

## BAB 4 ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Studi Kelayakan Bisnis

Seperti yang sudah dijelaskan untuk menganalisis data dan keunggulan kompetitif dalam rencana pengembangan bisnis Kenzo Production digunakan empat metode yaitu segmenting, targeting, and positioning (STP), analisis TOWS, porter five forces, dan business model canvas.

#### 4.1.1 Analisis Industri dan Strategi Bisnis

Tujuan analisis industri dan strategi bisnis diawal studi kelayakan bisnis adalah untuk mengetahui secara umum gambaran industri yang akan dimasuki suatu bisnis, tiga alat yang digunakan, antara lain :

1. TOWS *Analysis* :

Menurut (Kertajaya, 2005) kenapa TOWS, bukannya SWOT seperti yang biasa didengar. penjelasannya sangat fundamental, karena analisis dimulai dengan kajian terhadap faktor-faktor eksternal dengan melakukan analisis threat-opportunity, baru kemudian diikuti dengan kajian kondisi internal perusahaan berupa strength-weakness.

Analisis TOWS merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu perusahaan untuk menuju satu visi. TOWS terdiri dari faktor internal yang meliputi strength (kekuatan) dan weakness (kelemahan), serta faktor eksternal yang terdiri dari opportunity (peluang) dan threat (tantangan).

**Tabel 4. 1 Tabel Analisis TOWS**

strength	weakness
<ol style="list-style-type: none"><li>1. kualitas bahan-bahan premium</li><li>2. desain kekinian</li><li>3. harga terjangkau</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. penjualan masih menggunakan cara konvensional</li><li>2. ketergantungan pada musim</li><li>3. ketergantungan pada pemasok dan vendor</li></ol>
opportunity	threat

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. selalu berinovasi dengan desain yang dimiliki</li> <li>2. setiap tahun ribuan orang di sumatra barat melangsungkan pernikahan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. banyaknya pendatang baru dengan bisnis serupa</li> </ol>
--	--

- *Threats* (Tantangan)

Merupakan kondisi yang mengancam dari luar . tantangan ini dapat mengganggu sebuah perusahaan atau konsep bisnis itu sendiri. Kenzo Production memiliki tantangan yang mana banyaknya pendatang baru pada lokasi dan produk yang sama. untuk mengatasi ancaman tersebut Kenzo Production berinovasi dalam hal penjualan dengan cara melakukan pemasaran secara online sekaligus untuk memperkuat brand Kenzo Production.

- *Opportunities* (Peluang)

Merupakan kondisi peluang berkembang dimasa yang akan datang yang akan terjadi. Kenzo Production memiliki peluang yang sangat besar pada usaha ini, dimana setiap tahun ribuan orang akan melangsungkan pernikahan di sumatra barat . oleh karena itu Kenzo Production memiliki peluang pada bisnis dibidang Wedding Organizer.

- *Weakness* (Kelemahan)

Merupakan kondisi kelemahan yang terdapat dalam sebuah perusahaan. kelemahan yang dianalisis merupakan faktor yang terdapat dalam tubuh sebuah perusahaan.

kelemahan pada Kenzo Production adalah dari segi penjualan, pada saat zaman sekarang ini orang-orang mengalami pergeseran pada kebiasaan ke dunia digital dan media sosial , oleh karena itu kenzo production memiliki kelemahan dalam memasarkan produk melalui media sosial.

- *Strength* (Kekuatan)

Merupakan kondisi kekuatan yang terdapat dalam sebuah perusahaan. kekuatan yang dianalisis merupakan faktor yang terdapat dalam tubuh sebuah perusahaan. Pada bagian kekuatan kenzo memiliki kemampuan yang cukup untuk bersaing dari segi kualitas , Kenzo Production memiliki bahan-bahan dekorasi yang berkualitas premium serta memiliki desain kekinian namun dengan harga terjangkau.

Hasil dari analisis TOWS yang telah dilakukan menunjukkan bahwa jika dibandingkan pada poin threats yang dimiliki Kenzo dapat ditanggulangi dengan inovasi yang dimiliki serta opportunities yang ada, sedangkan weakness seharusnya juga bisa ditanggulangi dengan adanya kemampuan Kenzo untuk bersaing dari segi kualitas.

## 2. Porter Five Forces

Analisis *Porter Five Forces* memberikan gambaran bagaimana tingkat persaingan dari suatu industri baik itu dari sisi rantai pasokan (supply chain) pemasok dan customer, dari sisi pasar yaitu pemain baru dan substitusi. Kelima kekuatan ini memberikan kontribusi terhadap tingkat persaingan dalam industri.

### a. Ancaman pendatang baru (*Threat of New Entrants*)

Ancaman pendatang baru merupakan tingkat kesulitan atau kemudahan bagi pesaing untuk masuk dalam industri. Kedatangan ini terkadang bisa menjatuhkan perusahaan yang memiliki penjualan dan pemasaran yang cukup bagus. Ancaman pendatang baru cenderung lemah (low) karena Kenzo Production menawarkan produk berkualitas premium dan harga terjangkau yang akan sulit untuk dikejar oleh pendatang baru.

