

EVALUASI PENGEMBANGAN INDUSTRI KRETIF PEMULA DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING

Wiwik Sudarwati¹, Meri Prasetyawati²

Jurusan Teknik Industri, Universitas Muhammadiyah Jakarta

Jl. Cempaka Putih Tengah 27 Jakarta Pusat

*Email: wk_sudarwati@yahoo.com

ABSTRAK

Jumlah Industri kreatif pemula yang ada di DKI Jakarta cukup besar. Permasalahan industri kreatif pemula ini cukup banyak antara lain rata – rata industri kreatif ini belum dikelola secara optimal, belum banyak dikenal masyarakat karena pemasarannya bersifat tradisional yaitu dari mulut ke mulut, keterbatasan modal, keterbatasan koneksi dll. Berdasarkan model pengembangan industri kreatif pemula yang terdapat pada penelitian terdahulu maka perlu adanya strategi pemasaran melalui online. Perlu adanya pembuatan web site khusus untuk industri kreatif pemula ini dan dilakukan monitoring untuk pelaksanaannya. Monitoring akan dilakukan untuk mengetahui perkembangan tingkat permintaan produk setelah memasarkan melalui online. Target khusus yang ingin dicapai adalah peningkatan pendapatan industry kreatif pemula.

Metode yang akan digunakan dalam mencapai tujuan penelitian ini adalah pengumpulan data yang akan digunakan untuk toko online, pembuatan web site, uji coba website serta pelatihan untuk operator, implementasi dan monitoring pemasaran online, serta melakukan evaluasi. Evaluasi yang dilakukan antara lain evaluasi berdasarkan aspek pemasaran, aspek produk, aspek keuangan dan evaluasi kemajuan usaha.

Kata Kunci : industri kreatif, daya saing, evaluasi, monitoring, online.

ABSTRACT

Number of starters Creative industries in Jakarta is quite large. Problems creative industry is pretty much a novice among others average - average creative industries is not optimally managed, not widely known to the public for traditional marketing is word of mouth, lack of capital, limited connections etc.

Based on the model of the development of creative industries beginner contained in the earlier study, the need for online marketing strategies. There needs to manufacture a special web site for beginner's creative industries and to be monitored for implementation. Monitoring will be conducted to determine the level of demand for the product development after the market through online. Specific targets to be achieved is the increase in revenue creative industry novice.

The method will be used in achieving the objectives of this study is collecting data to be used for online stores, web site creation, website testing and training for operators, implementation and monitoring of online marketing, as well as pass the evaluation. Evaluations undertaken include an evaluation based on aspects of marketing, product aspects, financial aspects and evaluation of business progress

Keywords: creative industries, competitiveness, evaluation, monitoring, online

PENDAHULUAN

Pengembangan industri kreatif telah diupayakan oleh pemerintah melalui berbagai program pengembangan. Program

pengembangan tersebut berupa pembinaan baik itu pembinaan desain produk, desain kemasan, pembukuan, pemasaran dan lain – lain. Diantara pembinaan yang telah dilakukan

pemerintah ternyata masih banyak industri kreatif pemula yang tidak tersentuh program pembinaan tersebut.

Berbagai penelitian tentang pengembangan industri kreatif menyebutkan bahwa permasalahan yang dialami oleh industri kreatif adalah produk yang dibuat belum dikenal oleh masyarakat karena pemasarannya bersifat tradisional yaitu dari mulut ke mulut, keterbatasan modal, keterbatasan koneksi dll. Padahal industri kreatif pemula ini apabila dikembangkan mempunyai potensi yang sangat besar untuk peningkatan ekonomi masyarakat sekitarnya. Melihat kondisi demikian maka perlu adanya pengembangan industri kreatif di daerah ini, sehingga industri kreatif ini mempunyai daya saing di pasar lokal dan internasional.

