

Studi Kelayakan Bisnis Percetakan dan Sablon Omah Sablon Untuk Keberlanjutan Bisnis

Zainul Muttaqin¹, Sultan Shaludin Al firdausy²

Program Studi S1 Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa
Surakarta

Jl. Bhayangkara No 55 Tipes, Surakarta, Kode Pos 57154

HP 085647301561

E-mail: zainmuttaqin@gmail.com

Abstrak

Bisnis Percetakan dan Sablon Omah sablon bergerak di bidang jasa cetak dengan produk utama kaos dengan desain custom dan lainnya. Metode penelitian yang digunakan yaitu penelitian studi kelayakan bisnis. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer yang dilakukan adalah dengan menggunakan wawancara, sedangkan pengumpulan data sekunder diperoleh dari artikel yang ada di internet. Hasil dari penelitian ini adalah terciptanya bisnis percetakan yang dinilai layak ditinjau dari aspek finansial serta aspek pasar dan pemasaran dengan nilai BEP (Break Event Point) 6.235.000

Kata Kunci: percetakan, omah sablon, kaos, BEP

Abstract

Printing and Screen Printing Business Omah screen printing is engaged in printing services with the main product being t-shirts with custom designs and others. The research method used is a business feasibility study. The types of data used in this research are primary data and secondary data. Primary data collection is done by using interviews, while secondary data collection is obtained from articles on the internet. The result of this research is the creation of a printing business that is considered feasible in terms of financial aspects as well as market and marketing aspects with a BEP (Break Event Point) value of 6,235,000

Keywords: printing, home screen printing, t-shirts, BEP

1. Pendahuluan

Di era jaman sekarang percetakan sablon sangatlah dibutuhkan oleh banyak kalangan. Percetakan sudah menjadi tren dimana-mana dan menghasilkan banyak produk yang sangat bermanfaat bagi masyarakat luas. Contoh produk yang dihasilkan oleh percetakan sablon adalah seperti gambar pada atau tulisan pada kaos, bendera, spanduk, umbul-umbul, undangan, dll. Salah satunya yang paling tren saat ini adalah kaos. Barang kebutuhan primer ini sangatlah banyak jenis gambarnya yang merupakan hasil dari percetakan sablon.

Percetakan di jaman sekarang sudah berkembang sangat pesat, dan adapun jenis percetakan sablon yaitu manual dan modern. Percetakan manual masih menggunakan tenaga manusia yaitu dengan alat screen sejenis alat penyaring yang bentuknya kotak tipis dan datar pastinya. Sedangkan percetakan modern sudah tidak menggunakan tenaga manusia, hanya dengan printer khusus sablon yang dihubungkan ke komputer printer sudah

bisa mencetak gambar pada kain. Tapi dibalik itu semua pasti ada kelemahan dan kelebihanannya masing-masing dan itu tergantung pada kita bagaimana menilainya.

Produk dihasilkan adalah kaos, undangan, spanduk, bendera, dll. Usaha ini berlokasi di Desa Tegal RT 02/05, Wironanggan, Gatak, Sukoharjo. Dengan lokasi yang strategis tepatnya di pinggir jalan raya dan dekat dengan keramaian. Usaha tersebut bernama "Omah_Sablon".

2. Metodologi

Bisnis menurut Menurut Griffin dan Ebert (2007) bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa dengan maksud mendapatkan laba. Kasmir & Jakfar (2012 : 7) menyatakan "Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut". Untuk mengetahui kelayakan suatu rencana usaha diperlukan analisis finansial dan non finansial.

Metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti antara lain: observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang diterapkan dalam penelitian yaitu menggunakan analisis nonfinansial yang terdiri dari Aspek Produksi dan Aspek Pemasaran. Sedangkan Analisis Finansial yaitu Aspek Keuangan dengan perhitungan menggunakan metode BEP.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1.1 Aspek Pemasaran

3.1.2 Produk

Produk yang nantinya akan dihasilkan adalah kaos, undangan, spanduk, bendera, dll. Namun disini kami lebih fokus diproduksi kaos dan gambar sablon kaos, berikut langkah-langkah cara pembuatan sablon pada kaos.

1. Alat • Screen sablon, alat pengering, gunting, mesin jahit, mesin obras, tempat alas screen sablon, pencetak screen sablon.
2. Bahan • Kain, gambar desain, cat sablon, benang jahit.

3.1.3 Harga

Harga yang ditetapkan sesuai dengan banyaknya warna sablon, ukuran kaos, dan jenis kain. Berikut rincian harganya :

1. Ukuran M kebawah

- a. Semi katun, sablon lebih 3 warna : Rp. 47.000
- b. Semi katun, sablon kurang dari 3 warna : Rp. 42.000
- c. Katun, sablon lebih 3 warna : Rp. 50.000
- d. Katun, sablon kurang dari 3 warna : Rp. 45.000

2. Ukuran M keatas

- a. Semi katun, sablon lebih 3 warna : Rp. 52.000
- b. Semi katun, sablon kurang dari 3 warna : Rp. 47.000
- c. Katun, sablon lebih 3 warna : Rp. 55.000
- d. Katun, sablon kurang dari 3 warna : Rp. 50.000

Jika ukuran gambar besar dan gambarnya banyak maka harga ditambah Rp. 2.000 dari harga asli. Dan jika kaos berlempang panjang maka harga ditambah Rp. 3.000 dari harga asli.