### b. Ancaman produk pengganti (*Threat of Substitute Product*)

Ancaman produk pengganti harus diantisipasi dengan baik oleh setiap perusahaan. Adanya produk pengganti biasanya dapat mengurangi keinginan konsumen untuk membeli produk atau jasa.

Salah satu ancaman produk pengganti juga bisa datang dari tradisi atau kebiasaan beberapa kalangan yang terbiasa melakukan sendiri dalam menyelenggarakan wedding atau mencari vendor-vendor sendiri.

### c. Daya tawar pembeli (*Bargaining Power of Buyers*)

Daya tawar pembeli untuk produk yang ditawarkan oleh Kenzo Production terbilang normal pada hari-hari biasa dan tinggi pada hari-hari tertentu khususnya setelah hari raya Idul Fitri dan setelah hari Raya Idul Adha karena rata-rata orang Sumatera Barat melangsungkan pernikahan disaat hari-hari khusus tersebut sehingga permintaan otomatis meningkat.

### d. Daya tawar pemasok (*Bargaining Power of Supplier*)

Daya tawar pemasok merupakan bagian yang cukup penting dalam menjalankan bisnis wedding organizer , berikut adalah beberapa hal yang dilakukan Kenzo Production dalam menaklukkan daya tawar pemasok :

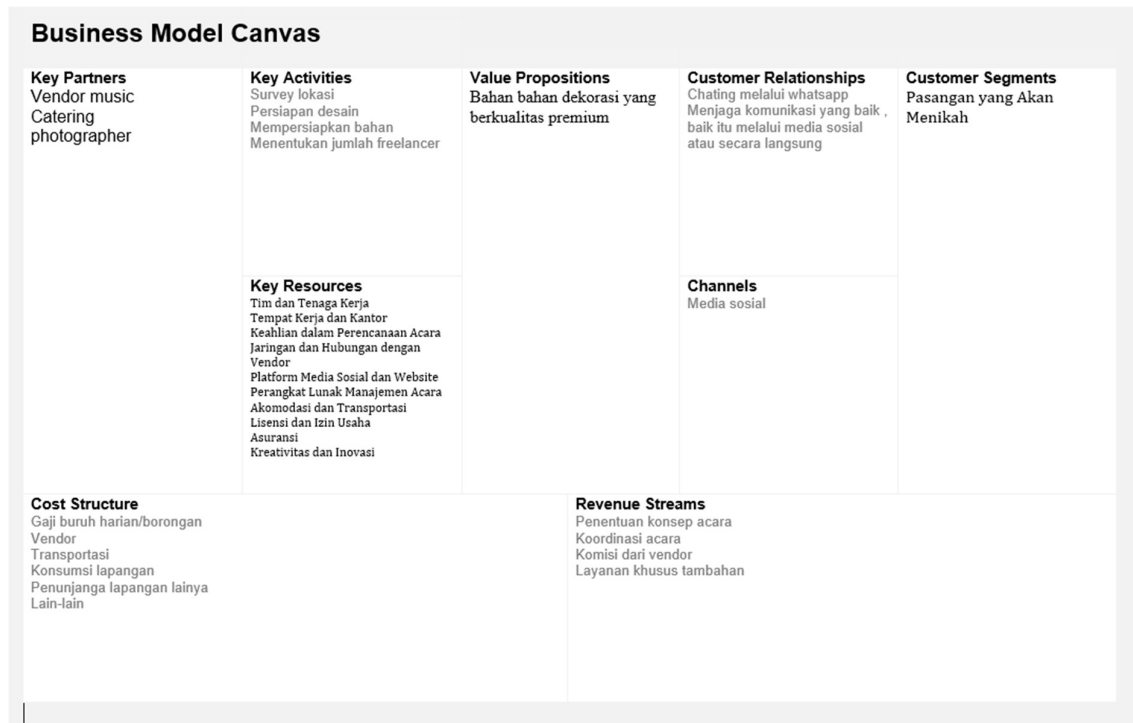
- Menetapkan anggaran : Kenzo menentukan anggaran yang jelas untuk setiap aspek acara pernikahan
- Menunjukkan nilai kerja sama : Kenzo menjelaskan secara detail bagaimana kerja sama yang ditawarkan dan manfaat yang didapatkan oleh calon pengguna jasa
- Memberikan alternatif : jika tidak bisa memberikan harga yang lebih murah , kenzo akan memberikan alternatif lain seperti peningkatan layanan . ini dapat menjadi jalan Tengah bagi kedua belah pihak.

e. Ancaman persaingan (*Competitive Rivalry Within An Industry*)

Persaingan dalam bisnis wedding organizer yang ditawarkan secara online cukup tinggi karena saat ini berbagai macam bisnis wedding organizer mulai melakukan pemasaran secara online dengan berbagai macam promosi yang menarik perhatian konsumen.

Hasil analisis *Porter Five Forces* yang telah dilakukan menunjukkan posisi dari setiap aspek yang terdapat dalam dunia bisnis Wedding Organizer secara umum dan secara khusus. Walaupun memiliki daya tawar pembeli yang tinggi , Kenzo masih bisa menjalankan bisnisnya dengan stabil dengan kualitas produk yang dimiliki dan beberapa mitigasi seperti kerja sama yang jelas dengan calon pengguna jasa dan memberikan alternatif-alternatif yang dapat menjadi jalan Tengah jika kesulitan dalam menanggulangi daya tawar pembeli.