Upaya pengembangan industri kreatif pemula ini dapat dilakukan dengan cara menerapkan model pengembangan industri kreatif pemula yang telah dirumuskan melalui penelitian terdahulu menggunakan metode SWOT dan Canvas Strategy. Salah satu hasil model pengembangan industri kreatif pemula ini adalah strategi pemasaran online. Dalam Implementasi dari strategi pemasaran online tersebut dilakukan secara bertahap. Untuk tahap pertama yang dilakukan adalah pembuatan website. Tahap kedua adalah uji coba serta pelatihan website dan tahap ketiga adalah pemasaran online. Dengan melakukan pemasaran secara online diharapkan produk yang dihasilkan bisa lebih dikenal oleh masyarakat luas dan penjualan meningkat. Untuk itu perlu adanya evaluasi dari strategi yang telah diterapkan sehingga dapat dilihat perkembangan dan peningkatan daya saing industri kreatif pemula ini.

Berdasarkan latar belakang yang ada maka didapatkan tujuan dari penelitian ini adalah Mengevaluasi hasil implementasi strategi pemasaran online berdasarkan aspek produk, aspek pasar, aspek keuangan

TINJAUAN PUSTAKA

Evaluasi Kelayakan Usaha

Tujuan evaluasi usaha merupakan suatu usaha untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan pelaksanaan usaha, apakah usaha tersebut berjalan sesuai rencana dan akan memberikan hasil seperti yang diharapkan.

Terdapat beberapa kegunaan dari evaluasi kelayakan usaha, yaitu:

1. Memandu pemilik dana untuk mengoptimalkan penggunaan dana yang dimilikinya.
2. Memperkecil resiko kegagalan investasi dan bisa memperbesar peluang keberhasilan investasi yang bersangkutan.

Tahap-tahap Evaluasi Kelayakan Usaha :

1. Analisa Aspek Pasar

Evaluasi aspek pasar sangat penting dilakukan karena tidak ada proyek bisnis yang berhasil tanpa adanya permintaan atas barang/jasa yang dihasilkan oleh proyek tersebut. Pada dasarnya, analisis pasar bertujuan untuk mengetahui berapa besar luas pasar, pertumbuhan permintaan dan pangsa pasar dari produk yang bersangkutan.

A. Penentuan Pasar

Pasar merupakan kimpulan seluruh pembeli aktual dan potensial dari suatu produk. Dalam penentuan pasar ada beberapa kriteria pasar yang harus diukur untuk mempermudah penentuan pasar sasaran, yaitu:

- a. Pasar potensial adalah sejumlah konsumen atau pelanggan yang mempunyai minat terhadap suatu penawaran pasar.
- b. Pasar tersedia adalah sekumpulan konsumen yang mempunyai minat, penghasilan dan akses penawaran pasar tertentu
- c. Pasar sasaran adalah bagian dari pasar yang memenuhi syarat dan juga bersedia untuk dimasuki perusahaan kita.

B. Peramalan Permintaan

Metode peramalan permintaan dibagi menjadi tiga kelompok utama, yaitu :

1. Metode Kuantitatif

Metode yang menggunakan data kuantitatif untuk peramalan, yaitu metoda rata dan metoda eksponensial smoothing.

2. Metoda Kualitatif Metode ini tidak menggunakan data berupa angka, metode-metode yang digunakan yaitu metode eksploratori dan metode normatif. Metode eksploratori menggunakan asumsi titik asal pada saat ini dan masa lalu untuk proyeksi masa datang. Metode normatif bermula dari kondisi ideal dan melihat kemungkinan-kemungkinan dengan kondisi saat ini.

3. Peramalan Tanpa Data Statistik

- a. Peramalan analisis menurut sektor pemakai
- b. Memperhatikan faktor-faktor politik
- c. Evaluasi akhir ukuran pasar

