

# PELUANG BISNIS USAHA MASKER KAIN DAN *HAND* *SANITIZER*

Kelompok Mahasiswa Prodi Akuntansi FEIS U-Bakrie

Agnes Felicia  
Amarah Farah Tahar  
Fadil Permana  
Marcella Emilia  
M. Aththar Faris  
M. Farhan Haris

DOI : 10.36782/jemi.v3i3.2114

**ABSTRAK-** Rencana bisnis ini bertujuan untuk menganalisis dan mengembangkan bisnis strategi daripada Masker Kain dan *Hand sanitizer* terkait dengan kualitas daripada produk berdasarkan harga yang diberikan di pasar. Rencana bisnis ini menjelaskan bagaimana rumah produksi ini dikembangkan, menghasilkan pendapatan, kualitas produk dan citra daripada perusahaan itu tersendiri. Diharapkan bisnis itu dapat berkembang dan terus berjalan selama 5 tahun kedepan. Rencana pengembangan bisnis ini menunjukkan bisnis itu pengembangan menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

**Kata kunci:** rencana bisnis, strategi bisnis, masker kain, dan hand sanitizer

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pada masa pandemic Covid-19 ini, kesehatan merupakan aspek yang sangat penting dalam kehidupan. Salah satu cara menjaga kesehatan tubuh yang mudah ialah dengan menggunakan masker saat beraktivitas dan mencuci tangan. Sehat juga menjadi salah satu investasi untuk meningkatkan produktivitas kerja guna meningkatkan kesejahteraan keluarga. Menjaga kesehatan tubuh dan memelihara kebersihan tangan adalah hal yang sangat penting. Pada masa ini, masker dan *hand sanitizer* menjadi barang penting yang paling dicari oleh masyarakat Indonesia pasca wabah Virus Corona (Covid-19) mulai menyerang Kota Wuhan, Tiongkok pada Desember tahun lalu. Keberadaan dua barang ini pun mulai langka diiringi dengan kenaikan harga yang sangat signifikan, terutama setelah adanya warga Indonesia yang dinyatakan positif terpapar Covid-19. Ketersediaan produk pencuci tangan dan masker menjadi barang langka di tengah ancaman pandemi Covid-19. Sekalipun ada, ketersediaannya terbatas dan harganya melambung tinggi dibandingkan dengan sebelumnya. Rajin mencuci tangan dan menjaga kebersihan diri menjadi salah satu usaha untuk meminimalkan risiko terpapar Covid-19. Seiring dengan itu, ketersediaan sabun pencuci tangan, *hand sanitizer*, dan masker menjadi barang yang sulit ditemukan di apotek, toko obat, pusat perbelanjaan atau minimarket. Meningkatnya pembelian masyarakat untuk barang-barang tersebut menjadi alasan kelangkaan.

Sebelum wabah virus Corona melanda, tak pernah terpikirkan oleh sebagian besar masyarakat kita untuk memakai masker sebagai pelindung mulut dan hidung saat beraktivitas di luar. Demikian juga *hand sanitizer* atau gel pembersih tangan yang kini seolah menjadi daftar belanjaan baru yang “wajib” dibeli. Semakin merebaknya virus yang menyebar lewat kontak fisik itu, membuat masyarakat makin merasa perlu untuk melindungi diri dengan “mengonsumsi” kedua APD (alat pelindung diri) tersebut.

Dan hukum supply demand pun berlaku. Semakin meningkatnya kebutuhan, semakin mahal harga dari biasanya. Barang pun mulai langka. Banyak orang mulai beralih memakai masker kain dibanding masker bedah yang harganya selangit dan makin langka. Juga *hand sanitizer* tanpa merk patenpun menjadi incaran.

