

**PENGEMBANGAN ART FURNITURE
PADA 168 MADURA ART DI YOGYAKARTA**

ACC untuk di Diujikan
9 Juli 2022



Diajukan Oleh

Mochammad Faishal Hakim

Magister Manajemen '51

18911017

PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN FAKULTAS BISNIS DAN

EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

JANUARI 2022

**PENGEMBANGAN ART FURNITURE
PADA 168 MADURA ART DI YOGYAKARTA**

Tesis S-2

Program Magister Manajemen



Diajukan Oleh

Mochammad Faishal Hakim

Magister Manajemen '51

18911017

PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN FAKULTAS BISNIS DAN

EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

JANUARI 2022

MOTTO

“ Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah mengetahui apa

yang kamu kerjakan ”

(QS. Al Mujaadillah : 11)

“ Jadikanlah sabar dan sholat sebagai penolongmu. Dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyu’,”

(QS. Al Baqarah : 45)

“ Maka sesungguhnya beserta kesulitan itu ada kemudahan “

(QS. Al Insyirah : 5)

“ Sesungguhnya Allah dan Malaikat-malaikatnya bershalawat untuk Nabi. Hai orang-orang yang beriman, bershalawatlah kamu untuk Nabi dan ucapkanlah

salam penghormatan kepadanya. “

(QS. Al-Ahzab : 56)

“ Dan Rabbmu berfirman, ‘Berdoalah kepada-Ku, niscaya akan Kuperkenankan bagimu... ”

(QS. Al Mukmin : 60)

HALAMAN PERSEMBAHAN



***Tesis bisnis plan ini penulis persembahkan untuk :
Kedua Orang Tua
Bapak Alm Ir. Mochammad Noor Ismoyo
Ibu Dra. Nurlaela Dimyati.,MM
Untuk kakak saya Almh Irna Pratiwi
Terima kasih atas dukungan dan doanya selama ini***

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam penulisan tesis ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku

Yogyakarta, 15 Januari 2022

(Meterai6000)

Mochammad Faishal Hakim

HALAMAN PENGESAHAN



الجامعة الإسلامية
الاندونيسية

Yogyakarta, _____

Telah diterima dan disetujui dengan baik oleh :

Dosen Penguji I

Dr. Drs. Sutrisno, MM.

Dosen Penguji II

Dr. Dessy Isfianadewi, MM
SAS., Ph.D

Dosen Penguji III

Rifqi Muhammad, SE., SH., M.Sc.,

KATA PENGANTAR

Assalamu'alakium Warrahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur *Alhamdulillah* penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis sekaligus peneliti dapat menyelesaikan Tesis Bisnis Plan yang berjudul “**PENGEMBANGAN ART FURNITURE PADA 168 MADURA ART DI YOGYAKARTA**” dengan baik. Tesis ini merupakan tugas akhir peneliti guna melengkapi persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen Universitas Islam Indonesia Yogyakarta tahun 2022.

Penyusunan tesis ini bukan semata hanya sebagai tugas akhir dan persyaratan kelulusan, melainkan sebagai titik awal dalam melakukan proses pendidikan. Semoga dengan karya ini, penulis dapat melakukan hal yang lebih baik dan sebagai titik awal untuk melanjutkan proses pendidikan ke jenjang berikutnya. Penulis sangat menyadari bahwa dalam menyusun tesis ini masih banyak kesalahan dan kekurangan yang perlu di benahi. Penulis mengharap kritik dan saran dari semua, khususnya bagi penulis dan bagi pembaca pada umumnya.

Penyusunan Tesis ini tentunya melibatkan banyak pihak yang turut membantu dalam segala hal hingga penulis dapat menyelesaikan Tesis ini dengan baik. Untuk itu, dalam kesempatan kali ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih penulis yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT, yang telah memberikan segala nikmat, rahmat, karunia, hidayah dan ridho-NYA pada hambamu ini sehingga memiliki kekuatan untuk menyelesaikan Tesis ini.

2. Kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, beserta dzuriahnya dan para Ulama dari para Ustad dan para Kyai yang telah meneruskan pengajaran ilmu-ilmu agama.
3. Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
4. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
5. Dr. Drs. Albari, M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen Program Magister Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
6. Almarhum Dr. Drs. Dwi Praptono Agus Harjito, M.Si selaku Dosen Pembimbing pertama yang telah memberikan bimbingan, saran, waktu, dan tambahan ilmunya. Semoga dedikasi beliau menjadi ladang amal dan pahala bagi beliau. Al Fatihah.
7. Dr. Drs. Sutrisno, MM selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, saran, waktu, dan tambahan ilmunya sehingga penulis bisa menyelesaikan Tesis ini dengan baik.
8. Rifqi Muhammad, SE., SH., M.Sc., Ph.D. selaku penguji tesis dan dosen yang telah memberikan bimbingan konsultasi, masukan solusi dan semangat. Memberikan ilmu, waktu dan sarannya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tesis ini dengan baik.
9. Dr. Dessy Isfianadewi, MM selaku penguji dan dosen memberikan bimbingan, saran, waktu, dan tambahan ilmunya sehingga penulis bisa menyelesaikan Tesis ini dengan baik.

10. Kedua Orang Tua tercinta dan tersayang Almarhum Bapak Ir Mochammad Noor Ismoyo dan Ibu Dra. Nurlaela Dimyati, MM yang telah memberikan dan mencurahkan segalanya kepada penulis selamanya.
11. Kepada Kakak saya tersayang Almarhumah Irna Pratiwi terimakasih atas dukungannya selama ini.
12. Kepada Ustad Anwarudin dan Ustadzah Eti Maesaroh dan keluarga terima kasih atas segala doa, dukungan, dan semangat yang diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas Tesis dengan baik.
13. Kepada KH Ahmad Muwafiq terima kasih atas doa dan dukungan juga kasih semangat yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas Tesis ini dengan baik.
14. Kepada seluruh keluarga dan tetangga yang selalu mendukung setiap langkah dan doanya kepada penulis agar segera menyelesaikan studinya.
15. Seluruh dosen dan Karyawan Universitas Islam Indonesia, terkhususkan program Magister Manajemen yang telah memberikan banyak pengetahuan, pengalaman, ilmu yang bermanfaat dan waktunya.
16. Teman-teman seperjuangan Tesis, se-dosbing terimakasih atas dukungan dan kerjasamanya selama ini.
17. Teman-teman Magister Manajemen angkatan 51 terimakasih atas dukungan dan kerjasamanya selama ini.
18. Teman-teman Magister Manajemen angkatan 51 kelas A terima kasih atas dukungan, keceriaan, waktu dan kerjasamanya selama ini.