2. Analisis Aspek finansial

Analisis aspek finansial dipergunakan untuk mengetahui karakteristik finansial dari suatu perusahaan melalui data-data akuntansinya. Karena dari data-data finansial tersebut dapat ditentukan bagaimana prospeknya dimasa depan. Untuk menentukan suatu investasi layak atau tidak dan untuk memilih alternatif investasi yang ditawarkan, diperlukan suatu dasar bagi pihak pengambil keputusan untuk melakukan evaluasi investasi. Dasar-dasar yang digunakan untuk melakukan evaluasi investasi diantaranya adalah aliran kas (cash flow), yakni pendapatan pengeluaran yang terjadi sebagai akibat pengadaan dan pengoperasian suatu proyek dalam kurun waktu beberapa tahun mendatang Selain itu untuk menganalisa investasi yang ada, harus memperhatikan nilai depresiasi. Depresiasi atau penyusutan merupakan proses pengalokasian harga perolehan aktiva tetap menjadi biaya selama masa manfaat dengan cara yang rasional dan sistematis. Aktiva tetap yang dipakai dalam suatu perusahaan dari waktu ke waktu, kemampuan untuk menghasilkan barang atau jasa cenderung akan semakin menurun baik secara fisik maupun fungsinya.

Evaluasi Kemajuan

Evaluasi kemajuan usaha merupakan proses yang berlangsung terus menerus dan berkesinambungan. Evaluasi berangkat dari kegiatan monitoring setiap proses dalam usaha yang dijalankan, dari hasil monitoring dapat dibuat analisis kemajuan, kemunduran dan pencapaian apa yang sudah dilaksanakan. Evaluasi dan monitoring bagi seorang entrepreneur sekaligus menjadi sarana belajar dan proses mengupgrade diri. dalam proses ini bisa jadi ditemukan hal-hal baru dan strategi baru mencapai sukses bisnis.

Bagi pelaku usaha baik itu Usaha Kecil, Usaha Mikro atau Usaha menengah mengalami kemandegan dalam sebuah usaha tentu merupakan sesuatu yang tidak diinginkan dan tidak dikehendaki. Tentu setiap orang menginginkan selalu mengalami kemajuan Usaha dari waktu ke waktu. Akan tetapi kemandegan dan stagnasi usaha terkadang

menjadi sesuatu hal yang tidak bisa dihindarkan, bahkan terkadang harus mundur beberapa tahap. Banyak hal yang bisa mempengaruhi kondisi usaha kita, pasar yang mulai lesu, persaingan yang makin ketat, produktifitas menurun, biaya produksi yang meningkat dan lain-lain. Bagaimana agar usaha selalu mengalami kemajuan, atau paling tidak tidak surut ke belakang? Setelah rencana bisnis yang kita buat dengan baik apakah sudah cukup? tentu tidak kita perlu melakukan evaluasi dan monitoring usaha. Kunci untuk menuju sukses usaha adalah melakukan evaluasi terhadap usaha yang sudah dilaksanakan.

Berikut ini gambaran umum dari tipikal kondisi persaingan baru saat ini :

- Para entrepreneur sulit untuk mengenal siapa, dimana, bilamana, serta bagaimana kekuatan dan kelemahan pesaingnya
- Perubahan yang berjalan dengan cepat
- Tingkat kompetisi yang sangat tinggi
- Timbulnya berbagai hal diluar perkiraan dan pengalaman Anda sebelumnya

Monitoring Dan Evaluasi Usaha

Hal yang menjadi dasar setiap pelaku usaha untuk maju adalah keyakinan diri bahwa ia mampu untuk maju dan sukses dalam bisnis, jika cara berfikir ini cukup kuat maka satu tiket untuk sukses sudah didapat. Langkah selanjutnya adalah melaksanakan dan belajar dengan melakukan (learning by doing).

Apa saja yang perlu dievaluasi dalam sebuah bisnis?

1. Posisi Keseluruhan Usaha

Posisi keseluruhan Usaha digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pencapaian hasil dari keseluruhan usaha. Dengan begitu bisa diketahui berapa jumlah harta (modal/pendapatan usaha), berapa jumlah hutang-hutang pada pihak lain, Berapa rata-rata pengeluaran dalam sebulan, dan berapa pendapatan bersih yang diperoleh setiap bulannya. Apakah ada penyimpangan dalam masalah keuangan? Jadi, biasakanlah untuk melakukan pengecekan posisi keuangan usaha setiap saat. Evaluasi Usaha secara menyeluruh memberikan gambaran utuh kondisi usaha yang sebenarnya.