Saat ini penggunaan *hand sanitizer* di Indonesia memang lebih rendah dibandingkan dengan Negara lain. Namun dengan adanya kasus virus corona yang mewabah saat ini, semakin banyak masyarakat yang mulai sadar menggunakan *hand sanitizer*. Apalagi penyebaran kuman dan bakteri sangat cepat melalui sentuhan benda-benda yang sering dipegang seperti gagang pintu, troli, escalator, tangga jalan, dan lainnya. di mana tangan paling sering secara tidak sengaja memegang bagian wajah sehingga proses penularannya lebih cepat jika ada virus atau bakteri.

Nampaknya, peluang bisnis masker berbahan kain yang menjadi alternatif di tengah kelangkaan masker macam Sensi atau N95 ini cukup menjanjikan. Di banyak

akun media sosial dan marketplace sudah banyak yang sudah menjual masker kain baik yang terbuat dari kain Oxford atau katun minyak dan bahan kain lainnya. Di beberapa sentra konveksi pun sudah banyak produsen beralih memproduksi masker kain karena permintaan yang cukup besar. Seorang kawan, produsen konveksi dari Majalaya Kabupaten Bandung kini telah banyak memproduksi masker kain untuk dipasarkan ke beberapa daerah.

Bagaimanapun juga kualitas masker medis jauh lebih baik ketimbang masker kain. Hanya, ya itu tadi, sebagai alternatif, gak ada salahnya kalau kita menggunakan masker kain di tengah pandemi corona ini. Ada beberapa aturan yang harus diperhatikan saat kamu menggunakan masker kain di tengah situasi seperti sekarang ini. Misalnya, meski menggunakan masker kain, kamu tetap harus menghindari kontak secara langsung dengan orang yang terlihat sedang sakit, batuk atau demam.

Kamu juga sebaiknya menutup hidung atau mulut dengan tangan atau tisu ketika bersin atau batuk ketika sedang berdekatan dengan orang lain. Dan tentunya, rajin-rajin mencuci masker kain hingga bersih.

Penelitian dari University of Pittsburgh pada 2006 dinilai efektif ketika para peneliti membuat masker sendiri di tengah kesulitan ketersediaan masker N95. Pembuatan masker kain menggunakan bahan kaos katun. Prosesnya, mulanya kain direbus sekitar 10 menit agar steril. Lalu kain dipotong sesuai ukuran masker pada umumnya dengan menerapkan lapisan dalam dan luar hingga menutupi hidung dan mulut. Alat-alat yang harus disediakan antara lain kain, gunting, mesin jahit dan kain untuk bahan talinya. Untuk teknis pembuatan masker kain, mungkin para pelaku konveksi sudah tahu bagaimana cara membuatnya yang baik dan benar. Bisa juga ditambah kreasi agar masker lebih artistik.

Dari uraian di atas, kami tahu bahwa masker dan *hand sanitizer* adalah barang yang sangat dibutuhkan pada masa pandemic virus covid-19 ini. Maka dari itu, kami akan mencoba Menyusun business plan menjual masker dan hand sanitizer.

## 1.2 Tujuan Penyedia Rencana Usaha

Tujuan dibuatnya usaha ini adalah untuk memperoleh laba serta mengisi waktu luang yang diakibatkan oleh pandemi Covid-19. Dengan memberikan kualitas produk yang tidak mengecewakan dengan harga yang tidak melambung tinggi yang diakibatkan oleh tingginya permintaan pasar.

## II. DESKRIPSI PERUSAHAAN DAN PRODUK

### 2.1 Profil Masker dan *Hand Sanitizer*

Masker dan *hand sanitizer* adalah salah satu perusahaan usaha yang menawarkan jasa pembuatan sebuah masker dan hand sanitizer untuk menjaga

kesehatan dan kebersihan mencegah tertularnya penyakit. Perusahaan ini didirikan untuk membantu memenuhi kebutuhan masyarakat akan masker dan *hand sanitizer* yang meningkat dratis karena melonjaknya wabah penyebaran Virus Corona atau Covid-19.