### 3. Business Model Canvas



**Gambar 4. 1 Business Model Canvas**

*Business Model Canvas* (BMC) disebut-sebut sebagai alat pembuat model bisnis yang kini sangat populer dalam dunia kewirausahaan karena kemampuannya dalam menggambarkan elemen inti dalam sebuah bisnis yang dituangkan dalam satu lembar kanvas.

- *Customer Segment*  
*Customer Segment* adalah kelompok target konsumen yang akan atau sedang di bidik untuk menjadi pelanggan . Kenzo Production menetapkan wanita dan pria yang berumur minimal 17 tahun .
- *Key Partnership*  
*Key Partners* adalah pihak-pihak yang bisa diajak kerjasama, untuk meningkatkan dan mengoptimalkan sebuah perusahaan dan memiliki fungsi masing-masing agar menunjang keberlangsungan perusahaan yang termasuk adalah Vendor music, catering, dan photographer
- *Value Proposition*  
*Value Proposition* adalah nilai atau value yang ditawarkan kepada pelanggan maupun kelebihan dan keunggulan produk dari produk pesaing yang ada di bukittinggi, sumatra barat.

Keunggulan dari produk Kenzo Production yaitu bahan-bahan dekorasi yang berkualitas dan memiliki pekerja yang sudah terlatih dan bisa bekerja dengan cepat.

- *Channels*

*Channels* berfungsi untuk menjangkau konsumen dan menyampaikan value proposition yang dimiliki perusahaan kepada pelanggan.

Kenzo Production melakukan pemotretan dan pengambilan video yang dibuat menjadi konten dan diupload ke media sosial seperti instagram dan tiktok guna memberitahu bahwa Kenzo memiliki produk desain terbaru

- *Customer Relationship*

*Customer Relationship* adalah bagaimana cara sebuah perusahaan menjalin hubungan dan berkomunikasi dengan pelanggan. Hubungan Kenzo Production dengan para pelanggan cukup erat pelanggan kenzo cenderung itu-itu saja dan bertahun-tahun menjadi pelanggan kenzo. salah satu cara menjalin hubungan dengan pelanggan adalah dengan berkomunikasi melalui direct message di instagra ataupun whatsapp.

- *Key Activities*

*Key Activities* merupakan kegiatan utama dalam bisnis ini. Pertama terlebih dahulu mempersiapkan desain dekorasi dengan konsep kekinian, lalu membeli dan mempersiapkan bahan-bahan sesuai kebutuhan dan tentunya berkualitas. setelah semua dipersiapkan lalu dilakukan survey lokasi untuk menentukan kebutuhan dekorasi dilapangan, dan bahan-bahan dipersiapkan sesuai dengan kebutuhan agar tidak terjadi kelebihan atau kekurangan kebutuhan saat melakukan dekorasi.

- *Cost Structure*

*Cost Structure* adalah rincian biaya yang harus dikeluarkan agar semua proses dekorasi dapat dilakukan dengan lancar. berikut adalah cost structure dari kenzo production :

**Tabel 4. 2 Rincian Biaya**

Biaya per project	deskripsi
Gaji buruh harian/borongan	Gaji freelancer
vendor	Vendor music,catering,fotografer
transportasi	Bensin atau mobil pickup tambahan
Konsumsi lapangan	Makan atau cemilan untuk freelancer
Penunjang lapangan lainnya	Kebutuhan peralatan seperti tali
Lain-lain	tambahan

4. Analisis Demograf

- Usia

Usia menjadi factor penting karena preferensi dan kebutuhan pasangan yang berencana menikah dapat berbeda sesuai dengan rentang usia mereka. Kenzo Production sendiri lebih tertarik untuk menyelenggarakan pernikahan yang lebih modern dan enerjik

- Jenis Kelamin

Mengetahui perbandingan jenis kelamin dari calon pelanggan potensial dapat membantu dalam mengembangkan layanan dan paket yang sesuai. Jadi Kenzo Production lebih memperhatikan preferensi kebutuhan antara calon pengantin pria dan Wanita.

- Pendapatan

Tingkat pendapatan calon pelanggan mempengaruhi sejauh mana mereka bersedia mengeluarkan biaya untuk jasa wedding organizer . Kenzo production menyediakan layaan paket mulai dari Rp.8.350.000 untuk calon pelanggan dengan pendapatan menengah kebawah dan paket mulai dari Rp.16.000.000 untuk calon pelanggan dengan pendapatan menengah keatas.Ku

5. Analisis permintaan dan penawaran

Permintaan

- Jumlah permintaan di Sumatra barat tergantung pada tren pernikahan yang ada dan yang mampu ditawarkan oleh Kenzo Production
- Tingkat pendapatan masyarakat di Sumatra barat mempengaruhi tingkat permintaan pada jasa wedding organizer semakin tinggi tingkat pendapatan maka semakin tinggi permintaan untuk layanan wedding organizer yang lebih eksklusif.  
Penawaran
- Kualitas layanan  
Dengan reputasi yang baik yang dimiliki oleh Kenzo Production serta portofolio yang kuat akan meningkatkan kualitas yang dimiliki Kenzo Production
- Harga  
Penawaran layanan wedding organizer juga dipengaruhi oleh harga yang ditetapkan . Kenzo Production memiliki beberapa paket dan opsi harga untuk memenuhi kebutuhan segmen pasar
- Kapasitas  
Kapasitas atau ketersediaan waktu serta sumber daya pada perusahaan wedding organizer juga mempengaruhi penawaran. Kenzo Production memiliki kapasitas untuk memenuhi kebutuhan 3 wedding dalam 1 waktu.