2. Apakah Ada kemajuan atau Kemunduran usaha?

Posisi keuangan biasanya menjadi patokan utama dalam Evaluasi kemajuan atau kemunduran sebuah usaha, meski bukan yang segala-galanya. Setelah mengetahui posisi keuangan, selanjutnya melakukan evaluasi terhadap kegiatan usaha. Apakah usaha mengalami kemajuan atau kemunduran? Cara mudahnya adalah dengan membandingkan pada saat awal anda menjalankan usaha dengan setelahnya (biasanya dengan jangka waktu pembandingan yang waktunya dapat ditentukan sendiri, misalnya seperti 3 bulan, 6 bulan, atau satu tahun sekali setelah usaha berjalan).

3. Lakukan langkah perbaikan atau pengembangan

Hasil evaluasi usaha yang menunjukkan beberapa parameter dipergunakan sebagai bahan untuk melakukan langkah selanjutnya. Caranya, berikanlah perhatian pada penjualan yang menurun. Dimana kira-kira letak kesalahannya, sehingga Anda bisa melakukan langkah-langkah efektif untuk mengatasinya, dan bisa segera melakukan 'penyehatan' agar usaha Anda kembali berjalan baik. Tetapi apabila kondisi keuangan dan penjualan Anda telah sehat dan mengalami peningkatan, usahakan janglah 'cepat puas' dulu. Karena masih banyak sekali yang perlu Anda lakukan untuk mengembangkan usaha Anda lebih tinggi dari pencapaian hasil yang diperoleh pada periode kemarin. Setelah menerima laporan keuangan, Anda harus bersikap tenang dan berpikir melakukan perbaikan (apabila diketahui bahwa usaha mengalami kemunduran) dengan tujuan agar usaha Anda tidak semakin terpuruk. Sedini mungkin Anda harus mencoba mencari langkah yang tepat dalam memperbaiki usaha Anda.

4. Pikirkan target usaha Anda selanjutnya

Evaluasi sebuah usaha juga bisa dimanfaatkan sebagai bahan untuk mencapai merencanakan target pertumbuhan usaha selanjutnya. Jika hasil usaha sudah menunjukkan pertumbuhan usaha yang mengalami kenaikan, tentu bukan sebagai bahan berbuas diri, justru menjadi bahan untuk mencapai target dan strategi yang baru. Anda dituntut untuk memikirkan 'target' selanjutnya dengan upaya Anda melakukan perbaikan atau pengembangan usaha. Coba pikirkan secara cermat, apakah dengan kondisi saat ini Anda ingin mendongkrak penjualan

usaha Anda karena angka penjualan mengalami kerugian yang cukup besar? Coba Anda cari peluang target apa yang kira-kira tepat untuk Anda lakukan. Misalnya seperti, Apakah ini saatnya Anda melakukan promosi lebih gencar? Apa sudah waktunya Anda melakukan ekspansi usaha ke tempat lain yang lebih ramai?

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini meliputi 5 tahap antara lain :

(1) Tahap I. Detail perencanaan dan pelaksanaan model IKP.

Dalam perencanaan dan pelaksanaan model IKP ini akan dibatasi pada strategi pemasaran Online.

(2) Tahap II. Pengumpulan data untuk pembuatan WEB.

(3) Tahap III. Pembuatan Web Side untuk pemasaran online

(4) Tahap IV. Sosialisasi dan pelatihan penggunaan webside

(5) Tahap V. Evaluasi pemasaran online
Evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui perkembangan industri kreatif pemulabai sebelum ataupun setelah pelaksanaan implementasi model pengembangan industri kreatif pemula yang telah diusulkan. Evaluasi dilakukan dengan menilai aspek produk, aspek pemasaran, aspek keuangan dan evaluasi kemajuan usaha.

Evaluasi aspek produk

Dalam evaluasi aspek produk akan diuraikan produk yang dihasilkan oleh industri kreatif pemula pada saat ini dan pengembangannya.