### 2.2. Visi dan Misi

#### Visi

“MENJADIKAN PERUSAHAAN YANG MEWUJUDKAN MASYARAKAT BEBAS DARI KUMAN, BAKTERI, DAN VIRUS COVID-19”

#### Misi

1. Meningkatkan kesadaran tentang kebersihan dari kuman, bakteri, dan virus seperti virus Covid-19
2. Mengedukasi kaum millennial betapa pentingnya kebersihan diri
3. Mewujudkan pelayanan cepat tanggap
4. Mencegah dan memutus mata rantai penyebaran virus Covid-19
5. Meningkatkan pendapatan UMKM pada masa pandemi ini

### 2.3 Struktur Tim dan Manajemen

Diperlukan satu tenaga dibagian administrasi, satu dibagian keuangan, dua dibagian penyediaan barang dan packing, satu dibagian antar barang, satu dibagian pemasaran atau promosi. Untuk membuat masker dan *hand sanitizer* yang dilakukan secara bersama-sama.

### 2.4 Proses Bisnis

Menurut Hammer dan Champy proses bisnis adalah sekumpulan kegiatan yang mengambil salah satu atau banyak masukan dan menciptakan sebuah keluaran yang berguna bagi pelanggan. Dalam sebuah proses bisnis harus memiliki terdapat beberapa tahapan, (1) Analisis kegiatan usaha, (2) Penentuan proses bisnis, (3) Pelaksanaan proses bisnis, (4) Evaluasi proses bisnis.

Proses kegiatan bisnis yang baik sangatlah penting bagi perusahaan, karena dengan adanya suatu proses bisnis akan dapat memonitor semua aktivitas dan kegiatan perusahaan agar dapat berjalan dengan baik dan teratur.

### 2.5 Rencana Pengembangan Bisnis

Jasa pengiriman barang kian hari, prospeknya semakin meningkat karena sedang melonjaknya wabah penyebaran Virus Corona atau Covid-19. **Marketplace** terus bermunculan, transaksinya juga membutuhkan jasa untuk mengirim barang ke alamat pembeli ataupun pelanggan. Untuk meningkatkan kualitas pelayanan, kami melayani dengan cepat dan tanggap dan juga kami meminta feedback dari pembeli ataupun pelanggan agar

bisa mengetahui sejauh mana pelayanan kami apakah sudah baik atau masih ada kekurangan.

### III. METODOLOGI

#### 3.1 Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data juga mempengaruhi untuk perencanaan perusahaan. Menurut perusahaan kami, teknik yang sangat cocok di tengah situasi seperti saat ini adalah metode *survey* dengan menyebarkan kuisioner secara online kepada para responden.

#### 3.2 Metode Analisis Data

Pada perencanaan usaha seperti saat ini, maka dibutuhkan metode analisis data sebagai berikut:

##### 1. Analisis SWOT

Dengan analisis berikut, dipergunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan juga tantangan yang akan terjadi selama perusahaan dijalankan. Dengan berikut, para pengusaha dapat menemukan jalan keluar yang kompeten.

##### 2. Segmenting, Targeting, Positioning (STP)

Dengan analisis berikut, dipergunakan untuk mengetahui penempatan produk untuk disebar, mengevaluasi pasar, dan juga mentargetkan pasar dengan para pesaing yang ada.

### IV. ANALISIS DATA

#### 4.1 Analisis SWOT

- Strength/ Kekuatan:

1. Harga lebih terjangkau dibanding pasar yang lain
2. Mempunyai kualitas produk yang lebih unggul

- Weakness/ Kelemahan:

Banyaknya pesaing yang mengeluarkan masker kain yang lebih bermotif sehingga produk tidak terlihat lebih monoton dan memiliki wangi unik serta design packaging di *handsanitizernya* membuat konsumen menjadi lebih tertarik.

- Opportunity/ Peluang

1. Perusahaan didirikan di dekat pemukiman harga sehingga konsumen lebih cepat datang tanpa harus menunggu lama.
2. Meningkatnya demand dan naiknya masker bedah membuat para masyarakat beralih ke masker kain.
3. Meningkatnya demand dan naiknya harga *hand sanitizer* dan menjadi langka membuat para konsumen mencari produk yang lebih murah dengan kualitas tinggi.