## 6. Regulasi

- Izin usaha  
bisnis *Wedding Organiser* juga perlu memperoleh izin usaha atau lisensi tertentu dari pemerintah setempat atau otoritas yang relevan. Kenzo Production saat ini sudah berbentuk CV dengan izin usaha yang dimiliki mencakup usaha umum, izin penyelenggaraan acara , dan izin khusus terkait layanan makanan dan minuman , dekorasi dan hiburan.  
Sarana dan prasarana untuk kelancaran distribusi
- Peralatan dan dekorasi  
Bisnis *Wedding Organiser* membutuhkan sarana dan prasarana untuk menyediakan kebutuhan dalam dekorasi pernikahan yaitu dekorasi tenda, pelaminan, bunga, dekorasi meja, kursi . Kenzo Production memastikan peralatan tersebut dalam kondisi baik dan tersedia dalam jumlah yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.
- Transportasi



Kenzo Production memiliki kendaraan pick up jenis Mitsubishi L300 dalam distribusi dan pengiriman barang serta peralatan ke tempat dilangsungkan acara pernikahan dan selalu memastikan kendaraan dalam kondisi baik sehingga memperlancar dalam distribusi.

- Vendor dan mitra bisnis

Memiliki jaringan yang kuat dengan vendor yang handal sangat penting dalam memastikan kelancaran distribusi . Kenzo Production memiliki jaringan yang cukup kuat dalam kebutuhan fotografi, catering, dan music yang merupakan vendor cukup terkenal di Bukittinggi.

#### **4.1.2 Analisis Pasar dan Pemasaran**

Analisis pasar dan pemasaran adalah analisis kedua yang harus dilakukan dalam studi kelayakan bisnis analisis ini digunakan untuk mengetahui target pasar dan mempelajari berbagai masalah pasar . analisis pasar akan menyangkut lokasi pasar, luas pasar, sifat pasar, dan karakteristik pasar. analisis pasar dan pemasaran menjadi tahap penting yang dilakukan setelah melakukan analisis industri dan sebelum melakukan analisis aspek lain dalam studi kelayakan bisnis dalam rencana bisnis ini digunakan dua alat , yaitu :

1. Segmenting, targeting, positioning

Aspek pasar merupakan aspek yang paling utama dalam studi kelayakan bisnis, pengkajian aspek ini penting dilakukan karena memiliki hubungan dengan kondisi dan situasi yang terjadi diluar lingkungan usaha seperti struktur pasar , adanya permintaan dan penawaran, harga , program pemasaran, juga pangsa pasar (kotler & keller, 2012) . berikut penjelasan mengenai penetapan segmen pasar (segmenting) , penetapan target pasar (targeting) , dan penetapan posisi pasar (positioning) :

- A. Penetapan segmen pasar

- Analisis Demografis: pasangan muda (20-an dan awal 30-an), pasangan tengah (30-an dan 40-an), atau pasangan yang lebih tua (40-an dan seterusnya), laki-laki dan perempuan,
- Konsultasi dengan Klien Potensial: melakukan konsultasi dengan calon klien untuk memahami preferensi mereka, tujuan pernikahan, dan harapan mereka terhadap Wedding Organizer. Pertanyaan yang baik dapat memberikan wawasan berharga tentang kebutuhan klien potensial.

- Anggaran: pasangan mungkin mencari Wedding Organizer dengan pengalaman dalam mengatur pernikahan besar dengan anggaran besar, sementara yang lain mencari pilihan yang lebih hemat biaya.
- Musim Pernikahan: Beberapa pasangan mungkin lebih tertarik untuk menikah pada musim tertentu. Misalnya, ada peningkatan permintaan untuk pernikahan setelah hari raya idul fitri maupun idul adha
- Feedback dan Ulasan: feedback dan ulasan dari klien sebelumnya. Ini dapat memberikan wawasan tentang kelompok calon klien mana yang paling puas dengan layanan dan kelompok mana yang perlu ditingkatkan.
- Berfokus pada Jaringan dan Niche: Kenzo memiliki produk dengan bahan premium dan akan berfokus pada bagian kualitas.

