Produksi

No	Aktifitas	Minggu			
		1	2	3	4
1	Menerima Laporan produksi				
2	Menentukan pola dan bahan yang akan digunakan untuk produksi				
3	Memproduksi bahan yang sudah ditentukan sesuai dengan permintaan konsumen				
4	Melakukan distribusi kepada para konsumen yang telah melakukan pembayaran secara penuh				

Sumber: Dirga Kreatif Pratama

**Tabel 2.13** Jadwal Pengiriman Barang

No	Aktifitas	Minggu			
		1	2	3	4
1	Melakukan pengecekan sebelum barang dikirim				
2	Melakukan konfirmasi dengan divisi lainnya dan konsumen bahwa barang produksi siao dikirim kepada konsumen				
4	Melakukan Pengiriman kepada konsumen				

Sumber: Dirga Kreatif Pratama

### 2.5.5 Alur Proses Produksi dan Distribusi

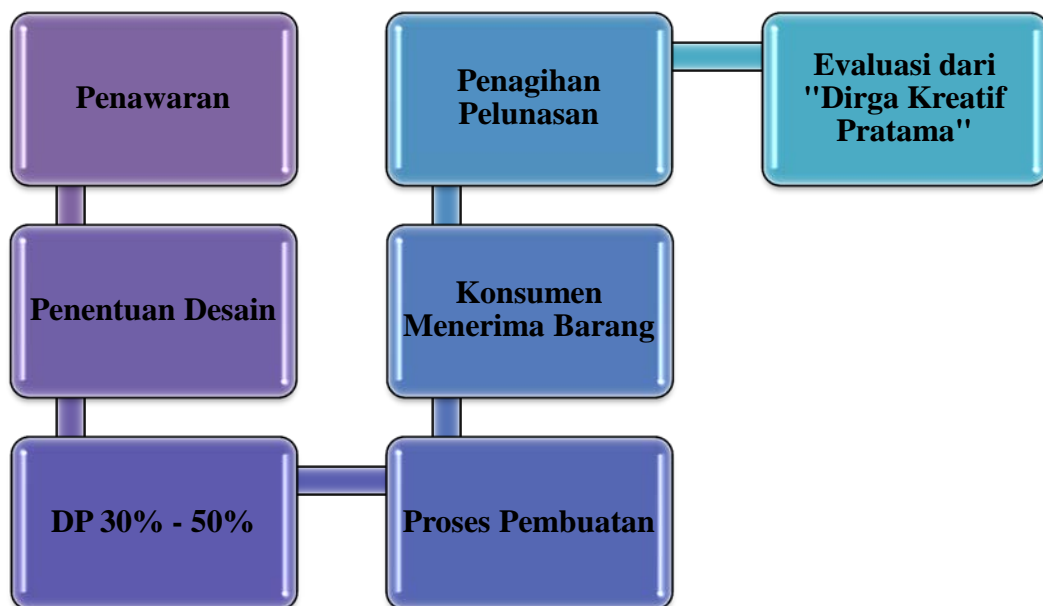
Proses juga diartikan sebagai cara, metode ataupun teknik bagaimana produksi itu dilaksanakan. Produksi adalah kegiatan untuk menciptakan dan menambah kegunaan suatu barang dan jasa. Menurut Ahyari (2002) proses produksi adalah suatu cara, metode ataupun teknik menambah kegunaan suatu barang dan jasa dengan menggunakan faktor produksi yang

ada. Dengan kata lain bahwa proses produksi merupakan kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan faktor-faktor yang ada seperti tenaga kerja, mesin, bahan baku dan dana agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia.

Sedangkan distribusi menurut Daryanto (2011) distribusi adalah suatu perangkat organisasi yang saling bergantung dalam menyediakan satu produk untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen/pengguna. Maka, dapat diambil kesimpulan bahwa saluran distribusi merupakan aliran barang-barang dari produsen ke konsumen.

Proses ini dapat dilihat sebagai berikut:

**Gambar 2.5** Alur Proses Produksi dan Distribusi



*Sumber: Dirga Kreatif Pratama*

### **2.5.6 Focus Cost Leadership Dalam Penerapan Manajemen Operasional**

Salah satu upaya yang dilakukan “Dirga Kreatif Pratama” untuk memulai usaha ini dengan menerapkan strategi *cost leadership* dan *Focus* dalam kegiatan operasional. Salah satunya dengan cara menyewa rumah kontrakan di daerah Bantul untuk di jadikan tempat produksi atau kantor, hal ini dikarenakan didaerah tersebut biaya sewa lebih murah dari daerah Sleman ataupun Kota Yogyakarta.