- Threat/ Tantangan

1. Sudah banyaknya pesaing di pasar dan memiliki konsumen tetap
2. Membuat masker lebih bervariasi.

#### 4.2 Analisis Target Pemasaran

Target pemasaran masker kain dan *handsanitizer* ditujukan pada masyarakat umum yang membutuhkan dan tetap harus melakukan banyak aktivitas di luar rumah.

#### 4.3 Analisis Harga

Harga yang ditetapkan oleh perusahaan agar tetap masuk akal di pasar dan tetap memberikan kualitas produk yang sebanding.

### V. RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS

#### 5.1 Rencana Pengembangan Bisnis

Perencanaan daripada pengembangan bisnis merupakan kegiatan usaha dari usaha masker kain dan *hand sanitizer*. Perusahaan yang bergerak di bidang memproduksi barang yang dituju ke para masyarakat sekitar maupun tenaga medis. Perusahaan ini memiliki 4 (empat) strategi bisnis untuk melebarkan sayap perusahaannya dan juga memiliki kualitas produk yang baik.

#### 5.2 Risiko

Risiko yang dihasilkan oleh perusahaan dibagi menjadi dua yaitu strategis dan juga persaingan. Risiko strategis berdampak pada keuangan perusahaan jika tidak direncanakan dengan matang membuat keuangan tidak stabil. Maka dari itu, perlu adanya rencana bisnis yang komprehensif. Risiko persaingan, berdampak pada munculnya banyak pesaing dengan menjual produk yang sama dan memberikan harga yang tidak jauh beda. Maka dari itu, perlu adanya kualitas produk yang baik agar konsumen lebih merasa puas dan menggambarkan profesionalitas produsen.

#### 5.3 Keuangan

Modal awal dari perusahaan ini dihasilkan dari iuran per-tiap anggotanya yang diperuntukkan untuk memperlebar sayap nama perusahaan dan memperoleh keuntungan.

#### 5.4 Kelayakan Keuangan

- Permodalan

Perusahaan kami merintis bisnis mendapatkan modal awal berasal dari iuran dari masing-masing anggota sebesar Rp2.500.000,- dengan kelompok yang beranggotakan 6 orang sehingga terkumpul dana sebesar Rp15.000.000,-. Dana tersebut digunakan untuk dibelikan peralatan dengan rincian sebagai berikut:

Nama Barang	Unit	Harga/unit	Total Harga	Pemanfaatan Tahun ke-2	Tahun ke-3 tambahan
Mesin Jahit	2	Rp 750.000	Rp 1.500.000	10	Rp -
Penggaris pola jahit	5	Rp 75.000	Rp 375.000	8	Rp -
Meteran jahit	5	Rp 4.000	Rp 20.000	5	Rp -
Baskom	3	Rp 70.000	Rp 210.000	2	Rp 210.000
Gunting	5	Rp 60.000	Rp 300.000	5	Rp -
Meja	2	Rp 185.000	Rp 370.000	7	Rp -
Kursi	2	Rp 125.000	Rp 250.000	7	Rp -
<b>TOTAL BIAYA INVESTASI</b>		<b>Rp 1.269.000</b>	<b>Rp 3.025.000</b>		<b>Rp 210.000</b>

Nama Barang	Unit	Harga/unit	Total Harga	Tahun ke-2	Tahun ke-3
Kain katun	45	Rp 25.000	Rp 1.125.000	Rp 1.125.000	Rp 1.125.000
Benang jahit	10	Rp 20.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Kapur tulis jahit	5	Rp 2.500	Rp 12.500	Rp 12.500	Rp 12.500
Botol kemasan 1 liter	60	Rp 5.000	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 300.000
Lidah buaya/100ml	20	Rp 25.000	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 500.000
Lavender oil/100ml	20	Rp 55.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000
Alkohol 70%/1 liter	40	Rp 30.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
Plastik (12pcs)	75	Rp 6.000	Rp 450.000	Rp 450.000	Rp 450.000
Nota bon	5	Rp 20.000	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 100.000
Plastik besar (12pcs)	20	Rp 20.000	Rp 400.000	Rp 400.000	Rp 400.000
<b>TOTAL</b>		<b>Rp 208.500</b>	<b>Rp 5.387.500</b>	<b>Rp 5.387.500</b>	<b>Rp 5.387.500</b>