#### B. Penetapan target pasar

- Pasangan yang Akan Menikah  
Target pasar utama Kenzo Production adalah pasangan yang merencanakan pernikahan mereka. Ini bisa mencakup pasangan muda yang baru bertunangan, pasangan yang berencana untuk menikah dalam waktu dekat, atau pasangan yang ingin merayakan pernikahan mereka di masa mendatang.
- Pernikahan Tradisional  
Kenzo Production memiliki keahlian dalam mengatur pernikahan adat atau tradisional. Pasangan yang ingin melakukan pernikahan secara tradisional juga merupakan target pasar dari Kenzo Production
- Pernikahan Modern dan Tematik  
Target pasar Kenzo Production juga mencakup pasangan yang tertarik untuk merayakan pernikahan dengan tema khusus atau konsep modern yang unik
- Pasangan dengan Anggaran Terbatas  
Target pasar ini mencakup pasangan yang ingin merencanakan pernikahan yang indah dengan anggaran terbatas. Kenzo Production dapat menawarkan opsi layanan yang sesuai dengan anggaran mereka.
- Pernikahan dengan Skala Besar  
Kenzo Production juga memiliki pengalaman dalam mengatur pernikahan dengan skala besar, yaitu pasangan yang merencanakan pernikahan dengan undangan yang banyak dan acara yang mewah.

### C. Penetapan posisi pasar

Penetapan posisi pasar atau *positioning* adalah bagaimana sebuah produk dimata konsumen yang membedakannya dengan produk pesaing. Dalam hal ini termasuk citra merek, model, kualitas dan manfaat yang dijanjikan serta keunggulan kompetitif. Inilah alasan kenapa konsumen memilih produk suatu perusahaan bukan produk pesaing. Kenzo Production memposisikan dirinya sebagai *Wedding Organizer* yang dapat dipercaya. Selain itu produk ini juga memiliki spesifikasi keunggulan tersendiri yaitu dengan bahan berkualitas. Tentunya dengan keunggulan nilai yang dimiliki produk ini berbeda dengan produk pesaing lainnya sehingga memiliki citra merek dibenak konsumen.

Peluang dan potensi pasar yang dimiliki oleh kenzo production yaitu :

- Teknologi dan media sosial , penggunaan media sosial dan teknologi memberikan peluang besar untuk memasarkan layanan dan berkomunikasi dengan klien
- Kolaborasi dengan vendor , kolaborasi dengan pemasok dan vendor lain seperti vendor music, photographer sehingga dapat membuka peluang baru

#### 4.1.3 Analisis Operasional

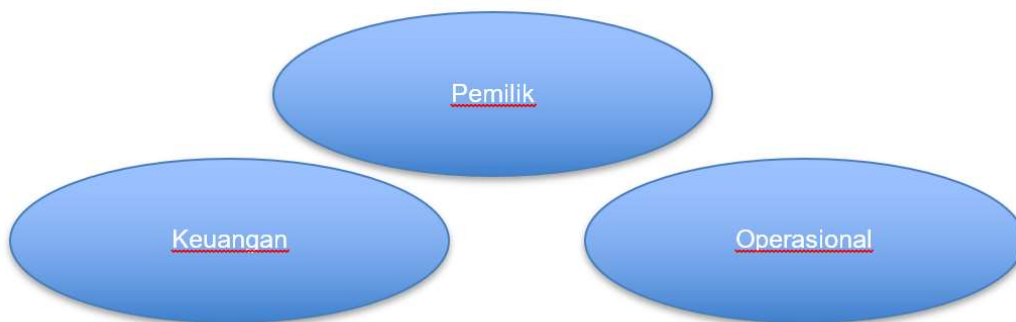
Beberapa aspek analisis operasional yang digunakan dalam studi kelayakan bisnis pada rencana bisnis ini antara lain :

- Alat produksi  
Fasilitas produksi yang dominan didalam produksi ini adalah alat transportasi dan perlengkapan . untuk membeli atau menggunakan jasa transportasi mobil pick-up harus dipertimbangkan secara ekonomis.
- Kualitas Tenaga Kerja  
Faktor sumber daya manusia yang digunakan dalam bisnis ini adalah freelancer , pelatihan secara cepat kepada setiap tenaga kerja freelancer merupakan upaya untuk meningkatkan skill , setiap freelancer yang melakukan proses dekorasi dalam setiap orderan harus dipertimbangkan .
- Proses Desain  
Proses desain adalah tahap-tahap yang harus dilewati dalam sebuah produk Wedding Organiser, proses ini mengkombinasikan faktor faktor (man,money,material,method) yang ada untuk menghasilkan suatu produk desain. Sifat proses produksi adalah mengolah , yaitu mengolah bahan bunga, kain, pelaminan, dan

tenda dan melakukan proses desain sehingga menghasilkan suatu produk desain Wedding bernilai lebih.

#### 4.1.4 Analisis Sumber Daya Manusia

Analisis sumber daya manusia adalah analisis yang dilakukan dalam rencana pengembangan bisnis Kenzo Production. Analisis ini berguna untuk mengetahui dan merancang struktur organisasi yang paling efektif yang akan diimplementasikan dalam pengembangan bisnis. Rencana pengembangan bisnis ini terdapat dua rancangan diantaranya struktur organisasi dan penjelasan mengenai deskripsi pekerjaan masing-masing anggota organisasi.