Semoga limpahan Rahmat,, Nikmat dan Barokah Allah SWT selalu menyertai semua pihak yang telah membantu peneliti selama ini. Peneliti sadar bahwa Tesis ini tidak terlepas dari kekurangan, maka dari itu saran, kritik dan masukan sangat peneliti harapkan dalam menyempurnakan penulisan Tesis ini dan semoga Tesis ini bisa bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan dan praktek bisnis bagi yang mau menjalankan bisnis dan terkhususkan bagi bidang Manajemen.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 15 Januari 2022

Hormat Saya,

Mochammad Faishal Hakim

DAFTAR ISI

Halaman Sampul.....	0
Halaman Judul.....	i
Motto.....	iii
Halaman Persembahan.....	iv
Pernyataan Bebas Plagiarisme.....	v
Lembar	
Pengesahan.....	Error!
Bookmark not defined.i	
Kata Pengantar.....	viii
Bab I Pendahuluan.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penulisan.....	7
1.5 Sistematika Penulisan.....	8
Bab II Kajian Pustaka.....	Error! Bookmark not defined.
2.1 Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
2.1.1 Manajemen Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
2.1.2 Strategi Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
2.1.2.1 Segmenting.....	14
2.1.2.2 Targeting.....	16

2.1.2.3 Positioning.....	16
2.2 Teknik Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.8
2.2.1. Digital Marketing	Error! Bookmark not defined.
2.2.2. Mobile Marketing.....	47
2.2.3. Mix Marketing.....	19
2.3 Manajemen Keuangan.....	23
2.3.1 Cash Basis.....	23
2.3.2 Capital Budgeting.....	24
2.3.2.1 Non Discounted Cash Flow.....	25
2.3.2.2 Discounted Cash Flow.....	28
2.4 AnalisaKeuntungan.....	33
2.4.1 Break Even Point.....	33
2.4.2 Alat Analisi Strategi.....	35
2.4.2.1 Analisis SWOT.....	35
2.3.2.2 Business Model Canvas.....	37
Bab III Perencanaan Bisnis.....	Error! Bookmark not defined.
3.1. Profil Bisnis.....	87
3.1.1 Sejarah Perusahaan.....	40
3.1.2 Arti Logo dan Tagline.....	42
3.1.3 Visi Misi.....	43
3.1.3 Struktur Hukum dan Organisasi.....	43
3.2 Pelaksanaan Bisnis.....	44
3.2.1 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia.....	44

3.2.1.1 Struktur Organisasi 168 Madura Art Furniture.....	44
3.2.1.2 Pembagian Jobdesk Organisasi 168 Madura Art Furniture.....	45
3.2.2 Tinjauan Aspek Produk.....	47
3.2.2.1 Dimensi Produk.....	47
3.2.2.2 Nilai/Manfaat Produk.....	48
3.2.2.3 Jenis Produk.....	48
3.2.2.4 Gambar Produk.....	49
3.2.2.5 Harga Jual Produk.....	54
3.2.3 Proses Transaksi Dari Penjual Dan Proses Ke Konsumen.....	54
3.2.4 Tinjauan Aspek Pemasaran.....	55
3.2.4.1 Strategi Pemasaran.....	56
3.2.4.2 Identifikasi Pasar.....	57
3.2.4.3 Pemasaran.....	59
3.2.4.4 Analisa Kompetitor.....	62
3.2.5 Tinjauan Aspek Keuangan.....	64
3.2.5.1 Strategi Sumber Pendanaan Usaha.....	64
3.2.5.2 Perencanaan Proyeksi Keuangan.....	66
3.2.5.3 Analisa Kelayakan Usaha.....	67
3.2.5.4 Analisa Keuntungan.....	75
3.2.5.5 Penyusunan Laporan Rugi/Laba.....	78
3.2.5.6 Kesimpulan Prediksi Analisis Keuangan.....	80
3.2.6 Tinjauan Alat Analisis.....	81

3.2.6.1 Analisis SWOT.....	81
3.2.6.2 Business Model Canvas.....	83
Bab IV Analisis Realisasi Pelaksanaan Dan Keuangan 168 Madura Art Furniture.....	87
4.1 Identifikasi Masalah Bisnis.....	87
4.2 Strategi Sumber Pendanaan Usaha	87
4.3 Proyeksi Keuangan	88
4.4 Strategi Pencapaian Target.....	89
4.5 Pembahasan Identifikasi Masalah Rumusan Masalah Tujuan Bisnis.....	94
Bab V Kesimpula, Implikasi Bisnis, Keterbatasan Bisnis Dan Saran	99
5.1 Kesimpulan.....	99
5.2 Implikasi Bisnis.....	100
5.3 Keterbatasan Bisnis.....	100
5.4 Saran.....	101
Daftar Pustaka.....	102
Lampiran 1.....	Error! Bookmark not defined.9
Perencanaan.....	109
Lampiran 2.....	1186
Laporan Keuangan.....	1186
Lampiran 3.....	138
Laporan Realisasi	138

Lampiran 4.....	144
Laporan Keuangan Realisasi.....	144



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Sedari dulu sampai sekarang karya seni tidak pernah lepas dari kehidupan manusia dalam memperindah lingkungan sekitarnya. Karya seni dapat berada dimana saja seperti rumah, tempat ibadah, hotel, perkantoran, bahkan tempat wisata. Dapat berupa ornamen hiasan dinding atau berupa barang-barang digantung di tembok atau sekedar ditaruh sebagai pemanis mulai dari pemanis perabot rumah hingga pemanis di pojokan agar menjadikan sebuah tempat tersebut memiliki nyawa, warna dan kesan yang sesuai selera pemilik secara pribadi maupun diperuntukkan secara umum. Karya seni dengan bentuk yang sangat sederhana hingga rumit. Karya tanpa arti khusus hingga barang seni yang mempunyai arti mendalam saat pembuatan dan penempatannya.

Barang seni juga mencerminkan sebuah kebudayaan dari seni masyarakat pembuatnya. Barang seni sudah lama menjadi komoditas untuk berbisnis baik seni murni ataupun seni terapan. Penjualan barang seni merupakan pencerminan dari kepuasan dan inovasi pengembangan dari orang atau perusahaan yang menjual. Barang seni murni seperti lukisan dapat menjadi sebuah bisnis sekaligus memberikan kepuasan tersendiri bagi pembuatnya. Sedangkan, barang seni terapan dapat berfungsi sebagai produk inovasi pengembangan barang seni dari perseorangan atau UMKM, hingga perusahaan pembuat barang tersebut. Tentunya, dengan memperjualbelikan barang-barang ini, diharapkan terus mendapatkan keuntungan, untuk memenuhi kebutuhan hidup, hingga mengembangkan usahanya.

Penelitian sebelumnya dalam Subagyo (2008) menjelaskan pengembangan usaha menjadi dua jenis yaitu pengembangan vertikal, dan horizontal. Pengembangan vertical adalah perluasan usaha dengan cara membangun inti baru yang masih memiliki hubungan langsung dengan bisnis utamanya.

Pengembangan horizontal adalah pembangunan usaha baru yang bertujuan memperkuat bisnis utama untuk mendapatkan keunggulan komparatif, yang secara line produk tidak memiliki hubungan dengan core bisnisnya.

Berdasarkan cara pengembangannya, menurut Humaizar (2010) terdapat tiga jenis pengembangan usaha, yaitu perluasan hulu atau ke hilir, diversifikasi usaha, dan menjual bisnis. Perluasan hulu atau ke hilir artinya, pengembangan usaha ini arahnya disesuaikan dengan posisi usaha anda saat ini. Jika berada di hilir maka pengembangan ke arah hulu. Mempunyai kelebihan: pengembangan lebih mudah karena telah mengetahui pasar, sumber material dan teknologi. Mempunyai kekurangan: jika terjadi penurunan permintaan produk melemah maka tingkat penjualan akan menurun.