Alasan dipilihnya lokasi ini dikarenakan daerah Bantul tidak jauh dari Kabupaten Sleman dan Kota Yogyakarta dimana kedua daerah tersebut merupakan target pasar yang dituju oleh pelaku usaha melalui keberadaan kantor, rumah sakit, dan universitas. Sehingga biaya distribusi produk juga bisa diminimalisir.

Selain penentuan lokasi, pelaku usaha juga melakukan efisiensi dengan membeli barang *second* sebagai sarana dan prasarana kebutuhan berjalannya usaha, seperti komputer/laptop, handphone, serta beberapa mesin jahit yang di anggap masih layak untuk digunakan, dengan begitu akan mengurangi biaya modal usaha.

Dengan melakukan penghematan biaya dibagian operasional maka akan membantu perusahaan “Dirga Kreatif Pratama” berkembang sedikit demi sedikit, karena untuk biaya operasional tahun pertama memerlukan biaya yang tidak sedikit.

## 2.6 Kinerja Bisnis Manajemen Keuangan

Kinerja manajemen keuangan berkaitan tentang sumber dana, kebutuhan investasi, penjualan, neraca, laba rugi, dan arus kas selama 1 tahun pertama, yang dimulai dari bulan Januari 2018 sampai bulan Desember 2018 pelaksanaan praktik usaha konveksi Dirga Kreatif Pratama.

### 2.6.1 Sumber Dana

Usaha ini berasal dari modal sendiri dan modal pinjaman dari bank dengan pembagian persentase 70% Modal sendiri dan 30% dari investor (pinjaman bank), berikut adalah rincian sumber dana yang di proyeksikan:

**Tabel 2.14** Sumber Dana

<b>Modal Sendiri</b>	<b>Hutang</b>	<b>Kebutuhan Dana</b>
<b>70%</b>	<b>30%</b>	<b>100%</b>
Rp 70.000.000	Rp 30.000.000	Rp 100.000.000

*Sumber: Data diolah*

Adapun pembagian sumber dana tersebut di peruntukan untuk Biaya Investasi yang terdiri dari Pra produksi, Investasi Aset, dan Modal kerja, berikut adalah rinciannya:

**Tabel 2.15** Pembagian Sumber Dana

<b>Modal Sendiri dan Hutang</b>	<b>No</b>	<b>Rincian</b>	<b>Sub Total</b>
	<b>1</b>	Biaya Pra Operasi	Rp 9.500.000
	<b>2</b>	Aset Tetap	Rp 53.150.000
	<b>3</b>	Aset Lancar	Rp 26.900.000
	<b>4</b>	Modal Kerja	Rp 10.450.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 100.000.000</b>	

*Sumber: Data diolah*

## 2.6.2 Kebutuhan Investasi

### 1. Biaya Pra Produksi

**Tabel 2.16** Biaya Pra Produksi

No	Jenis Perizinan	Biaya
1	HO	Rp 4.000.000
2	SIUP	Rp 1.500.000
3	TDP	Rp 2.000.000
4	Notaris	Rp 2.000.000
<b>Total</b>		<b>Rp 9.500.000</b>

*Sumber: Data diolah*

### 2. Investasi Aset

**Tabel 2.17** Tabel Investasi Aset

Jenis Investasi	No	Jenis Barang	Jumlah	Satuan	Harga	Sub Total	
Aset Tetap	Mesin	1	Mesin Obras (SINGER 14HD854)	1	Unit	Rp 3.500.000	<b>Rp 53.150.000</b>
		2	Mesin Jahit (Juki DDL8100e)	3	Unit	Rp 7.500.000	
		3	Mesin Lubang Kancing (Baoyu BM-373)	1	Unit	Rp 6.500.000	
		4	Mesin Jahit Overdeck (Gemsy GEM500B)	1	Unit	Rp 9.000.000	
		5	Mesin Mockup (Brother 925)	1	Unit	Rp 4.500.000	
		6	Mesin Potong Kain (Elnoss RS-100)	1	Unit	Rp 950.000	
	Peralatan	7	Laptop	1	Unit	Rp 7.000.000	
		8	Printer	1	Unit	Rp 2.200.000	
		9	Handphone	1	Unit	Rp 2.000.000	
	Kendaraan	10	Motor Pick Up	1	Unit	Rp 10.000.000	
Aset Lancar	Bayar di Muka	11	Sewa rumah luas 90m2	1	Tahun	Rp 15.000.000	<b>Rp 26.900.000</b>
	Persediaan Kantor	12	Gelas	1	Lusin	Rp 7.000.000	
		13	Dispenser	1	Pcs	Rp 2.500.000	
		14	Mangkok	1	Lusin	Rp 200.000	
		15	Piring	1	Lusin	Rp 2.000.000	
		16	Lampu LED 8 watt	1	Lusin	Rp 200.000	
<b>Total</b>						<b>Rp 80.350.000</b>	