**Gambar 4. 2 Rencana Pengembangan Bisnis**

- **Pemilik**

Pemilik pada usaha kenzo production memiliki tugas dan tanggung jawab yang besar, bukan hanya memimpin bisnis namun seorang pemilik harus memiliki perencanaan yang matang, pengelolaan yang baik, dan memantau segala aktifitas fungsional bisnis seperti operasional , sumber daya manusia , keuangan, dan dan pemasaran agar bisnis ini berjalan sesuai rencana.
- **Keuangan**

Keuangan pada kenzo production memiliki tugas dan tanggung jawab seperti :

  - a) menetapkan pengalokasian dana
  - b) mengatur dalam membagi keuntungan
  - c) membuat perencanaan anggaran
- **Operasional**

manajer operasional pada kenzo production memiliki tanggung jawab berupa semua kegiatan operasional pada usaha kenzo production seperti mengawasi *freelancer* agar

dapat membuat dekorasi seperti yang diharapkan dan menjaga kualitas dekorasi agar layak digunakan dalam melangsungkan *wedding*.

#### 4.1.5 Analisis Keuangan

Menurut (Harjito & Martono, 2011), Analisis laporan keuangan merupakan analisis mengenai kondisi keuangan suatu perusahaan yang melibatkan neraca dan laba rugi.

Untuk mengetahui perencanaan dan keuangan yang sudah dilakukan mempunyai hasil yang sangat menguntungkan dan layak direlisisasikan atau tidak, diperlukan melakukan analisis kelayakan keuangan. Analisis keuangan bisnis digunakan untuk menilai kelangsungan, stabilitas, serta profitabilitas dari suatu bisnis. Hasil dari analisis ini akan menentukan kelayakan suatu bisnis untuk dijalankan atau tidak menurut perspektif keuangan.

Berikut lampiran data keuangan Kenzo Production :

Periode	Project	Tanggal Permintaan	Total Anggaran	Sisa Anggaran	Penyetuju	Status	Aksi
2023-05	Wedding Yanti	2023-05-30 10:29	Rp. 9,000,000	Rp. 0	Administrator	Approved	[Edit] [Delete] [Refresh]
2023-05	Acha Balingka	2023-05-30 10:27	Rp. 2,500,000	Rp. 0	Administrator	Approved	[Edit] [Delete] [Refresh]
2023-05	Rumah Sirah	2023-05-30 10:18	Rp. 3,500,000	Rp. 0	Administrator	Approved	[Edit] [Delete] [Refresh]
2023-05	Daperi Wedding	2023-05-30 10:12	Rp. 2,500,000	Rp. 0	Administrator	Approved	[Edit] [Delete] [Refresh]
2023-05	Dayat Wedding	2023-05-30 10:10	Rp. 6,000,000	Rp. 0	Administrator	Approved	[Edit] [Delete] [Refresh]
2023-05	Wedding Uda Indah	2023-05-30 10:06	Rp. 8,000,000	Rp. 0	Administrator	Approved	[Edit] [Delete] [Refresh]

**Gambar 4. 3 Anggaran**

Akun	Debit	Kredit	Saldo
<a href="#">10001 Cash</a>	Rp. 117,375,000	Rp. 79,175,000	Rp. 38,200,000
<a href="#">10002 BCA Kenzo</a>	Rp. 4,390,000	Rp. 0	Rp. 4,390,000

**Gambar 4. 4 Kas**

Expenses			
Akun	Debit	Kredit	Saldo
<a href="#">60003 Gaji Manager</a>	Rp. 3,000,000	Rp. 0	Rp. 3,000,000
<a href="#">60004 Vendor Musik dan Tari</a>	Rp. 2,500,000	Rp. 0	Rp. 2,500,000
<a href="#">60005 Vendor Make UP</a>	Rp. 3,000,000	Rp. 0	Rp. 3,000,000
<a href="#">60006 Vendor Catering</a>	Rp. 700,000	Rp. 0	Rp. 700,000
<a href="#">60002 Gaji Buruh Harian / Borongan</a>	Rp. 7,900,000	Rp. 0	Rp. 7,900,000
<a href="#">60007 Vendor Tenda Tambahan</a>	Rp. 2,600,000	Rp. 0	Rp. 2,600,000
<a href="#">60008 Vendor Fotografi &amp; Video</a>	Rp. 1,500,000	Rp. 0	Rp. 1,500,000
<a href="#">60009 Konsumsi Lapangan</a>	Rp. 725,000	Rp. 0	Rp. 725,000
<a href="#">60010 Penunjang Lapangan lainnya</a>	Rp. 400,000	Rp. 0	Rp. 400,000

**Gambar 4. 5 Expenses**

Equity (Modal)			
Akun	Debit	Kredit	Saldo
<a href="#">30000 Modal</a>	Rp. 0	Rp. 271,361,768	Rp. 271,361,768
<a href="#">30100 Retained Earnings</a>	Rp. 0	Rp. 0	Rp. 0
<a href="#">30200 Dividends</a>	Rp. 0	Rp. 0	Rp. 0
<a href="#">30300 Pendapatan Komprehensif Lainnya</a>	Rp. 0	Rp. 0	Rp. 0
<a href="#">30999 Modal Awal</a>	Rp. 0	Rp. 0	Rp. 0

**Gambar 4. 6 Modal**

Beberapa alat ukur yang digunakan untuk menilai kelayakan keuangan Kenzo Production, yaitu:

*1. Net Present Value (NVP)*

NVP merupakan nilai sekarang yang diperoleh dari selisih antara cash flow yang dihasilkan terhadap investasi yang dikeluarkan. suatu usaha dikatakan layak untuk dijalankan bila usaha tersebut memiliki nilai  $NVP > 0$ .