Ke-dua, diversifikasi usaha, merupakan pengembangan dengan cara ke berbagai jenis usaha. Terdapat kelebihan dari cara ini yaitu apabila salah satu mengalami penurunan permintaan pasar maka usaha yang lain masih dapat menutupi kerugiannya. Kekurangannya, pengembangan ini cukup sulit dilakukan karena harus mempelajari dari awal dari pasar, sumber material dan teknologinya.

Ke-tiga, Menjual bisnis (franchise) pengembangan ini merupakan bisnis menjual hak patennya, di mana hal ini dilakukan untuk usaha yang sudah memiliki hak paten atas produk, jasa atau konsep pemasarannya.

Dalam sebuah penelitian menyatakan bahwa faktor inovasi daya saing perlunya perkembangan inovasi sebuah perusahaan dapat melalui perkembangan produk, proses dan model bisnis berdasarkan kebutuhan dari perusahaan tersebut.

168 Madura Art merupakan salah satu perusahaan pengembangan produk art furniture berdasarkan pengalaman yang dialami dan diamati oleh perusahaan ini. Di mana furnitur barang seni yang awal mula sebagai penghias dan pemanis barang dari produk bisnis utama kami, yang di mana bisnis utama 168 Madura Art bergerak di bidang furniture ukir. *Madura prestige* dan *vintage look* diminati para pelanggan lama maupun pelanggan baru, bahkan ada pelanggan yang hanya meminati pengembangan perusahaan ini yaitu bisnis art furniture.

Menurut pengalaman dan pengamatan yang telah berjalan, akhirnya 168 Madura Art mempunyai ide untuk melakukan pengembangan secara serius di bidang *art furniture*. Pengembangan ini menjadi hal yang menarik bagi berjalannya perusahaan ini karena mempunyai peminat tersendiri bagi pelanggan-pelanggan yang datang dan barang-barang art furniture yang dijual bukanlah produk yang dibuat oleh perusahaan kami sehingga mengurangi biaya yang membengkak.

Selama pengembangan, 168 Madura Art berlaku sebagai reseller dari retailer sehingga akan lebih hemat biaya dan dalam pengembangan ini perusahaan in bekerja sama dengan importir dan produsen dari barang-barang yang dijual oleh brand kami. Keramik produk import dari Cina diambil dari importir dari Jakarta, sedang untuk relief ikan, relief kuda, kaligrafi dan lain-lainnya kami ambil dari produsen jawa timur dan jawa tengah artinya sebagai reseller tetapi tetap mempunyai brand image yang sama dengan bisnis utama yaitu *prestige & vintage*,

di mana mempunyai nilai tersendiri dan kami menjual dengan porsi model yang terbatas agar tidak monoton dan selalu ada warna dan model terbaru.

Perusahaan ini tertarik melakukan pengembangan dalam penjualan barang seni, karena penjualan barang seni juga mencerminkan dari kepuasan dari orang yang menjual maupun yang membeli. Bagi yang menjual barang seni, barang seni tersebut hasil dari desain, pilihan, koleksi sendiri yang sesuai dengan seleranya. Karya seni yang dihasilkan juga terpersonalisasi dengan pembuatnya. Di situlah keeksklusifannya bagi penjual barang seni. Bagi pembeli, akan mendapatkan kepuasan membeli sebuah barang yang di matanya memiliki nilai dan kepuasan tersendiri baik nilai wujud dari barang, eksklusif, keinginan, dan kepuasan akan mendapat barang yang jarang orang punya atau sebuah koleksi orang dengan histori sendiri.

Menjadi pembeda dari bisnis barang seni yang lain adalah sebagai reseller tetapi tetap mempunyai brand image yang sama dengan bisnis utama yaitu *prestige & vintage*, di mana mempunyai nilai tersendiri dan kami menjual dengan porsi model yang terbatas agar tidak monoton dan selalu ada warna dan model terbaru.

Pengembangan bisnis serius dirintis pada awal bulan Desember 2019 yang di mana perusahaan ini mengembangkan produk penjualan dari 168 Madura Art yang awal mula fokus pada penjualan furniture ukir berkembang produk dengan penjualan art furniture.

Art Furniture atau Ornamen seni yang dijual ini dapat disandingkan dengan produk mebel perusahaan 168 Madura Art maupun dengan produk furniture secara umum juga dapat menjadi hiasan bagi segala macam style rumah dari konsumen pembeli sehingga cukup fleksibel.

Menurut pertimbangan keputusan yang ditentukan dalam berjalannya usaha ini 168 Madura di pengembangan usaha ini melakukan beberapa langkah strategi dalam manajemen pemasaran usaha menjalan strategi pemasaran melalui strategi generik porter dan pengidentifikasi pasar melalui analisi STP (segmenting, targeting, positioning). Pada pemasaran perusahaan ini memakai digital marketing yaitu memakai aplikasi Instagram juga mobile marketing yaitu melalui media whatsapp. Manajemen Keuangan metode pencatatan dengan menggunakan metode cash basis.

Analisis investasi menggunakan metode capital budgeting yang terdiri dari metode non-discounted cash flow yaitu payback period dan average rate of return, dan metode discounted cash flow yaitu terdiri dari net present value, internal rate of return dan profitability index.

Analisis keuntungan perusahaan ini menganalisis menggunakan analisis break event point. Alat analisis strategi yang telah dilakukan 168 Madura Art menggunakan analisis strategi yaitu analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC).

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang yang sudah disampaikan sebelumnya, maka muncul beberapa rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh 168 Madura Art ?
2. Strategi pemasaran apakah yang paling berdampak baik pada penjualan furniture 168 Madura Art?

3. *Gap* apa saja yang muncul antara perencanaan, dan implementasi praktik bisnis?
4. Apakah hasil penjualan menguntungkan dan mampu dijadikan investasi bagi 168 Madura Art?

1.3 TUJUAN PENELITIAN

Tujuan bisnis yang ada ini merupakan sebuah representasi dari rumusan masalah yang muncul. Berdasarkan rumusan masalah yang sudah disampaikan sebelumnya, maka beberapa tujuan dari susunan dan pelaksanaan praktek bisnis ini adalah

1. Mengetahui perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh 168 Madura Art
2. Mengetahui strategi pemasaran terbaik untuk pengembangan penjualan furniture 168 Madura Art
3. Mengetahui *Gap* apasaja yang muncul antara perencanaan, dan implementasi praktik bisnis
4. Mengetahui apakah hasil penjualan menguntungkan dan berpotensi dijadikan investasi bagi 168 Madura Art

Praktik bisnis ini bertujuan untuk mengetahui gap yang terjadi antara perencanaan awal dengan pelaksanaan di lapangan. Setelah diketahui gap yang terjadi dapat menjadi acuan penting untuk memperbaiki jalannya praktik bisnis dari sisi SDM, aspek pemasaran, aspek strategi, dan keuangan. Selain itu dapat dinilai apakah bisnis ini merupakan pengembangan investasi yang menguntungkan dan layak untuk dijalankan untuk kedepannya.