Evaluasi aspek pemasaran

Dalam evaluasi aspek pemasaran akan diuraikan pemasaran yang dilakukan saat ini dan pemasaran yang dilakukan secara online.

Evaluasi aspek keuangan

Dalam evaluasi aspek keuangan akan diuraikan pendapatan saat ini dan dibandingkan pendapatan setelah dilakukan metode pengembangan industry kreatif pemula.

Evaluasi Kemajuan Usaha

Evaluasi berangkat dari kegiatan monitoring setiap proses dalam usaha yang dijalankan, dari hasil monitoring dapat dibuat analisis kemajuan, kemunduran

dan pencapaian apa yang sudah dilaksanakan

PENGOLAHAN DATA

Evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui perkembangan industri kreatif pemula baik sebelum ataupun setelah pelaksanaan implementasi model pengembangan industri kreatif pemula yang telah diusulkan. Evaluasi dilakukan dengan menilai aspek produk, aspek pemasaran, aspek keuangan dan evaluasi kemajuan usaha.

Evaluasi aspek produk

Dalam evaluasi aspek produk akan diuraikan produk yang dihasilkan oleh industry kreatif pemula pada saat ini dan pengembangannya.

Produk yang dihasilkan oleh ners collection antara lain :

- a. Kerajinan dari akrilik
- b. Kerajinan dari mote
- c. Kerajinan dari kain flanel
- d. Kerajina dari kain

Produk yang dihasilkan oleh ners collection tersebut merupakan handmade yang mempunyai nilai seni yang tinggi. Produk tersebut dibuat untuk memenuhi kebutuhan para pecinta seni dan masyarakat yang menyukai produk handmade. Produk handmade tersebut dapat dipesan sesuai dengan selera pemesannya, sehingga kemungkinan satu produk tidak akan sama persis dengan produk lain walaupun nama produknya sama. Hal ini merupakan keunggulan produk handmade sehingga pelanggan produk handmade selalu banyak.

Produk handmade yang dibuat oleh ners collection membutuhkan skill , kreatifitas pembuatnya. Dari sisi harga produk tersebut terjangkau oleh semua kalangan. Dari sisi fungsi produk tersebut sama seperti produk lain yang dibuat pabrik bahkan produk yang dibuat oleh ners collection tersebut mempunyai nilai tambah yaitu produk tersebut ditambah dengan berbagai motif bunga yang terbuat dari akrilik sehingga hal ini menimbulkan nilai seni yang tinggi karena produk tersebut menjadi lebih menarik dan cantik.

Evaluasi aspek pasar dan pemasaran

Dalam evaluasi aspek pemasaran akan diuraikan pemasaran yang dilakukan saat ini dan pemasaran yang dilakukan secara online.

∞ *Pertama*, memperoleh gambaran apakah pada masa yang akan datang terdapat cukup

permintaan pasar yang dapat menyerap barang atau jasa yang dihasilkan.

Proyeksi jumlah permintaan produk dimasa yang akan datang dihitung dengan menggunakan metode arithmetic (linier) trend. Metode ini menyatakan apabila fluktuasi permintaan produk pada tahun – tahun yang lampau tidak terlalu tajam, permintaan produk pada tahun – tahun mendatang dapat diproyeksikan dengan mengekstrapolasi trend perkembangan permintaan dengan persamaan matematis garis lurus yaitu $Y = a + bx$.

Untuk mengetahui persamaan matematis $Y = a + bx$ tersebut maka dilakukan langkah – langkah :

1. Mencari titik tengh (mean)
2. Menghitung jarak deviasi tiap tahun
3. Mengkuadratkan deviasi masing – masing tahun
4. Mengalikan jumlah permintaan masing – masing tahun dengan angka deviasi.
5. Membagi jumlah perkalian permintaan dengan deviasi dari satu tahun ke tahun berikutnya menjadi nilai b.
6. Menambahkan atau mengurangi jumlah permintaan rata – rata pada tahun – tahun yang lampau dengan hasil perkalian b dan deviasi tahun yang bersangkutan.