Tabel 4. 3 NRV dan IRR Kenzo Production

NPV dan IRR Kenzo Production			
Tingkat Bunga	10%		
Tahun	Net Profit at the Year	Factor PV	PV
0	Rp (331.146.768)		Rp (331.146.768)
1	Rp 167.373.806	0,909090909	Rp 152.158.006
2	Rp 189.351.806	0,826446281	Rp 156.489.096
3	Rp 214.626.506	0,751314801	Rp 161.252.071
4	Rp 243.692.411	0,683013455	Rp 166.445.196
5	Rp 277.118.202	0,620921323	Rp 172.068.601
		NPV =	Rp477.266.200,71
			52%
NPV = Pengambilan keputusan Jika NPV > IN\ Rencana bisnis diambil Jika NPV < IN\ Rencana bisnis ditolak; secara konsep nilai waktu uang rugi Jika NPV = IN\ Tolak  Jadi karena NF Maka bisnis ini layak untuk dijalankan			
IRR	52%		

NPV = **Rp477.266.200,71**

IRR Besar sekali berkecenderungan biaya kecil

### 2. Internal Rate of Return

*Internal Rate of Return* adalah tingkat discount rate pada saat NPV sama dengan nol . apabila nilai IRR lebih besar dari discount rate yang ditentukan, usaha tersebut layak untuk dijalankan , sedangkan apabila IRR lebih kecil dari discount rate yang telah ditentukan maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan.

### 3. Break Even Point (BEP)

*Break Even Point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan menemui titik impas dalam melakukan suatu bisnis. metode ini digunakan untuk dapat melihat berapa total produk yang harus dijual atau total waktu yang diperlukan agar perusahaan tidak menderita

**Tabel 4. 4 Presentasi Produk**

Presentasi Produk			
Jenis Produk	Jumlah Penjualan	Biaya Variabel	Harga Jual
Package 1	3	Rp 4.175.000	Rp 8.350.000
Package 2	2	Rp 6.000.000	Rp 12.000.000
Package 3	1	Rp 8.000.000	Rp 16.000.000
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>Rp 18.175.000</b>	<b>Rp 36.350.000</b>

**Tabel 4. 5 Tabel Kerugian**

Proporsi Produk	Margin	Kontribusi Margin	BEP Product (Unit)	BEP Rupiah
50,00%	Rp 4.175.000	Rp 2.087.500	0,61	Rp 5.054.692
33,33%	Rp 6.000.000	Rp 2.000.000	0,40	Rp 4.842.819
16,67%	Rp 8.000.000	Rp 1.333.333	0,20	Rp 3.228.546
<b>100,00%</b>	<b>Rp 18.175.000</b>	<b>Rp 5.420.833</b>	<b>1,21</b>	<b>Rp 13.126.057</b>

#### 4. *Payback Period*

payback period adalah lamanya waktu yang diperlukan penerimaan arus kas bersih dari investasi untuk sepenuhnya menutupi pengeluaran pada investasi awal .

**Tabel 4. 6 Payback Period**

Payback Period	
Investasi	Laba Bersih
Rp 331.146.768	Rp 25.961.971
12,8	bulan
358,4	Hari

#### 4.1.6 Analisis Risiko Bisnis

Setiap usaha pasti ada sebuah risiko, bisa terjadi kapan saja, dan tidak bisa dihindari. Jika risiko tersebut terjadi pada perusahaan, perusahaan tersebut akan mengalami kerugian yang sangat signifikan. Di beberapa situasi, hal tersebut bisa mengakibatkan perusahaan tersebut bangkrut. Oleh sebab itu analisa risiko sebuah perusahaan sangat perlu dikelola. Manajemen risiko bertujuan untuk mengelola risiko tersebut hingga perusahaan bisa mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Manajemen risiko perusahaan pada dasarnya dilakukan melalui proses-proses berikut ini:

##### 1. Identifikasi Risiko

Identifikasi risiko dilakukan untuk mengidentifikasi risiko-risiko apa yang akan dihadapi oleh suatu perusahaan tersebut. Banyak risiko yang akan dihadapi oleh setiap perusahaan dengan risiko yang berbeda-beda, tergantung dari bisnis yang dijalankan.



Kenzo production dalam menjalankan sebuah usaha memiliki beberapa risiko yang mungkin akan terjadi diantaranya:

- Risiko Finansial:

Biaya operasional yang tinggi: Banyak aspek dalam sebuah pernikahan yang harus dikelola dengan baik, seperti tempat, dekorasi, makanan, fotografi, dan lain sebagainya. Biaya operasional yang tinggi dapat menyebabkan margin keuntungan menjadi tipis.

Keterlambatan pembayaran dari klien: Pelanggan mungkin mengalami keterlambatan dalam membayar tagihan, yang dapat mempengaruhi arus kas dan likuiditas usaha.