- Biaya Operasional

Biaya operasional yang dihitung untuk kebutuhan selama kurang lebih satu bulan pada tahun pertama dalam usaha dengan rincian sebagai berikut:

Biaya tetap	Biaya per bulan	Biaya tahun ke-1	Biaya tahun ke-2	Biaya tahun ke-3
Sewa tempat	Rp 2.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
Biaya listrik dan air	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
Biaya pengiriman dan penjemputan produk	Rp 1.200.000	Rp 14.400.000	Rp 14.400.000	Rp 14.400.000
Biaya penyusutan mesin jahit	Rp 12.500	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 150.000
Biaya penyusutan penggaris pola jahit	Rp 3.906	Rp 46.872	Rp 46.872	Rp 46.872
Biaya penyusutan meteran jahit	Rp 333	Rp 3.996	Rp 3.996	Rp 3.996
Biaya penyusutan baskom	Rp 8.750	Rp 105.000	Rp 105.000	Rp 105.000
Biaya penyusutan gunting	Rp 5.000	Rp 60.000	Rp 60.000	Rp 60.000
Biaya penyusutan meja	Rp 4.405	Rp 52.860	Rp 52.860	Rp 52.860
Biaya penyusutan kursi	Rp 2.976	Rp 35.712	Rp 35.712	Rp 35.712
<b>TOTAL BIAYA TETAP</b>	<b>Rp 4.737.870</b>	<b>Rp 56.854.440</b>	<b>Rp 56.854.440</b>	<b>Rp 56.854.440</b>

  

Biaya variabel	Unit	Biaya satuan	Biaya	Biaya tahun ke-1	Biaya tahun ke-2	Biaya tahun ke-3
Biaya service ac	2	Rp 250.000	Rp 500.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000
Biaya perawatan sewa tempat	1	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
Biaya porter	2	Rp 35.000	Rp 70.000	Rp 840.000	Rp 840.000	Rp 840.000
<b>TOTAL BIAYA VARIABEL</b>		<b>Rp 385.000</b>	<b>Rp 670.000</b>	<b>Rp 8.040.000</b>	<b>Rp 8.040.000</b>	<b>Rp 8.040.000</b>

- Proyeksi Pendapatan

Adapun rincian pendapatan yang didapat oleh perusahaan sebagai berikut:

Asumsi:

Hari kerja : 5 hari

Minggu per bulan : 3 minggu

Peningkatan per- bulan : 10%

Biaya operasional dan variabel setiap tahun tidak mengalami peningkatan.

Jenis Produk	Harga per Unit	Unit terjual per-bulan	Total Pendapatan Per Bulan	Total Pendapatan thn ke-1	Total Pendapatan thn ke-2	Total Pendapatan thn ke-3
Masker Kain	Rp 5.000	85	Rp 425.000	Rp 5.100.000	Rp 5.610.000	Rp 6.171.000
handsanitizer	Rp 85.000	70	Rp 5.950.000	Rp 71.400.000	Rp 78.540.000	Rp 86.394.000
<b>TOTALPENDAPATAN</b>	<b>Rp</b>	<b>6.375.000</b>	<b>Rp</b>	<b>76.500.000</b>	<b>Rp</b>	<b>84.150.000</b>
				<b>Rp</b>	<b>92.565.000</b>	

- Proyeksi Laba/Rugi

Berikut perhitungan laba rugi dari perusahaan untuk mengukur keuntungan operasional perusahaan dalam kurun waktu tertentu.