*Sumber: Data diolah*

### 3. Modal Kerja

**Tabel 2.18** Modal Kerja

Jenis Investasi	No	Jenis Barang	Jumlah	Satuan	Harga	Sub Total	
Modal Kerja	Operasional Kantor	1	Listrik	1	Bulan	Rp 200.000	Rp 1.250.000
		2	Internet	1	Bulan	Rp 170.000	
		3	Administrasi (kertas, nota, atk)	1	Bulan	Rp 55.000	
		4	Pelumas mesin	1	Bulan	Rp 6.000	
		5	Perawatan mesin	1	Bulan	Rp 10.000	
		6	Pemeliharaan kendaraan bermotor	1	Bulan	Rp 45.000	
		7	Air galon	2	Unit	Rp 32.000	
		8	Benang dan Jarum	1	Paket	Rp 67.000	
		9	Tinta Printer	1	Bulan	Rp 65.000	
		10	BBM	1	Bulan	Rp 100.000	
		11	Pulsa	1	Bulan	Rp 50.000	
		12	Biaya Tak Terduga	1	Bulan	Rp 200.000	
		13	Biaya Promosi	1	Bulan	Rp 250.000	
Modal Kerja	Beban Gaji	14	Penanggung Jawab Usaha dan Keuangan	1	Orang	Rp 2.200.000	Rp 9.200.000
		15	Penanggung Jawab Produksi	1	Orang	Rp 2.000.000	
		16	Penanggung Jawab Pemasaran, Karyawan Pemasaran dan Staff Administrasi	1	Orang	Rp 1.800.000	
		17	Karyawan Produksi	2	Orang	Rp 3.200.000	
<b>Total</b>						<b>Rp 10.450.000</b>	

Sumber: Data diolah

Dengan total anggaran yang telah di buat, maka dapat dilihat besarnya hutang sebesar Rp 30.000.000,- sehingga pelaku usaha dapat membayar hutang dan bunga sebesar Rp 1.008.333,-. Berikut adalah perhitungan hutang dan besarnya bunga sebesar 7% selama 3 tahun berdasarkan suku bunga pinjaman Bank:

**Tabel 2.19** Hutang dan Bunga Bank

No	Rincian	Pertahun
1	Hutang 3 Tahun	Rp 30.000.000
2	Bunga 7% Flat per Tahun	Rp 6.300.000
3	Total Hutang dan Bunga	Rp 36.300.000

Sumber: Suku Bunga Bank BRI

### 2.6.3 Depresiasi Aset Tetap

**Tabel 2.20** Depresiasi aset Tetap (Rp)

No	Aktiva Tetap	Nilai Residu	Umur (Bulan)	Nilai Perolehan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
1	Mesin Obras	1.500.000	60	3.500.000	3.100.000	2.700.000	2.300.000	1.900.000	1.500.000
2	Mesin Jahit	1.200.000	60	2.500.000	2.240.000	1.980.000	1.720.000	1.460.000	1.200.000
3	Mesin Lubang Kancing	2.800.000	60	6.500.000	5.760.000	5.020.000	4.280.000	3.540.000	2.800.000
4	Mesin Mock up	5.000.000	60	9.000.000	8.200.000	7.400.000	6.600.000	5.800.000	5.000.000
5	Mesin Overdeck	2.000.000	60	4.500.000	4.000.000	7.400.000	3.000.000	2.500.000	2.000.000
6	Mesin Potong Kain	350.000	60	950.000	830.000	710.000	590.000	470.000	350.000
7	Laptop	3.850.000	60	7.000.000	6.370.000	5.740.000	5.110.000	4.480.000	3.850.000
8	Printer	1.000.000	60	2.200.000	1.960.000	1.720.000	1.480.000	1.240.000	1.000.000
9	Handphone	800.000	60	2.000.000	1.760.000	1.520.000	1.280.000	1.040.000	800.000
10	Motor Pick Up	6.800.000	60	10.000.000	9.360.000	8.720.000	8.080.000	7.440.000	6.800.000
<b>Total</b>		<b>25.300.000</b>	<b>600</b>	<b>48.150.000</b>	<b>43.580.000</b>	<b>42.910.000</b>	<b>34.440.000</b>	<b>29.870.000</b>	<b>25.300.000</b>