Dengan menggunakan metode aritmatic (linier) trend maka diperoleh perkiraan jumlah permintaan produk kerajinan ners collection sebagai berikut :

Tabell. Analisis perkembangan permintaan kerajinan tangan tahun 2012 - 2016

Tahun	Perm intaan	D	D ²	PD	Trend Jumlah Permintaan
2012	20	-2	4	40	$59 + (-2 \times 26,1) = 6,8$
2013	43	-1	1	43	$59 + (-1 \times 26,1) = 32,9$
2014	54	0	0	0	54
2015	72	1	1	72	$59 + (1 \times 26,1) = 85,1$
2016	106	2	4	106	$106 + (2 \times 26,1) = 111,2$
N = 5	$\Sigma P = 295$		10	261	

Permintaan rata – rata

$$\mu = \frac{\Sigma P}{N} = \frac{295}{5} = 59$$

Trend Perubahan permintaan = $\frac{\sum PD}{D^2} = \frac{261}{10} = 26,1$

Berdasarkan perhitungan diatas maka diperoleh persamaan matematis nya sebagai berikut :

$Y = a + bx$
 $Y = 59 + (26,1x)$

Sehingga untuk menghitung trend perubahan permintaan tiap tahun sbb :

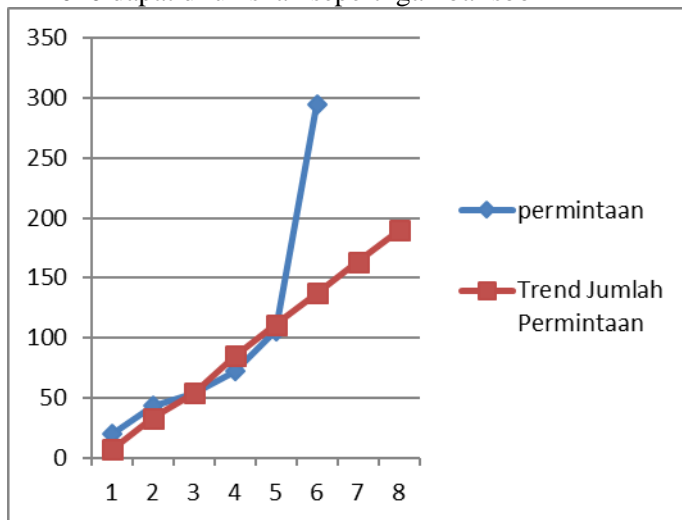
$Y = 59 + (-2 \times 26,1) = 6,8$

Sedangkan perkiraan permintaan tahunan kerajinan tangan dari tahun 2016 – 2020 sebagai berikut :

Tabel 2. perkiraan permintaan tahunan kerajinan tangan

Tahun	D	Trend Jumlah Permintaan
2017	3	$59 + (3 \times 26,1) = 137,3$
2018	4	$59 + (4 \times 26,1) = 163,4$
2019	5	$59 + (5 \times 26,1) = 189,5$
2020	6	$59 + (6 \times 26,1) = 215,6$

Secara grafis perkembangan jumlah permintan kerajinan dari tahun 2012 hingga 2020 dapat dilukiskan seperti gambar sbb



Gambar 1 Grafik perkembangan permintaan tahun 2012 sampai 2020

Data diatas menunjukkan bahwa terdapat peningkatan hasil penjualan dari tahun ke tahun . Ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin menghargai dan menyukai produk kerajinan atau handmade.

☞ **Kedua**, memperoleh gambaran bagaimana suasana persaingan pasar . Siapa pesaing

utama dan apakah bisnis diperkirakan mampu memperoleh pangsa pasar

Untuk mengetahui tingkat persaingan dengan perusahaan sejenis maka perlu diketahui posisi IKP nerscollection terhadap para pesaingnya. Hasil pengumpulan data dan analisa sebagai berikut :

Tabel 3. Data pesaing online

	Ners collection	Kresrekbo gor.com	Car-o-lineshop. blokspot. co.id
Jumlah pengunjung	500	Tdk terlihat	387324
Jumlah produk	15	7	>40
Harga rata 2	10.000 – 200.000	80.000 – 200.000	2000 – 800ribu