3.1.4 Promosi

Target utama kami adalah pelajar, kalangan remaja, dan pengurus cabang partai. Pelajar dan kalangan remaja sangat suka memakai kaos dengan gambar yang

bagus dan unik. Dan tak jarang mereka membuat sendiri desain gambarnya, disinilah kami akan mempromosikan usaha kami. Dan promosi pada pengurus cabang partai dengan menjadikannya pelanggan. Karena jika masa-masa pemilu pasti mereka membutuhkan banyak produk kampanye yang berkaitan dengan sablon. Produk kampanye yang dimaksud contohnya pada kaos, bendera, spanduk, dll.

3.1.5 Aspek Produksi
Kegiatan produksi sebagian besar dengan memberdayakan Pemuda dan UMKM penjahit yang ada disekitar lokasi produksi.

3.1.6 Nilai Kelayakan Usaha

3.1.7 Variabel Cost

1. Sewa tempat = Rp. – (Milik sendiri)

2. Transport = Rp. 350.000/bln

3. Alat mesin = Rp. 2.730.000

Jumlah = Rp. 3.080.000

Non Variabel Cost

1. Bahan baku = Rp. 1.200.000

2. Tenaga kerja = Rp. 1.800.000 @2 orang

3. Listrik = Rp. 100.000/bln

4. Air PDAM = Rp. 55.000/bln

Jumlah = Rp. 3.155.000

3.1.8 Modal Kerja (MK)

3.1.8.1 Biaya Tidak Tetap (BTT)

1. Bahan baku = Rp. 1.200.000

2. Tenaga kerja = Rp. 1.800.000 @2 orang

3. Listrik = Rp. 100.000/bln

4. Air PDAM = Rp. 55.000/bln

Jumlah = Rp. 3.155.000

3.1.8.2 Biaya Tetap (BT)

1. Sewa tempat = Rp. – (Milik sendiri)

2. Transport = Rp. 350.000/bln

3. Alat mesin = Rp. 2.730.000

Jumlah = Rp. 3.080.000

3.1.9 Perhitungan Kelayakan Usaha

a. Omzet

24 kaos perhari.

Biaya produksi : 24

$1.097.000 : 24 = 45.700 \square \text{Rp. } 45.000 / \text{kaos}$

b. Biaya Produksi

Rp.1.097.000 Sudah termasuk bahan, listrik, tenaga kerja, transport, dan PDAM / hari

c. Laba Perkaos

Laba yang diinginkan

15% $15/100 \times \text{harga pokok perkaos}$

$15/100 \times 45.000 = 6.700 \square \text{Rp. } 7.000$

d. Harga Jual

1. Harga jual perkaos

Harga pokok perkaos + laba perkaos
 $45.000 + 7.000 = \text{Rp. } 52.000$
2. Harga jual keseluruhan
Harga jual perkaos x 24 kaos
 $52.000 \times 24 = \text{Rp. } 1.248.000$

e. Pendapatan

1. Pendapatan 1 hari Hasil penjualan = Rp. 1.248.000
Biaya produksi = Rp. 1.097.000
Laba bersih = Rp. 151.000
2. Pendapatan 1 Bulan Hasil penjualan = Rp.37.440.000
Biaya produksi = Rp.32.910.000
Laba bersih = Rp. 4.530.000
3. Pendapatan 1 Tahun
Hasil penjualan = Rp.449.220.000
Biaya produksi = Rp.394.920.000
Laba bersih = Rp. 54.360.000

f. BEP

Perhitungan kembalinya modal.
Jumlah modal = Rp. 6.235.000
Jumlah modal awal : laba bersih perhari
 $6.235.000 : 151.000 = 41,3$
Jadi kemungkinan kembali modal kurang dari 42 hari.

4. Kesimpulan dan Saran

4.1 Kesimpulan

Kegiatan usaha sablon merupakan usaha yang sangat cocok bagi orang yang kreatif dan suka kesenian. Produk sablon era sekarang sangat populer bahkan banyak orang yang membutuhkan dan mencarinya.

4.2 Saran

1. Bangunlah suatu usaha dari nol dan jangan pernah menyerah
2. Sesungguhnya orang yang menekuni usaha dengan sabar, teliti, dan ulet maka usahanya akan lancar dan sukses
3. Jangan mengerjakan pesanan konsumen tanpa ada uang muka terlebih dahulu
4. Gandenglah partner bisnis dalam berusaha
5. Kesuksesan usaha tidak hanya dari diri kita tapi juga berkat dari Tuhan Yang Maha Esa.

Daftar Pustaka

- Handjojo, E. S., Syarieff, R., & Sugiyono, D. (2017). Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Teh Papua (*Vernonia amygdalina*) Feasibility Study of Papua Tea (*Vernonia amygdalina*). *Jurnal MPI*, 12(2), 145–150. <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/>
- Kakerissa, A. L. (2018). Studi Kelayakan Bisnis Jus Pala Di Negeri Booi-Saparua. *Profisiensi*, 6(2), 48–47. <https://www.journal.unrika.ac.id/index.php/jurnalprofisiensi/article/view/1616/1177>
- Sartika, S., Lubis, M. M., & Saleh, K. (2022). Analisis Nilai Tambah dan Kelayakan Usaha Pengolahan Ikan Asin (Studi kasus: Desa Percut, Kec. Percut Sei Tuan, Kab. Deli Serdang). *AGRISAINS: Jurnal Ilmiah Magister Agribisnis*, 4(1), 24–33. <https://doi.org/10.31289/agrisains.v4i1.1198>
- <https://www.medcofoundation.org/batik-sebagai-warisan-budaya-dunia/>