Lab Rugi	Tahun ke-1	Tahun ke-2	Tahun ke-3
Pendapatan	Rp 76.500.000	Rp 84.150.000	Rp 92.565.000
Biaya operasional			
Biaya tetap	Rp 56.854.440	Rp 56.854.440	Rp 56.854.440
Biaya variabel	Rp 8.040.000	Rp 8.040.000	Rp 8.040.000
Keuntungan bersih	Rp 11.605.560	Rp 19.255.560	Rp 27.670.560

- Pembagian Modal

Pembagian hasil per tahun

Presentase	Tahun ke-1	Tahun ke-2	Tahun ke-3
Keuntungan ditahan	0%	Rp -	Rp -
Keuntungan dibagikan	100%	Rp 11.605.560	Rp 19.255.560
		Rp 19.255.560	Rp 27.670.560

  

Pengumpulan modal	Jumlah	Jumlah yang diterima thn ke-1	Jumlah yang diterima thn ke-2	Jumlah yang diterima thn ke-3
Agnes	Rp 2.500.000	Rp 1.934.260	Rp 3.209.260	Rp 4.611.760
Amara	Rp 2.500.000	Rp 1.934.260	Rp 3.209.260	Rp 4.611.760
Fadil	Rp 2.500.000	Rp 1.934.260	Rp 3.209.260	Rp 4.611.760
Marcella	Rp 2.500.000	Rp 1.934.260	Rp 3.209.260	Rp 4.611.760
Muhammad Athar	Rp 2.500.000	Rp 1.934.260	Rp 3.209.260	Rp 4.611.760
Muhammad Farhan	Rp 2.500.000	Rp 1.934.260	Rp 3.209.260	Rp 4.611.760
<b>TOTAL</b>	<b>Rp 15.000.000</b>	<b>Rp 11.605.560</b>	<b>Rp 19.255.560</b>	<b>Rp 27.670.560</b>

Jika menyimpan di Bank

Suku bunga	Jumlah tahun ke-1	Jumlah tahun ke-2	Jumlah tahun ke-3
6%	Rp 696.334	Rp 19.255.560	Rp 1.660.234
8%	Rp 928.445	Rp 1.540.445	Rp 2.213.645
10%	Rp 1.160.556	Rp 1.925.556	Rp 2.767.056
12%	Rp 1.392.667	Rp 2.310.667	Rp 3.320.467
14%	Rp 1.624.778	Rp 2.695.778	Rp 3.873.878

- Break Event Point

Break-even Point atau BEP adalah sebuah kondisi di mana jumlah pengeluaran yang diperlukan untuk biaya produksi sama dengan jumlah pendapatan yang diterima dari hasil penjualan (titik impas).

**BEP = FC : (P - VC)** . Berikut titik impas dari perusahaan dengan perhitungan yang telah dilakukan.

	Break Even Point		
Biaya tetap	Biaya variabel	Harga	
Rp 56.854.440	Rp 8.040.000	Rp45.000	
	Rp7		

- BC Ratio

Pengertian b/c ratio adalah cara mengetahui apakah suatu usaha menguntungkan, tidak menguntungkan atau merugi. Jika, b/c ratio lebih dari > 1 maka usaha tersebut dikatakan layak dan dilanjutkan. Sebaliknya, jika hasil perhitungan b/c kurang dari <1 maka usaha tersebut tidak layak dan perlu di tinjau kembali.

BC Ratio

<b>Tahun ke-1</b>		<b>1,345541351</b>
Pendapatan tahun ke-1	Rp	76.500.000
Total biaya tetap tahun ke-1	Rp	56.854.440
<b>Tahun ke-2</b>		<b>1,480095486</b>
Pendapatan tahun ke-2	Rp	84.150.000
Total biaya tetap tahun ke-2	Rp	56.854.440
<b>Tahun ke-3</b>		<b>1,628105035</b>
Pendapatan tahun ke-3	Rp	92.565.000
Total biaya tetap tahun ke-3	Rp	56.854.440

Dapat disimpulkan dari data yang tertera di atas, BC Ratio yang telah dihitung dalam kurun waktu 3 tahun menyatakan bahwa BC Ratio > 1 yang artinya perusahaan/usaha layak dan dapat dilanjutkan.