1.4 MANFAAT PENULISAN

Penyusunan praktik ini diharapkan memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait. Berdasarkan hal tersebut maka manfaat yang dapat diambil dari berbagai sisi yaitu :

1. Bagi pelaku bisnis

Penyusunan rencana bisnis diharapkan bagi 168 Madura Art sebagai pemuas hati karena berjualan bisnis dibidang seni atau art mempunyai sebuah sisi yaitu sebagai sebuah kepuasan dari penjual akan barang yang dia jual merupakan selera sendiri juga terkadang memiliki nilai histori yang di mana dihargai oleh orang dengan cara dibeli, dan juga praktik bisnis ini bertujuan sebagai pengembangan yang berdampak positif dan memperluas aspek penjualan yang memiliki pangsa pasar juga diharapkan merupakan sebuah pengembangan investasi yang baik. Melalui strategi yang tepat, maka pelaku mampu mendeteksi kelemahan dan kelebihan yang dimiliki untuk diperbaiki dan dipertahankan agar bisnis ini mampu bertahan dan dapat berkembang bagi perkembangan bisnis yang terus bermunculan.

2. Bagi produsen dan penjual barang

Praktik bisnis ini mempunyai manfaat bagi para produsen dan penjual barang, dikarenakan praktik bisnis merupakan pengembangan dari bisnis utama 168 Madura Art yang di mana pengembangan atau praktik bisnis ini merupakan reseller dari barang yang dijual oleh produsen dan penjual barang tersebut, sehingga mempunyai manfaat yaitu menjadi pengembang dari usaha mereka,

menjadi pemasar dari produk mereka sekaligus kami selaku reseller menjadi perluas pemasaran dan penjualan dengan kerjasama dengan kami dan tentunya kerjasama yang saling menguntungkan.

3. Bagi konsumen

Praktik bisnis diharapkan memberikan manfaat bagi konsumen secara umum dan terkhususkan bagi pecinta seni akan kebutuhan sebagai pemanis furniture mereka atau pemanis ruangan mereka sekaligus pemuas akan koleksi mereka.

Berdasarkan berjalannya waktu dapat dievaluasi strategi yang harus diambil untuk berkembangnya usaha ini dan bisa bertahan dari para pesaing yang sudah ada maupun para pesaing yang mungkin akan bermunculan.

1.5 SISTEMATIKA PENULISAN

Bagian ini memuat gambaran ringkasan tentang sistematika laporan yang akan dilaporkan

1. Bab I : Pendahuluan

Menjelaskan uraian tentang latar belakang bisnis ini dijalankan serta bagaimana cara memproses penganalisisan kelayakan dari bisnis secara ringkas.

2. Bab II : Tinjauan Pustaka

Menjelaskan teori yang digunakan penulis dalam menjalankan bisnis ini.

3. Bab III : Rencana Bisnis

Bab ini memuat perencanaan bisnis dijalankan mengenai pemasaran / keuangan / sumberdaya manusia / operasi sesuai dengan identifikasi mahasiswa

4. Bab IV : Realisasi Bisnis dan Pembahasan

Bab ini berisi realisasi yang dihasilkan dari pelaksanaan bisnis dan pembahasannya.

5. Bab V : Kesimpulan, Implikasi Bisnis, Keterbatasan Bisnis dan Saran

Bab ini membahas kesimpulan, implikasi, keterbatasan dan saran dari berjalannya bisnis ini, yang dapat dijadikan acuan dan referensi bagi para penulis dan calon wirasusaha, maupun individual yang membaca.

6. Bagian akhir :

Bagian ini memuat daftar Pustaka dan lampiran-lampiran dari laporan yang dijalankan yang merupakan rujukan dan dokumen-dokumen yang perlu dilampirkan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

Dalam menjalankan bisnis perlunya teoritis dan referensi dalam mengimplementasikan strategi-strategi yang dijalankan. Sehingga pebisnis dapat mengkaji strategi yang perlu dilakukan secara efisien dan efektif.

2.1. PEMASARAN

Menurut Kotler (2019) menyatakan “Pemasaran adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan social” yang dapat diperjelas pemasaran merupakan suatu fungsi dari organisasi dalam mengkomunikasikan dan memberikan nilai ke pelanggan demi hubungan yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya.

Menurut (Kotler 2016) Produsen tidak dapat menjangkau semua konsumen yang luas dan beragam perlunya memilih segmentasi konsumen yang dipilih dan menurut mereka efektif. Keputusan ini membutuhkan pemahaman yang tajam tentang perilaku konsumen dan pemikiran strategis yang cermat tentang apa yang membuat setiap segmen unik dan berbeda.

Untuk bersaing secara efektif penjual perlu berfokus kepada konsumen yang mempunyai peluang terbesar. Dalam mengeluarkan keputusan perlunya beberapa strategis di mana disini menerapkan beberapa strategis yaitu strategi generic porter. Pada saat mengidentifikasi pasar kita memerlukan cara yang tepat dalam memilih kriteria konsumen dan target. Target pemasaran yang efektif perlu memenuhi identifikasi kriteria dari

Segmentasi pasar, Target pasar dan Positioning atau juga dikenal dengan STP. Dalam cara marketing kita juga memerlukan Langkah yang perlu diambil di mana langkah tersebut agar produk dapat tersampaikan secara maksimal ke konsumen. Perusahaan ini menggunakan strategi digital marketing dan marketing mix sebagaimana akan dijelaskan pada penjelasan selanjutnya.

Pemasaran bertujuan utama untuk menginformasikan, memengaruhi, dan meningkatkan pasar sasaran. Tujuan pemasaran berkaitan dengan pandangan konsumen pada tahapan -tahapan pembelian (Abdullah, 2018) :

1. Awareness : konsumen menyadari produk yang ditawarkan.
2. Interest : konsumen tertarik, dan ada dorongan untuk mengetahui produk lebih lanjut.
3. Trial : konsumen diberikan kesempatan untuk mencoba, untuk membandingkan dengan ekspektasi, atau keinginannya.
4. Act : konsumen mengambil keputusan untuk membeli atau tidak
5. Follow-up : apakah tindak lanjut konsumen membeli kembali atau memutuskan tidak membeli, dan berpaling pada kompetitor.

2.1.1. MANAJEMEN PEMASARAN

Kotler & Keller Manajemen Pemasaran (2009) menyatakan “Pemasaran adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan social” yang kemudian diperjelas oleh American Marketing Association (AMA) pemasaran merupakan suatu fungsi dari organisasi dalam

mengkomunikasikan dan memberikan nilai ke pelanggan demi hubungan yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya.

Manajemen Pemasaran (Marketing Manajemen) merupakan seni dalam memilih segmen pasar, mempertahankan, menumbuhkan, menciptakan, menghantarkan dan mengkomunikasikan nilai yang unggul ke pelanggan, Meskipun Model pemasaran secara umum meliputi 4 Ps tapi dapat dikembangkan menjadi 7 Ps yang menjadikan kerangka tetap alat yang sangat berguna membantu bisnis memecahkan masalah menejerial mengenai segmentasi pasar, posisi pasar, differentiation, memungkinkan perusahaan untuk fokus pada satu atau lebih bauran pemasaran (Moller 2006), di mana perluasan 4 Ps menjadi 7 Ps, termasuk peserta/orang, Bukti fisik dan proses untuk produk layanan,. Tapi ada yang perlu diperhatikan sumberdaya dalam perusahaan keluarga kurang berhasil mempertahankan tenaga kerja berkinerja tinggi. Pola rekrutmen sumberdaya manusia hanya faktor kedekatan atau system kekeluargaan atau menggunakan pola rekrutmen informal, sehingga kehilangan kemampuan untuk tetap kompetitif. Hal ini memengaruhi berbagai dimensi kinerja, seperti produktivitas.