- Risiko Kualitas Layanan:

Kekurangan karyawan: Jika tidak ada karyawan yang cukup untuk mengurus berbagai pernikahan sekaligus, maka pelayanan kepada pelanggan bisa menurun.

Tidak sesuai dengan ekspektasi klien: Pelanggan mungkin memiliki ekspektasi yang tinggi terhadap pernikahannya, dan jika layanan yang diberikan tidak sesuai dengan harapan, ini dapat berdampak negatif pada reputasi bisnis.

- Risiko Persaingan:

Persaingan sengit dengan perusahaan wedding organizer lainnya: Pasar usaha wedding organizer cenderung kompetitif, dan persaingan yang tinggi dapat membuat sulit untuk menarik klien dan mempertahankan pangsa pasar.

- Risiko Logistik:

Keterlambatan pengiriman barang dan jasa: Penyediaan bahan-bahan dan jasa seperti bunga, katering, atau dekorasi yang tidak tepat waktu dapat mempengaruhi pelaksanaan pernikahan.

- Risiko Hukum:

Kebijakan kontrak yang buruk: Ketidakjelasan atau kesalahan dalam kontrak dengan klien atau pemasok dapat menyebabkan perselisihan hukum yang merugikan.

Gugatan hukum: Klaim dari klien terkait kerugian atau kelalaian dalam penyelenggaraan pernikahan dapat menyebabkan gugatan hukum yang berpotensi mengancam kelangsungan usaha.

- Risiko Cuaca:

Pernikahan outdoor dapat terpengaruh oleh cuaca yang buruk seperti hujan atau badai, yang dapat mengganggu jalannya acara dan menyebabkan ketidakpuasan klien.

- Risiko Perubahan Kebijakan:

Perubahan regulasi pemerintah yang berkaitan dengan penyelenggaraan acara, pernikahan, atau pajak dapat mempengaruhi biaya operasional dan persyaratan bisnis.

## 2. Pengelolaan Risiko

Pengelolaan risiko pada bisnis kenzo production adalah langkah-langkah yang diambil untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, mengurangi, dan mengendalikan risiko-risiko yang mungkin dihadapi dalam operasional usaha tersebut. Berikut adalah langkah-langkah dalam pengelolaan risiko pada bisnis Kenzo production:

- Identifikasi Risiko: Identifikasi semua kemungkinan risiko yang mungkin terjadi dalam bisnis wedding organizer. Libatkan tim atau karyawan dalam proses ini untuk mendapatkan wawasan yang komprehensif.
- Evaluasi Risiko: Tinjau setiap risiko yang diidentifikasi, dan nilai dampak potensial serta kemungkinan terjadinya. Prioritaskan risiko berdasarkan tingkat dampak dan probabilitasnya
- Rencana Kontingensi: Buat rencana kontingensi untuk setiap risiko yang telah diidentifikasi. Rencana ini harus menggambarkan tindakan apa yang akan diambil jika risiko tersebut terjadi. Misalnya, jika penyedia bunga mengalami keterlambatan, siapkan daftar alternatif penyedia yang dapat dihubungi.
- Asuransi: Pertimbangkan untuk mengasuransikan risiko tertentu yang memiliki dampak keuangan yang signifikan. Asuransi bisnis, seperti asuransi tanggung jawab publik atau asuransi perlengkapan, bisa membantu melindungi usaha dari risiko finansial.

- **Kontrak yang Jelas:** Pastikan kontrak dengan klien dan pemasok sangat jelas dan komprehensif. Selain mengurangi potensi sengketa, kontrak yang baik juga dapat membantu melindungi bisnis dari tuntutan hukum.
- **Manajemen Keuangan yang Prudent:** Kelola keuangan bisnis secara bijaksana. Pantau arus kas dan pastikan ketersediaan dana yang cukup untuk menghadapi situasi darurat atau perubahan tak terduga
- **Reputasi dan Pelayanan Berkualitas:** Fokus pada pelayanan pelanggan yang berkualitas dan membangun reputasi yang baik. Pelanggan yang puas cenderung memberikan umpan balik positif dan merekomendasikan usaha Anda kepada orang lain.
- **Tim yang Kompeten:** Pastikan tim Anda memiliki keahlian yang sesuai untuk mengelola berbagai aspek pernikahan dengan baik. Penyelenggaraan yang terkoordinasi dengan baik dapat membantu mengurangi risiko kesalahan dan keterlambatan.
- **Evaluasi dan Pembaruan:** Lakukan evaluasi secara berkala terhadap program pengelolaan risiko yang telah diterapkan. Tinjau apakah risiko-risiko tertentu telah berubah dan perbarui strategi pengelolaan risiko Anda sesuai kebutuhan.
- **Kesadaran akan Perubahan Eksternal:** Selalu monitor perubahan dalam lingkungan bisnis dan regulasi terkait. Perubahan tersebut dapat menghadirkan risiko baru atau mengubah tingkat risiko yang ada.

Dengan pengelolaan risiko yang efektif, Kenzo Production dapat mengurangi kemungkinan kerugian atau kesalahan, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan memastikan kelangsungan usaha yang lebih stabil.