Sumber: Data diolah

### 2.6.4 Harga Bahan Baku Tahun 2018

**Tabel 2.21** Harga Bahan Baku Tahun 2018

No	Jenis	Harga Kain /m (Rp)	Kebutuhan Kain /pcs		Biaya Packaging	HPP per pcs (Rp)
			Jumlah	Satuan		
1	Baju Kantor	Rp 30.000	1,75	m	Rp 800	Rp 53.300
2	Kaos	Rp 22.000	1,25	m	Rp 800	Rp 28.300
3	Polo Shirt	Rp 29.000	1,25	m	Rp 800	Rp 37.050
4	Jaket	Rp 35.000	1,75	m	Rp 800	Rp 62.050
5	Almamater	Rp 32.000	1,75	m	Rp 800	Rp 56.800

Sumber: Data diolah



## 2.6.5 Penjualan Tahun 2018

**Tabel 2.22** Total Penjualan Tahun 2018

No	Jenis Item	Total Penjualan (Pcs)	Total HPP 2018 (Rp)	Total HJ 2018 (Rp)
1	Baju Kantor	828	Rp 44.132.400	Rp 99.360.000
2	Kaos	1370	Rp 38.771.000	Rp 75.350.000
3	Polo Shirt	808	Rp 29.936.400	Rp 60.600.000
4	Jaket	1143	Rp 70.923.150	Rp 148.590.000
5	Almamater	1827	Rp 103.773.600	Rp 228.375.000
<b>Total</b>		<b>5976</b>	<b>Rp 287.536.550</b>	<b>Rp 612.275.000</b>

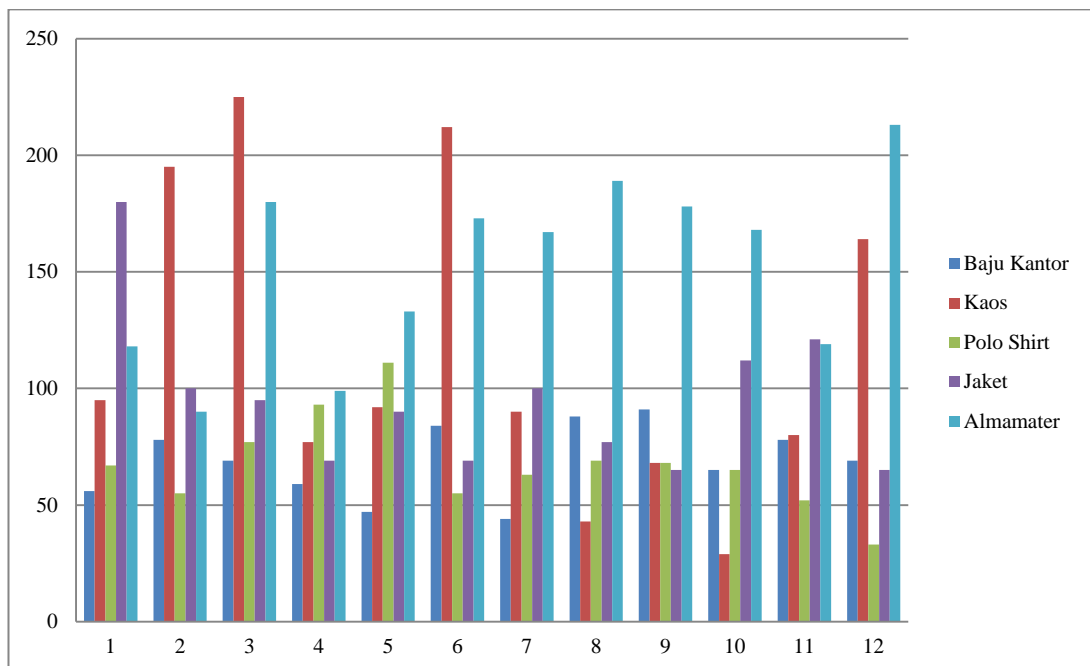
*Ket: Hpp = Harga Pokok Produksi*

*HJ = Harga Jual*

*Sumber: Data diolah*

Untuk mengetahui seberapa banyak penjualan yang dilakukan oleh Dirga Kreatif Pratama, penulis menyajikan grafik penjualan per item untuk melihat banyaknya jumlah produksi dalam 1 tahun usaha berjalan. Berikut grafik yang di sajikan:

**Grafik 2.5** Penjualan Produk Selama 1 Tahun



*Sumber: Data diolah*

Penjualan produk yang dilakukan oleh Dirga Kreatif Pratama ada 5 jenis, yaitu baju kantor, kaos, polo shirt, jaket, dan almamater. Untuk penjualan ini sendiri dalam waktu satu tahun mengalami fluktuatif di masing-masing produk dapat dijelaskan bahwa penjualan baju kantor paling tinggi terjadi pada bulan September sebanyak 91pcs dan paling sedikit pada bulan Juli yang berjumlah 44pcs, penjualan kaos paling tinggi terjadi pada bulan Maret sebanyak 225pcs dan paling sedikit pada bulan Oktober sebanyak 65pcs, penjualan polo shirt paling tinggi terjadi pada bulan Mei sebanyak 111pcs dan paling sedikit pada bulan Desember sebanyak 33pcs, penjualan jaket paling tinggi terjadi pada bulan Januari sebanyak 180pcs dan paling sedikit pada bulan Desember sebanyak 65pcs, dan penjualan almamater paling tinggi terjadi pada bulan Desember sebanyak 213 dan paling sedikit pada bulan Februari sebanyak 90pcs.

Atas dasar ini dapat disimpulkan bahwa penjualan setiap produk sangat berpengaruh terhadap permintaan pasar, disamping itu juga usaha ini menerapkan sistem *make to demand* di mana kami akan membuat sesuai dengan permintaan konsumen, serta adanya waktu-waktu tertentu terhadap permintaan misalnya pada baju kantor permintaan tinggi di awal tahun dikarenakan anggaran perusahaan biasanya di buat di akhir tahun sehingga di awal tahun perusahaan bisa belanja untuk kebutuhan operasionalnya. Sedangkan untuk almamater terjadi peningkatan di akhir tahun ini disebabkan karena biasanya kepengurusan himpunan mahasiswa akan berganti periode kepada penerusnya di tahun ajaran yang baru.

## 2.6.6 Laporan Laba Rugi Tahun 2018

**Tabel 2.23** Laporan Laba Rugi Tahun 2018 (Rp)

No	Uraian	Tahun 1												Tahun 2018
		Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6	Bulan 7	Bulan 8	Bulan 9	Bulan 10	Bulan 11	Bulan 12	
1	Harga Jual	55.120.000	48.460.000	61.280.000	39.635.000	47.350.000	56.460.000	48.830.000	51.735.000	50.460.000	49.830.000	48.265.000	54.850.000	612.275.000
2	Harga Pokok Penjualan	26.027.050	23.030.650	29.016.800	18.674.100	22.360.150	26.622.400	22.916.950	23.976.800	23.437.750	23.185.450	22.615.250	25.673.200	287.536.550
	<b>Laba Penjualan</b>	<b>29.092.950</b>	<b>25.429.350</b>	<b>32.263.200</b>	<b>20.960.900</b>	<b>24.989.850</b>	<b>29.837.600</b>	<b>25.913.050</b>	<b>27.758.200</b>	<b>27.022.250</b>	<b>26.644.550</b>	<b>25.649.750</b>	<b>29.176.800</b>	<b>324.738.450</b>
	Biaya Pra Operasional	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9.500.000
	Biaya Operasional	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	15.000.000
	Beban Gaji	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	110.400.000
	Beban Penyusutan													5.090.000
	Biaya Sewa Tanah	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15.000.000
	<b>Total Biaya Operasional</b>	<b>10.450.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>10.450.000</b>	<b>154.990.000</b>
	<b>Laba Operasional</b>	<b>18.642.950</b>	<b>14.979.350</b>	<b>21.813.200</b>	<b>10.510.900</b>	<b>14.539.850</b>	<b>19.387.600</b>	<b>15.463.050</b>	<b>17.308.200</b>	<b>16.572.250</b>	<b>16.194.550</b>	<b>15.199.750</b>	<b>18.726.800</b>	<b>169.748.450</b>
	Bunga	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	2.100.000
	<b>Laba Sebelum Pajak</b>	<b>18.467.950</b>	<b>14.804.350</b>	<b>21.638.200</b>	<b>10.335.900</b>	<b>14.364.850</b>	<b>19.212.600</b>	<b>15.288.050</b>	<b>17.133.200</b>	<b>16.397.250</b>	<b>16.019.550</b>	<b>15.024.750</b>	<b>18.551.800</b>	<b>167.648.450</b>
	Pajak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	838.242
	<b>Laba/Rugi Bersih</b>	<b>18.467.950</b>	<b>14.804.350</b>	<b>21.638.200</b>	<b>10.335.900</b>	<b>14.364.850</b>	<b>19.212.600</b>	<b>15.288.050</b>	<b>17.133.200</b>	<b>16.397.250</b>	<b>16.019.550</b>	<b>15.024.750</b>	<b>18.551.800</b>	<b>166.810.208</b>
	Dividen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	<b>Laba ditahan</b>	<b>18.467.950</b>	<b>14.804.350</b>	<b>21.638.200</b>	<b>10.335.900</b>	<b>14.364.850</b>	<b>19.212.600</b>	<b>15.288.050</b>	<b>17.133.200</b>	<b>16.397.250</b>	<b>16.019.550</b>	<b>15.024.750</b>	<b>18.551.800</b>	<b>166.810.208</b>