2.1.2. STRATEGI PEMASARAN

Strategi pemasaran (marketing) diperlukan oleh suatu perusahaan, bertujuan agar produk atau jasa yang ditawarkan mampu bersaing dengan kompetitornya. Pemasaran menurut (Tjiptono & Fandy, 2015) melingkupi seluruh aktivitas pemasaran dalam usaha penyebaran informasi, membujuk,

memengaruhi, dan meningkatkan pasar sasaran agar dapat membeli, menerima, dan loyal terhadap produk perusahaan yang ditawarkan. Demi mencapai tujuan atau goals, strategi *Generik Porter* untuk perancangan strategi. Terdapat 3 (tiga) langkah awal untuk melakukan strategi generik, yaitu :

1. Kepemimpinan biaya secara keseluruhan

Charles dan Gareth R. (1995) mengungkapkan bahwa sebagai tujuan bisnis, strategi kepemimpinan biaya adalah melakukan apa saja yang dapat menghasilkan barang atau jasa pada tingkat biaya yang lebih rendah daripada pesaing. Hitt dkk. (2001; 155) berpendapat bahwa strategi kepemimpinan biaya adalah serangkaian tindakan terintegrasi yang dirancang untuk memproduksi atau menyerahkan barang atau jasa pada tingkat biaya yang relatif rendah dibandingkan dengan pesaing dengan karakteristik produk yang dapat diterima oleh pelanggan.

Nilai pelanggan dapat dibangun melalui strategi pengendalian biaya. Di sisi lain, nilai pelanggan juga dapat dibangun dengan strategi diferensiasi karena tujuan dari strategi ini adalah untuk menciptakan nilai pelanggan dengan menciptakan kualitas produk yang lebih baik.

2. Diferensiasi

Dalam strategi diferensiasi, perusahaan menciptakan produk yang memiliki kualitas lebih unik, sehingga memiliki nilai yang lebih besar. Perusahaan memilih satu atau lebih atribut produk yang dianggap penting dan menarik bagi pembeli. Diferensiasi dapat didasarkan pada produk

Anda, pengiriman sistem, pendekatan pemasaran, dan faktor lainnya Helms et al. (1997:699) mengemukakan bahwa strategi diferensiasi lebih menekankan pada biaya penelitian dan pengembangan produk untuk meningkatkan produk atau menciptakan produk dan layanan baru yang ditunjukkan dengan skor tinggi.

3. Fokus

Nilai pelanggan adalah tujuan utama karena dapat menciptakan keunggulan kompetitif dengan menciptakan nilai terbaik bagi pelanggan dengan harga yang sama atau lebih rendah dari pesaing, atau dengan menciptakan nilai yang sama dengan biaya lebih rendah dari pesaing.

Langkah berikutnya, setelah memulai pemikiran strategis, maka dapat segera mengidentifikasi aspek pasar. Salah satunya, menggunakan analisis *Segmenting, Targeting, and Positioning (STP)*.

2.1.2.1. Segmenting

Perusahaan tidak dapat mejangkau semua segmen pasar yang begitu besar, luas, dan beragam. Perusahaan perlu mengidentifikasi segmen mana yang dituju untuk produk yang dia punya, di mana hal tersebut demi mencapai pelayanan yang efektif, memuaskan bagi pasar atau konsumen yang dituju karena mempunyai beragam keunikan tersendiri. Segmentasi dapat dibagi dalam tiga jenis yaitu berdasarkan geografis, demografis dan manfaat.

1. Segmentasi Berdasarkan Geografis

Segmentasi geografis digunakan untuk mengkategorikan pasar berdasarkan lokasinya, yang akan memengaruhi biaya operasi dan jumlah permintaan secara berbeda. Segmentasi geografis membagi pasar produk berdasarkan perbedaan geografis sebagai berikut: Pasar Regional, Pasar Domestik, Pasar Asing atau Ekspor. Setiap pasar memiliki potensi yang berbeda dan cara mengelolanya. 2) Iklim Berdasarkan hal tersebut maka diperoleh segmen pasar berupa pasar untuk daerah pegunungan dan pegunungan, serta pasar untuk daerah pesisir dan dataran rendah, masing-masing pasar berdasarkan iklim tersebut memiliki kebutuhan, keinginan, dan preferensi yang berbeda-beda. 3) Cities or town Ini dapat diperoleh oleh segmen pasar berupa pasar urban dan rural atau pertanian. Masing-masing segmen pasar ini memiliki potensi, motivasi dan kebiasaan membeli yang berbeda, dan oleh karena itu memerlukan manajemen yang berbeda dari pemasaran.

2. Segmentasi Berdasarkan Demografis

Berkembangnya perusahaan dalam hal penyediaan dan penawaran produk harus memperhatikan demografi gaya hidup konsumen yang beragam, usia, pendidikan dan pendapatan. Segmentasi demografis perusahaan menganalisis berdasarkan beberapa variabel yaitu seperti usia, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, jenis kelamin, pendapatan,

pekerjaan, pendidikan, agama, ras, generasi, kebangsaan, dan kelas social. Perusahaan dapat menyesuaikan apa yang harus disiapkan dan dipilih untuk menjadi segmen pilihannya, di mana berdasarkan variabel-variabel di atas dapat diambil bahwa segmen ini akan berlanjut analisis berdasarkan keinginan dan kebutuhan.

3. Segmentasi Berdasarkan Manfaat

Kebutuhan dan Manfaat tidak semua orang yang membeli suatu produk memiliki kebutuhan yang sama atau menginginkan manfaat yang sama darinya. Segmentasi berbasis kebutuhan atau berbasis manfaat mengidentifikasi segmen pasar yang berbeda dengan implikasi pemasaran yang jelas.

2.1.2.2. Targeting

Setelah menentukan segmen yang dipilih perusahaan harus memutuskan siapa, mana, dan berapa banyak yang ditargetkan dalam lingkup pemasarannya. Dapat juga dibentuk dalam kelompok-kelompok tertentu dalam penargetingnya.

2.1.2.3. Positioning

Menciptakan posisi merek yang menarik dan terdiferensiasi dengan baik membutuhkan pemahaman yang baik tentang kebutuhan dan keinginan konsumen, kemampuan perusahaan, dan tindakan kompetitif. Ini juga membutuhkan pemikiran yang disiplin tetapi kreatif.