- Arus Kas

Arus kas atau *cash* sebuah perincian yang menunjukkan jumlah pemasukan dan pengeluaran dalam suatu periode tertentu. Tujuan dari laporan arus kas sendiri yaitu menyajikan informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran kas dalam suatu periode akuntansi. Berikut laporan arus kas perusahaan.

Arus Kas Proyeksi Keuangan Produksi

A. Biaya Investasi					
Mesin Jahit	jumlah	2	Rp 1.500.000	masa penyusutan 10thn	masa penyusutan 10thn
Pengangas pola jahit	jumlah	5	Rp 375.000	masa penyusutan 8thn	masa penyusutan 8thn
Meteran jahit	jumlah	5	Rp 20.000	masa penyusutan 5thn	masa penyusutan 5thn
Baskom	jumlah	5	Rp 210.000	masa penyusutan 2thn	Rp 210.000
Gunting	jumlah	5	Rp 300.000	masa penyusutan 5thn	masa penyusutan 5thn
Meja	jumlah	2	Rp 370.000	masa penyusutan 7thn	masa penyusutan 7thn
Kursi	jumlah	2	Rp 250.000	masa penyusutan 7thn	masa penyusutan 7thn
<b>TOTAL BIAYA INVESTASI</b>			<b>Rp 3.925.000</b>		<b>Rp 210.000</b>
B. Biaya Operasional dan Pemeliharaan					
Sewa tempat	Rp/thn		Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
Biaya listrik dan air	Rp/thn		Rp 18.000.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
Biaya pengiriman dan penjemputan produk	Rp/thn		Rp 14.400.000	Rp 14.400.000	Rp 14.400.000
Biaya penyusutan mesin jahit	Rp/thn		Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 150.000
Biaya penyusutan pengangas pola jahit	Rp/thn		Rp 46.872	Rp 46.872	Rp 46.872
Biaya penyusutan meteran jahit	Rp/thn		Rp 3.996	Rp 3.996	Rp 3.996
Biaya penyusutan baskom	Rp/thn		Rp 105.000	Rp 105.000	Rp 105.000
Biaya penyusutan gunting	Rp/thn		Rp 60.000	Rp 60.000	Rp 60.000
Biaya penyusutan meja	Rp/thn		Rp 52.860	Rp 52.860	Rp 52.860
Biaya penyusutan kursi	Rp/thn		Rp 35.712	Rp 35.712	Rp 35.712
<b>TOTAL BIAYA OPERASIONAL DAN PEMELIHARAAN</b>			<b>Rp 56.854.440</b>	<b>Rp 56.854.440</b>	<b>Rp 56.854.440</b>
C. Biaya Produksi					
Biaya service ac	jumlah	2	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000
Biaya perawatan sewa tempat	jumlah	1	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
Biaya porter	jumlah	2	Rp 840.000	Rp 840.000	Rp 840.000
<b>TOTAL BIAYA PRODUKSI</b>			<b>Rp 8.040.000</b>	<b>Rp 8.040.000</b>	<b>Rp 8.040.000</b>
<b>TOTAL PENGELUARAN (A+B+C)</b>			<b>Rp 67.919.440</b>	<b>Rp 67.919.440</b>	<b>Rp 67.919.440</b>
D. PENERIMAAN					
Masker kain	buah		Rp 5.100.000	Rp 5.100.000	Rp 5.174.000
Hand sanitizer	buah		Rp 71.400.000	Rp 76.540.000	Rp 86.394.000
<b>TOTAL PENERIMAAN</b>			<b>Rp 76.500.000</b>	<b>Rp 84.190.000</b>	<b>Rp 92.565.000</b>
<b>KEUNTUNGAN (D-(A+B+C))</b>			<b>Rp 8.580.560</b>	<b>Rp 16.230.560</b>	<b>Rp 24.645.560</b>

- NPV

Net Present Value atau sering disingkat dengan NPV adalah selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dengan nilai sekarang dari arus kas yang keluar pada periode waktu tertentu. Net Present Value menggunakan harga pembelian awal dan nilai waktu uang (*time value of money*) untuk menghitung nilai suatu aset. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa NPV adalah Nilai Sekarang dari Aset yang dikurangi dengan harga pembelian awal. Berikut NPV dari perusahaan berdasarkan tingginya DF 10%.