Sumber: Data diolah

## 2.6.7 Laporan Arus Kas Tahun 2018

**Tabel 2.24** Laporan Arus Kas Tahun 2018 (Rp)

No.	Cash Flow	Tahun 1												Tahun 2018	
		Bulan 0	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6	Bulan 7	Bulan 8	Bulan 9	Bulan 10	Bulan 11		Bulan 12
<b>A</b>	<b>Arus Kas Operasional</b>														
	a. Penjualan	-	55.120.000	48.460.000	61.280.000	39.635.000	47.350.000	56.460.000	48.830.000	51.735.000	50.460.000	49.830.000	48.265.000	54.850.000	612.275.000
	b. Harga Pokok Penjualan	-	26.027.050	23.030.650	29.016.800	18.674.100	22.360.150	26.622.400	22.916.950	23.976.800	23.437.750	23.185.450	22.615.250	25.673.200	287.536.550
	c. Biaya Pra Operasional														
	- HO	4.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.000.000
	- SIUP	1.500.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.500.000
	- TDP	2.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.000.000
	- Notaris	2.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.000.000
	d. Biaya Operasional														
	- Listrik	-	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	2.400.000
	- Internet	-	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	2.040.000
	- Administrasi (ATK)	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	660.000
	- Pelumas Mesin	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	72.000
	- Perawatan Mesin	-	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	120.000
	- Pemeliharaan Kendaraan	-	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	540.000
	- Air Galon	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	384.000
	- Benang dan Jarum	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	804.000
	- Tinta Printer	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	780.000
	- BBM Kendaraan	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	1.200.000
	- Pulsa	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	600.000
	- Biaya tak terduga	-	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	2.400.000