Sebuah perusahaan menemukan kebutuhan dan kelompok konsumen yang berbeda di pasar, menargetkan mereka yang dapat dipuaskan dengan cara yang unggul, dan kemudian memposisikan penawarannya sehingga pasar sasaran mengenali penawaran dan citra khasnya. Membangun keunggulan pelanggan, perusahaan dapat memberikan nilai dan kepuasan pelanggan yang tinggi, yang mengarah pada pembelian berulang yang tinggi dan pada akhirnya meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Positioning adalah tindakan merancang penawaran dan citra perusahaan untuk menempati tempat yang berbeda dalam benak pasar sasaran. Tujuannya adalah untuk menempatkan merek di benak konsumen untuk memaksimalkan potensi keuntungan bagi perusahaan. Penentuan posisi merek yang baik membantu memandu strategi pemasaran dengan mengklarifikasi esensi merek, mengidentifikasi tujuan yang membantu pencapaian konsumen, dan menunjukkan bagaimana hal itu dilakukan dengan cara yang unik. Setiap orang dalam organisasi harus memahami pemosisian merek dan menggunakannya sebagai konteks untuk membuat keputusan.

Positioning dan branding diperusahaan atau bisnis kecil memiliki tantangan tersendiri yang di mana sumber daya terbatas, fokus dan konsistensi dalam program pemasaran menjadi sangat penting. Sehingga perlunya sebuah kreativitas dalam menemukan cara baru untuk memasarkan ide-ide baru tentang produk kepada konsumen dengan sumberdaya yang cukup terbatas. Salah satunya yaitu sering kali harus mengandalkan informasi dari mulut ke mulut untuk menetapkan posisi mereka, tetapi mereka dapat menemukan

hubungan masyarakat, jejaring sosial, dan promosi dan sponsor berbiaya rendah sebagai alternatif yang tidak mahal. Banyak Penelitian telah memperkuat asumsi bahwa merek perusahaan keluarga memiliki sejumlah implikasi positif bagi bisnis, seperti peningkatan kepuasan pelanggan, loyalitas karyawan, reputasi keseluruhan. Keuntungan lain perusahaan keluarga dapat menciptakan merek private label tersendiri yang mempunyai dampak positif salah satunya, dengan merek privat label dapat dijual secara eksklusif pada pengecer atau konsumen langsung. Dapat biaya produk lebih minim dan menciptakan keuntungan lebih.

2.2. TEKNIK PEMASARAN

2.2.1. Digital Marketing

Pemasaran dengan media digital dirancang untuk berhasil dalam system ekonomi yang terdiri dari rantai nilai Linear, di mana perusahaan membeli input dari orang lain, mengubah input tersebut menjadi solusi nilai tambah melalui manufaktur, perakitan atau branding, kemudian menggunakan salur pemasaran pelanggan dengan penawaran barang atau jasa sebagai kategori tingkat yang lebih tinggi untuk mewakili barang dan jasa, membocorkan nilai minimum kepada anggota lain dalam rantai nilai. Bisnis platform adalah entitas itu menyatukan individual dan organisasi sehingga mereka dapat berorientasi / berinteraksi dengan cara yang tidak mungkin dilakukan dengan potensi peningkatan utilitas dan nilai non Linear. Pemasaran

yang 168 Madura art lakukan dengan membedakan media yang dibayar dan dimiliki dari media yang diperoleh atau gratis yaitu dapat dari mulut ke mulut. Komponen penting dari pemasaran digital adalah media sosial. Media sosial adalah sarana bagi konsumen untuk berbagi informasi teks, gambar, audio, dan video satu sama lain dan dengan perusahaan, dan sebaliknya. Setelah meninjau berbagai platform media sosial, mempertimbangkan bagaimana menggunakan media sosial dan bagaimana media sosial dapat mempromosikan aliran dari mulut ke mulut.

Ada tiga platform utama untuk media sosial: (1) komunitas dan forum online, (2) blog (blog individu dan jaringan blog seperti Sugar dan Gawker), dan (3) jaringan sosial (seperti Facebook, Twitter, Instagram dan YouTube). Perusahaan dari bisnis kecil hingga besar memanfaatkan media social sebagai media pemasarannya salah satu contohnya Instagram.

2.2.2. Mobile Marketing

Smartphone, tablet sekarang merupakan sebuah gaya hidup bahkan kebutuhan di masyarakat sekarang di mana pemasaran seluler dapat menjangkau pemasaran yang efektif dan lebih personal dapat dicontohkan melalui media Whatsapp. Pemasaran ini masih cukup efektif untuk media pemasaran secara personal ke rekan, kolega, keluarga, dan sebagainya.

2.2.3. Mix Marketing

Perkembangannya sekarang Marketing Mix yang bermula dari 4P menjadi 7P yang terdiri dari Product, Price, Promotion, Place, Packaging, Positioning and People. Di mana marketing 7P ini bertujuan untuk mencapai hasil yang lebih maksimal di kondisi pasar saat ini.

1. Product

Aspek ini berguna untuk menjelaskan apakah produk ini tepat atau tidak. Lebih jelasnya adalah produk pengembangan ini merupakan produk yang tepat atau tidak bagi konsumen yang ada atau sudah ada. Untuk mengetahui tepat dan tidaknya produk konsumen perlu sumber daya informasi pelanggan yang berbasis sumberdaya pasar, ini penting untuk pengambilan kebijakan strategi pemasaran dan kinerja bisnis. Dari data kebutuhan pelanggan akan diketahui produk yang bagaimana diinginkan baik kualitas produk / unit maupun jumlah unit yang dibutuhkan saat ini, dan sudah berapa banyak kompetitor penyedianya.

2. Price

Posisi harga ini menganalisa apakah produk yang dijual masih sesuai realita yang ada atau perusahaan perlu memainkan harga yang sebetulnya hal tersebut merupakan memancing konsumen. Perusahaan memang perlu memeriksa fluktuatif harga agar perusahaan dapat kompetitif dan bertahan juga berkembang.

3. Promotion

Promosi mencakup semua cara perusahaan dalam memberi tahu pelanggan tentang produk atau layanannya dan bagaimana kemudian

memasarkan dan menjual kepada mereka. Perubahan kecil dalam cara mempromosikan dan menjual produk dapat menyebabkan perubahan pada hasil yang didapat. Perubahan kecil dalam iklan dapat langsung menghasilkan penjualan yang lebih tinggi. Keterlibatan keluarga menciptakan identitas yang unik bagi perusahaan keluarga yang dapat mewakili manifestasi eksternal dari keyakinan dan dinamika internal perusahaan keluarga. yang membedakan mereka dari rekan rekan yang bukan keluarga . Semakin berbeda citra, semakin mudah bagi konsumen untuk mengalami keunikan yang tak dapat ditiru, dan keaslian perusahaan keluarga, memfasilitasi difensiasi perusahaan keluarga di pasar. Perusahaan keluarga besar dan kecil di setiap industri lebih mudah bereksperimen dengan berbagai cara mengiklankan, mempromosikan, dan menjual produk dan layanan mereka. Apa pun kasusnya, metode pemasaran dan penjualan yang diterapkan dapat pada akhirnya akan berhenti berfungsi, dan harus mengembangkan pendekatan, penawaran, dan strategi penjualan, pemasaran dan periklanan baru.

4. Place

Place merupakan refleksi dari jualan tersebut ditawarkan kepada konsumen. Di mana hal tersebut dapat membuat peningkatan penjualan hanya karena tempat penawaran terjadi.

5. Packaging

Perbaikan kecil dalam kemasan atau tampilan luar produk atau layanan sering kali dapat menyebabkan reaksi yang sangat berbeda dari

pelanggan. Berkenaan dengan pengemasan perusahaan yang terdiri dari produk atau layanan. Perlunya memikirkan segala sesuatu yang dilihat pelanggan dari saat pertama kontak dengan perusahaan hingga proses pembelian.