<b>NPV pada DF 10%</b>	<b>Rp 7.482.517</b>
DF 10%	10%
Investasi awal	Rp (15.000.000)
Arus kas tahun ke-1	Rp 8.580.560
Arus kas tahun ke-2	Rp 16.230.560
Arus kas tahun ke-3	Rp 24.645.560

- IRR

Internal Rate of Return disingkat IRR yang merupakan indikator tingkat efisiensi dari suatu investasi. IRR merupakan suku bunga yang akan menyamakan jumlah nilai sekarang dari penerimaan yang diharapkan diterima (*present value of future proceed*) dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran untuk investasi. Berikut IRR perusahaan berdasarkan arus kas selama kurun waktu 3 tahun.

<b>IRR</b>	<b>74%</b>
Investasi awal	Rp (15.000.000)
Arus kas tahun ke-1	Rp 8.580.560
Arus kas tahun ke-2	Rp 16.230.560
Arus kas tahun ke-3	Rp 24.645.560

- *Playback Period*

*Playback period* dapat diartikan sebagai pengembalian modal investasi dalam jangka waktu tertentu. Berikut *payback period* perusahaan.

Payback Period			
	Investasi		Laba bersih
Rp	3.025.000	Rp	11.605.560
	3,127811153		
	3,127811153 bulan		

Dapat diartikan berdasarkan data diatas *payback period* perusahaan adalah kurang lebih 3 bulan para investor akan menerima balik modal tersebut. Data yang di atas yang telah sediakan merupakan laba yang diperoleh selama melakukan 1 bulan penjualan.

## VI. SIMPULAN UMUM DAN PENUTUP

Dengan membuat *business plan* seperti ini orang-orang dapat mengikuti dan mempunyai kualitas baik dalam menjalankan, kami sangat yakin bahwa usaha kami, yaitu berjualan masker dan *hand sanitizer* akan maju dan terus berkembang. Kami sadar bahwa usaha ini tak akan langsung berkembang pesat tapi kami akan terus berusaha untuk terus menjalankan dan mengembangkan usaha ini hingga mencapai keberhasilan. Kami juga berharap orang-orang dapat mengikuti langkah yang kami buat. Selain untuk usaha, masker dan *hand sanitizer* ini juga dapat membantu kesehatan orang lain. Karena pada masa *COVID-19* ini sulit sekali mencari masker dan *hand sanitizer* karna harga yang melambung tinggi dan barangnya juga langka. Maka dari itu usaha ini juga mengajarkan orang-orang untuk membuat masker dan *hand sanitizer* sendiri.

## DAFTAR PUSTAKA

<https://www.cekaja.com/info/ada-peluang-usaha-masker-bahan-kain-di-tengah-pandemi-corona/>

<http://purworejonews.com/berita/bisnis-masker-dan-hand-sanitizer-berkah-di-balik-kesusahan/>

<https://www.sehatq.com/artikel/wajib-pakai-saat-ke-luar-rumah-begini-cara-membuat-masker-kain-yang-efektif>

<https://www.kompas.com/tren/read/2020/04/02/070712165/bagaimana-cara-membuat-masker-kain-sendiri>

<http://journal.bakrie.ac.id/index.php/JEMI/article/view/1890>

<http://journal.bakrie.ac.id/index.php/JEMI/article/view/1834>

<http://journal.bakrie.ac.id/index.php/JEMI/article/view/1816>

<http://journal.bakrie.ac.id/index.php/JEMI/article/view/1798>

*Entrepreneurship Book (Bapak Suwandi)*

*William, Bygrave, Zacharakis Andrew.2010.*

*Entrepreneurship, 2 nd Edition.*