	- Biaya Promosi	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	3.000.000
	- Beban Gaji	-	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	110.400.000
	e. Sewa Tanah	15.000.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	15.000.000
	f. Beban Bunga	-	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000	2.100.000
	<b>Total Arus Kas Operasional</b>	<b>(25.125.000)</b>	<b>7.717.950</b>	<b>13.554.350</b>	<b>20.388.200</b>	<b>9.085.900</b>	<b>13.114.850</b>	<b>17.962.600</b>	<b>14.038.050</b>	<b>15.883.200</b>	<b>15.147.250</b>	<b>14.769.550</b>	<b>13.774.750</b>	<b>17.301.800</b>	<b>172.738.450</b>
<b>B</b>	<b>Arus Kas Pendanaan</b>														
	a. Modal	70.000.000	81.175.000	76.482.050	65.952.700	48.589.500	42.528.600	32.438.750	17.501.150	6.488.100	- 6.370.100	- 18.492.350	- 30.236.900	- 40.986.650	275.069.850
	b. Hutang	36.300.000	3.025.000	3.025.000	3.025.000	3.025.000	3.025.000	3.025.000	3.025.000	3.025.000	3.025.000	3.025.000	3.025.000	3.025.000	36.300.000
	<b>Total Arus Kas Pendanaan</b>	<b>106.300.000</b>	<b>84.200.000</b>	<b>79.507.050</b>	<b>68.977.700</b>	<b>51.614.500</b>	<b>45.553.600</b>	<b>35.463.750</b>	<b>20.526.150</b>	<b>9.513.100</b>	<b>- 3.345.100</b>	<b>- 15.467.350</b>	<b>-27.211.900</b>	<b>- 37.961.650</b>	<b>311.369.850</b>
<b>C</b>	<b>Arus Kas Investasi</b>														
	a. Pembayaran Dividen		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	<b>Kas Sisa</b>	<b>81.175.000</b>	<b>76.482.050</b>	<b>65.952.700</b>	<b>48.589.500</b>	<b>42.528.600</b>	<b>32.438.750</b>	<b>17.501.150</b>	<b>6.488.100</b>	<b>-6.370.100</b>	<b>-18.492.350</b>	<b>-30.236.900</b>	<b>- 40.986.650</b>	<b>- 55.263.450</b>	<b>138.631.400</b>

*Sumber: Data diolah*

## 2.6.8 Laporan Neraca Tahun 2018

Tabel 2.25 Laporan Neraca Tahun 2018 (Rp)

No.	Aktiva dan Passiva	Tahun 1												Tahun 2018	
		Bulan 0	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6	Bulan 7	Bulan 8	Bulan 9	Bulan 10	Bulan 11		Bulan 12
<b>A</b>	<b>Aktiva</b>														
	<b>Aset Lancar</b>														
1	Kas	100.000.000	81.175.000	76.482.050	65.952.700	48.589.500	42.528.600	32.438.750	17.501.150	6.488.100	(6.370.100)	(18.492.350)	(30.236.900)	(40.986.650)	275.069.850
	<b>Total Aset Lancar</b>	<b>100.000.000</b>	<b>81.175.000</b>	<b>76.482.050</b>	<b>65.952.700</b>	<b>48.589.500</b>	<b>42.528.600</b>	<b>32.438.750</b>	<b>17.501.150</b>	<b>6.488.100</b>	<b>(6.370.100)</b>	<b>(18.492.350)</b>	<b>(30.236.900)</b>	<b>(40.986.650)</b>	<b>275.069.850</b>
	<b>Aset Tetap</b>														
	<b>Aset tetap berwujud</b>														
1	Mesin Obras	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000
2	Mesin Jahit	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000
3	Mesin Lubang Kancing	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000
4	Mesin Mockup	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000
5	Mesin Jahit Overdeck	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000
6	Mesin Potong Kain	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000	950.000
7	Laptop	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000
8	Printer	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000
9	Handphone	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
10	Motor Pick Up	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
	<b>Total Aset Tetap</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>
	<b>Akumulasi Penyusutan</b>	-													<b>5.090.000</b>
	<b>Net Aktiva</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>53.150.000</b>	<b>48.060.000</b>
	<b>Total Aktiva</b>	<b>46.850.000</b>	<b>28.025.000</b>	<b>23.332.050</b>	<b>12.802.700</b>	<b>(4.560.500)</b>	<b>(10.621.400)</b>	<b>(20.711.250)</b>	<b>(35.648.850)</b>	<b>(46.661.900)</b>	<b>46.779.900</b>	<b>34.657.650</b>	<b>22.913.100</b>	<b>12.163.350</b>	<b>227.009.850</b>
<b>B</b>	<b>Passiva</b>														
1	Modal Sendiri	46.850.000	28.025.000	23.332.050	12.802.700	(4.560.500)	(10.621.400)	(20.711.250)	(35.648.850)	(46.661.900)	46.779.900	34.657.650	22.913.100	12.163.350	227.009.850
	<b>Total Passiva</b>	<b>46.850.000</b>	<b>28.025.000</b>	<b>23.332.050</b>	<b>12.802.700</b>	<b>(4.560.500)</b>	<b>(10.621.400)</b>	<b>(20.711.250)</b>	<b>(35.648.850)</b>	<b>(46.661.900)</b>	<b>46.779.900</b>	<b>34.657.650</b>	<b>22.913.100</b>	<b>12.163.350</b>	<b>227.009.850</b>

Sumber: Data diolah