Pengemasan mengacu pada tampilan produk atau layanan dari luar. Kemasan juga mengacu pada orang-orang di perusahaan dan cara mereka berpakaian dan berdandan. Mengacu pada penataan tempat, cara pengkomunikasian dan setiap elemen visual tentang perusahaan. Semuanya penting. Semuanya membantu atau menyakitkan. Semuanya memengaruhi kepercayaan pelanggan tentang berurusan dengan perusahaan ini.

6. Positioning

Aspek ini merupakan penempatan berpikir bahwa bagaimana perusahaan ini dibenak dan pikiran pelanggan. Bagaimana orang melihat perusahaan ini di mana hal itu merupakan salah cara perusahaan ini memperbaiki brand yang dimiliki agar mendapatkan kesan dibenak dan hati para pelanggan atau konsumen.

7. People

Elemen terakhir adalah People atau orang yang berkaitan dengan orang-orang di dalam dan di luar bisnis yang bertanggung jawab atas setiap elemen penjualan dan aktivitas. Kemampuan untuk memilih, merekrut, dan mempertahankan orang yang tepat, dengan keterampilan dan kemampuan untuk melakukan pekerjaan yang perlu dilakukan, lebih

penting daripada semua hal lainnya jika digabungkan. Demi keberhasilan dalam bisnis, harus mengembangkan kebiasaan berpikir tentang siapa yang akan melaksanakan setiap tugas dan tanggung jawab. Banyak kasus, tidak mungkin untuk bergerak maju sampai dapat menarik dan menempatkan orang yang tepat pada posisi yang tepat.

2.3. MANAJEMEN KEUANGAN

Manajemen keuangan berkaitan dengan investasi pendanaan, pengelolaan dana dan asset dan manajemen asset yang ada secara baik demi berjalannya sebuah perusahaan. Perusahaan ini menggunakan investasi dengan capital budgeting dan untuk pencatatan keuangan berdasarkan metode cash basis. Pendanaan dipertimbangkan faktor pembiayaan untuk perusahaan keluarga di mana investornya misal karyawan, teman dan kerabat yang memilih untuk mendukung perusahaan keluarga dalam pembiayaan baik berupa uang atau tenaga, terutama untuk sumberdaya manusia dengan maksud tidak harus memaksimalkan pengembalian tetapi untuk memaksimalkan utilitas mereka. Karyawan di perusahaan keluarga memilih bekerja disana tidak harus karena memaksimalkan pendapatan, tetapi mereka memiliki ikatan emosional yang kuat dengan tempat kerja tersebut.

2.3.1. Cash Basis

Cash Basis atau *basis kas* merupakan salah satu konsep yang penting dalam akuntansi terutama dalam hal pencatatan transaksi, yang di mana

perusahaan yang menggunakan teknik pencatatan kas basis, pencatatan dilakukan pada saat uang diterima atau dibayar untuk digunakan sebagai pengakuan pendapatan, belanja dan pembiayaan.

2.3.2 Capital Budgeting

Menjalankan usaha perlu adanya modal dalam berbagai aspek untuk berjalannya usaha tersebut. Salah satunya menggunakan metode capital budgeting. Capital Budgeting adalah proses identifikasi menyeluruh yang digunakan untuk menganalisis proyek dan menentukan proyek yang termasuk dalam anggaran modal yang pengembaliannya (arus kas) diperkirakan diterima lebih dari satu tahun. Metode ini mengevaluasi penginvestasian dalam dua macam metode yakni metode konvensional dan metode discounted cash flow. Metode konvensional dipergunakan dua macam tolak ukur untuk menilai profitabilitas rencana investasi yakni payback period (PB) dan average rate of return (ARR), sedangkan dalam metode discounted cash flow dikenal dua macam tolak ukur profitabilitas yakni Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan profitability Index. Perbedaan utama antara metode konvensional dengan metode discounted cash flow terletak pada penilaian terhadap nilai waktu uang (time value of money). Metode evaluasi konvensional tidak mempertimbangkan time value of money.

Bahan analisis tambahan menggunakan **Break Even Point (BEP)** di mana sebagai analisis pada titik mana transaksi akan terjadi balik modal, dengan rumusan sebagai berikut

$$\begin{aligned}
 & \mathbf{BEP = FC / (P-VC)} \\
 & \text{atau} \\
 & \mathbf{BEP = FC / (1 - (VC/P)) *} \\
 & \text{atau} \\
 & \mathbf{BEP unit = (Biaya Tetap) / (Harga Jual per unit- Biaya Variabel per unit)} \\
 & \mathbf{BEP rupiah = (Biaya Tetap)/ (Kontribusi Margin per unit / Harga per} \\
 & \mathbf{Unit)}
 \end{aligned}$$

Keterangan

FC = Fixed Cost

VC = Variable Cost.

S = Selling Price.

2.3.2.1. *Non-Discounted Cash Flow*

Non-Discounted Cash Flow adalah metode pengukuran investasi dengan melihat kekuatan pengembalian modal tanpa mempertimbangkan nilai waktu terhadap uang (time value of money). Metode yang dipergunakan adalah Pay Back Period (PBP) Method, dengan formula umum sebagai berikut:

1. *Payback Period*

Payback period dapat diartikan sebagai pengembalian modal investasi dalam jangka waktu tertentu atau juga sebagai sebutan pengembalian modal

juga dapat di artikan berapa tahun yang diperlukan dalam mengembalikan modal yang diinvestasikan.

$$PP = n + (a-b) / (c-b) \times 1 \text{ tahun.}$$

Keterangan :

PP = pengembalian modal.

n = tahun terakhir saat jumlah besaran arus kas masih belum dapat menutup besaran investasi semula.

a = jumlah besaran investasi semula

b = besaran total kumulatif dari arus kas pada periode tahun ke – *n*.

c = besaran total kumulatif dari arus kas pada periode tahun ke – *n*.

Namun, apabila periode pengembalian modal investasi memiliki arus kas setiap tahun yang sama, maka didapatkan rumus berikut.

$$PP = (\text{jumlah investasi semula} / (\text{besaran arus kas}) \times 1 \text{ tahun.}$$

$$\text{Payback Period} = \text{Nilai Investasi} / \text{Kas Masuk Bersih}$$

$\text{Pay Back Period} = \frac{\text{Total Investasi}}{\text{Net Income} + \text{Depreciation}} \times 1 \text{ tahun}$
--

Jika berdasarkan rumus tersebut didapatkan periode pengembalian yang lebih cepat maka berarti besaran PP tersebut masuk ke dalam kategori layak.

Apabila justru yang terjadi adalah sebaliknya, yakni kisaran periode pengembalian modal dirasa lebih lama maka hal tersebut masuk ke dalam

kategori tidak layak. Apabila usulan proyek investasi lebih dari satu maka periode pengembalian menjadi lebih cepat.