☞ **Ketiga**, memperoleh gambaran prospek perkembangan faktor bisnis ekstern yang dapat mempengaruhi permintaan produk dan suasana persaingan pasar. Beberapa faktor lingkungan ekstern bisnis yang dapat mempengaruhi perkembangan permintaan produk antara lain :

- Perkembangan ekonomi kehidupan ekonomi nasional membaik, produk domestik ruto dan perdagangan internasional meningkat. Tingkat inflasi rendah, tingkat investasi proyek tinggi dan sebagainya. Dalam suasana kehidupan ekonomi seperti itu jumlah permintaan berbagai jenis barang dan jasa meningkat. Begitu pula jumlah permintaan akan produk kerajinan tangan juga akan meningkat sesuai dengan hasil proyeksi.
- Pertumbuhan penduduk dan daya beli Masyarakat Indonesia terkenal sebagai masyarakat yang konsumtif. Penghargaan terhadap produk kreatif semakin tinggi di mata masyarakat. Sehingga daya beli masyarakat akan produk kreatif semakin tinggi pula. Hal ini menyebabkan pasar industri kreatif semakin terbuka.

Evaluasi aspek keuangan

Dalam evaluasi aspek keuangan akan dilihat berbagai aspek yang memiliki pengaruh yang besar karena keputusan

keuangan bukan hanya berdampak secara jangka pendek namun bisa juga berdampak secara jangka panjang, sehingga menjadi wajar jika penilaian aspek keuangan dengan berbagai pendekatan analisisnya memberikan nilai apakah usaha tersebut layak atau tidak. Data yang digunakan dalam evaluasi usaha adalah laporan laba rugi, arus kas dan neraca. Ners Colection termasuk ke dalam usaha kreatif yang ditingkat pemula. Sehingga usaha ini jalan dengan tanpa pembukuan yang baik. Pembukuan yang dilakukan oleh ners collection berupa pembukuan debit dan kredit saja . Ini menjadi tantangan tersendiri sehingga harus mulai diupayakan untuk membuat 2 macam laporan diatas yaitu laporan laba rugi, neraca.

Target evaluasi aspek keuangan usaha ners collection ini dilihat dari 2 sisi yaitu profit dan continuity. Dalam evaluasi ini akan dikaji dua sisi tersebut secara terpisah tetapi tetap menjadi satu kesatuan yang utuh. Jika suatu bisnis tidak ada profit maka artinya bisnis tersebut tidak layak dijalankan (infeasible), dan juga jika profit tetapi sifatnya jangka pendek maka bisnis ini juga bisa dianggap tidak baik. Karena profit yang baik itu tetaplh yang bersifat berkesinambungan.

Dalam hal evaluasi pada sisi profit dan continuity akan dihitung berdasarkan rasio profitabilitas dan rasio likuiditas

a. Rasio Profitabilitas

Rasio ini mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar atau kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Semakin baik rasio profitabilitas maka semakin baik , menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan usaha.

Rasio profitabilitas yang akan diukur adalah Net Profit margin

Rasio net profit margin adalah rasio pendapatan terhadap penjualan. Rasio profit margin ini dihitung berdasarkan laba bersih dibagi penjualan bersih. Hasil dari perhitungan ini menunjukkan kestabilan dalam memperoleh hasil penjualan. Dengan

memeriksa margin laba maka akan diperoleh efisiensi operasi dan strategi penetapan harga serta status persaingan perusahaan dengan perusahaan lain di dalam bisnis tersebut.

Berdasarkan laporan laba rugi maka diperoleh rasio net profit margin nya adalah :

$$\frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{penjualan}} = \frac{3.838.000}{11.970.000} = 0,32$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas bahwa rasio net profit margin sebesar 0,32. Ini menunjukkan bahwa kemampuan bisnis ini dalam memperoleh keuntungan sebesar 0,32 atau 32% dari total penjualan.

b. Rasio Aktivitas

Rasio aktivitas adalah rasio yang menggambarkan sejauh mana suatu perusahaan mempergunakan sumber daya yang dimilikinya guna menunjang aktivitas perusahaan, dimana penggunaan aktivitas ii dilakukan secara maksimal dengan maksud memperoleh hasil yang maksimal. Rasio aktivitas yang akan dievaluasi yaitu **Inventory turnover**

Rasio inventory turnover ini melihat sejauh mana tingkat perputaran persediaan yang dimiliki oleh IKP. Tingkat perputaran persediaan ini mengukur perusahaan dalam memutar barang dagangannya dan menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk menunjang atau mengimbangi tingkat penjualan yang ditentukan. Perputaran persediaan adalah merupakan rasio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan nilai rata – rata persediaan yang dimili. Data harga pokok barang dan nilai persediaan pada ners collection adalan sebagai berikut :

Perhitungan inventory turn over (perputaran persediaan) adalah sbb :

$$\frac{\text{Harga Pokok Produk}}{\text{persediaan}} = \frac{6.560.000}{495.000} = 13,25$$

Dari hasil perhitungan perputaran persediaan sebesar 13,25 menunjukkan bahwa tingkat perputaran persediaan

barang dagangan dalam satu periode atau satu tahun sebanyak 13,25 kali.

Kondisi usaha ners collection jika dilihat berdasarkan perputaran persediaan barang jadi tersebut masih dapat dikategorikan baik. Perputarannya tidak terlalu kecil tetapi mengarah ke besar.

Evaluasi Kemajuan Usaha

evaluasi kemajuan usaha merupakan proses yang berlangsung terus menerus dan berkesinambungan. Evaluasi berangkat dari kegiatan monitoring setiap proses dalam usaha yang dijalankan, dari hasil monitoring dapat dibuat analisis kemajuan, kemunduran dan pencapaian apa yang sudah dilaksanakan. Evaluasi kemajuan usaha dapat dilihat dari peningkatan jumlah permintaan yang diiringi oleh peningkatan pendapatan dan laba bersih. Data peningkatannya sebagai berikut :

Tabel .4..

Tahun	Permintaan	Pendapatan	Laba bersih
2012	20	Rp 2.000.000	Rp 722.000
2013	43	Rp 4.300.000	Rp 1.552.300
2014	54	Rp 5.400.000	Rp 1.949.400
2015	72	Rp 7.200.000	Rp 2.599.200
2016	106	Rp 10.600.000	Rp 3.838.000

Berdasarkan data tersebut diatas terlihat bahwa ada kenaikan pendapatan terutama setelah melakukan pemasaran secara online. Ini menandakan bahwa terjadi kemajuan usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa

1. Hasil evaluasi aspek keuangan menunjukkan bahwa
 - rasio profitabilitas diperoleh bahwa rasio net profit margin sebesar 0,32. Ini menunjukkan bahwa kemampuan bisnis ini dalam memperoleh keuntungan sebesar 0,32 atau 32% dari total penjualan
 - rasio aktivitas usaha menunjukkan bahwa perputaran persediaan sebesar 13,25 menunjukkan bahwa tingkat perputaran persediaan barang dagangan dalam satu periode atau satu tahun sebanyak 13,25 kali. perputaran persediaan barang jadi tersebut masih dapat dikategorikan baik. Perputarannya tidak terlalu kecil tetapi mengarah ke besar.
2. Hasil evaluasi kemajuan usaha menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pendapatan dari tahun 2015 - 2016 hingga 67%. Ini menandakan bahwa terjadi kemajuan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Danang Sunyoto, Studi Kelayakan Bisnis, CAPS (Center, of Academic Publishing Service) 2014
- Irham Fahmi, Studi Kelayakan Bisnis dan keputusan investasi, mitra wacana media, 2014
- Marie Elka Pangestu (2007), studi industri kreatif Indonesia 2007, Departemen Perdagangan RI
- Marie Elka Pangestu (2008), Pengembangan Industri kreatif Menuju Visi Ekonomi Kreatif Indonesia 2025, Departemen Perdagangan RI
- Siswanto Sutojo(2013), Studi Kelayakan Proyek , PT.Damar Mulia Pustaka, Jakarta