2. *Average Rate of Return*

Average Rate of Return atau dikenal juga dengan Accounting Rate of Return merupakan metode analisis yang mengukur tingkat keuntungan investasi. Tingkat keuntungan yang digunakan dalam metode ini adalah laba setelah pajak dibandingkan dengan total atau rata-rata investasi. Metode ini tidak mendasarkan pada proceeds atau cash flow, melainkan pada keuntungan yang dilaporkan dalam buku (reporte accounting income) sehingga metode ini sering disebut dengan Accounting Rate of Return. Hal tersebut dapat dirumuskan sebagai berikut :

Average Rate of Return (ARR) atas dasar Initial Investment

Average Rate Return (ARR) = (Laba setelah Pajak/ Investasi awal) x 100 %

ARR = Pendapatan Bersih dari Investasi / Biaya Investasi

atau

ARR = Rata-rata Pendapatan Bersih dari Investasi / Rerata Biaya Investasi

Laba setelah pajak suatu investasi tidak sama besarnya dari tahun ke tahun maka rata-rata laba setelah pajak setiap tahunnya harus dihitung terlebih dahulu untuk dapat menghitung dengan metode Average Rate of Return.

2.3.2.2. *Discounted Cash Flow*

Terdapat beberapa perhitungan untuk mengolah keuangan dengan *discounted cash flow*:

1. Net Present Value

Net Present Value atau NPV merupakan metode analisis yang berguna dalam melihat perbandingan antara nilai arus kas yang masuk dengan nilai arus kas yang keluar dalam satu periode atau dapat diartikan juga nilai sekarang dari aliran kas masuk bersih (proceeds) dengan nilai sekarang dari biaya pengeluaran suatu investasi (outlays). Melakukan perhitungan kelayakan investasi dengan metode NPV diperlukan data aliran kas keluar awal (initial cash outflow), aliran kas masuk bersih di masa yang akan datang (future net cash inflows), dan rate of return minimum yang diinginkan.

Hasil perhitungan NPV positif berarti investasi akan memberikan hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan rate of return minimum yang diinginkan. NPV negatif berarti investasi akan memberikan hasil yang lebih rendah dibandingkan rate of return minimum yang diinginkan, maka investasi sebaiknya ditolak. Lebih sederhana dapat diartikan nilai NPV yang positif akan menjadi menguntungkan dan proyek yang memiliki NPV negatif akan menghasilkan kerugian.

Rumus yang digunakan untuk menghitung Net Present Value (NPV) adalah sebagai berikut.

$$\text{Net Present Value (NPV)} = \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1+k)^t}$$

Keterangan:

k = Discount rate yang digunakan

At = Cash flow pada periode t

n = Periode yang terakhir di mana cash flow diharapkan

$NPV = PV \text{ of Benefit} - PV \text{ of Capital Cost}$ atau karena $PV = (C / (1+i)^n)$,

di mana:

$$NPV = \sum \frac{C}{(1+i)^n} + \sum \frac{-C}{(1+i)^n}$$

I = bunga tiap periode

N = periode (tahun, bulan)

- C = modal (capital)

2. Internal Rate of Return

Internal Rate of Return merupakan indikator untuk menunjukkan tingkat efisiensi dari suatu investasi dengan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara present value dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi proyek. Secara prinsip

dapat diartikan untuk menghitung besarnya rate of return yang sebenarnya.

Di mana perhitungan tersebut dirumuskan sebagai berikut :

Rumus yang digunakan untuk menghitung Internal Rate of Return (IRR) adalah sebagai berikut.

$$IRR = \sum_{t=0}^n \left[\frac{A_t}{(1+r)^t} \right] = 0$$

Keterangan:

r = Tingkat bunga yang akan menjadikan PV dan proceeds sama dengan p.v. dari capital outlays

A_t = Cash Flow untuk periode t

n = Periode terakhir di mana cash flow diharapkan

Jika initial cash flow terjadi pada waktu 0 maka persamaanya dapat dinyatakan sebagai berikut.

$$A_0 = \frac{A_1}{(1+r)} + \frac{A_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{A_n}{(1+r)^n}$$

Menghitung Internal Rate of Return (IRR) di mana proceeds suatu investasi tidak sama besarnya dari tahun ke tahun maka dua tingkat bunga yang berbeda dipilih, kemudian dilakukan interpolasi untuk menentukan tingkat bunga yang mendekati rate yang sebenarnya, atau secara singkat dapat digambarkan sebagai berikut dengan asumsi menggunakan dua tingkat bunga yang berbeda:

Rumus Interpolasi:

$$r = P_1 - C_1 \frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1}$$

Keterangan:

r = Internal Rate of Return (IRR) yang dicari

P1 = Tingkat bunga pertama

P2 = Tingkat bunga kedua

C1 = Net Present Value ke-1

C2 = Net Present Value ke-2

IRR dapat dirumuskan sebagai:

$$IRR = i_1 + (i_2 - i_1) \times \frac{NPV_1}{(NPV_2 - NPV_1)} \times 100\%$$

di mana: NPV1 harus di atas 0 ($NPV_1 > 0$ dan NPV2 harus di bawah 0 ($NPV_2 < 0$))

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode Internal Rate of Return (IRR) adalah suatu investasi yang diusulkan dinyatakan layak jika Internal Rate of Return (IRR) lebih besar dari tingkat keuntungan yang dikehendaki.

Internal Rate of Return (IRR) suatu investasi lebih kecil dari tingkat keuntungan yang dikehendaki maka investasi tersebut dinyatakan tidak layak. Terdapat beberapa alternatif investasi maka pilih alternatif investasi terbaik dengan memilih alternatif investasi yang mempunyai Internal Rate of Return (IRR) yang paling besar.

3. Profitability Index

Metode Profitability Index (PI) atau sering disebut dengan Desirability Index (DI) merupakan metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang (proceeds) dengan nilai sekarang investasi (outlays).

Profitability Index (PI) dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$PI = NPV / ICF$$

Keterangan

PI = Profitability Index (besarnya keuntungan dalam bentuk persentase)

NPV = Nilai Aliran Kas Masuk (besarnya keuntungan atau excess return dalam sejumlah uang)

ICF = Initial Cashflow

Rumus perhitungan PI adalah sebagai berikut

$$Profitability\ Index = \frac{PV\ of\ Benefit}{PV\ of\ Capital\ Cost}$$

keterangan kelayakan suatu proyek berdasarkan PI:

- Bila $PI > 0$, maka proyek akan diterima karena dinyatakan layak.
- Bila $PI < 0$, maka proyek akan ditolak karena dinyatakan tidak layak.
- Bila $PI = 0$, keputusan indifferen (dapat diterima ataupun ditolak).

Semakin besar nilai PI maka proyek tersebut di katakan semakin layak.

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode Profitability Index (PI) adalah suatu investasi yang diusulkan dinyatakan layak jika Profitability Index (PI) lebih besar dari satu.

Profitability Index (PI) suatu investasi lebih kecil dari satu maka investasi tersebut dinyatakan tidak layak. Terdapat beberapa alternatif investasi maka alternatif investasi terbaik ditentukan dengan cara memilih alternatif investasi yang mempunyai Profitability Index (PI) yang paling besar.

2.4. ANALISA KEUNTUNGAN

2.4.1. Break Even Point

Break Even Point (BEP) diartikan sebagai titik impas pada saat posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu perusahaan. Disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan Break Even Point (BEP) adalah suatu keadaan di mana perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan yang bisa juga disebut pendapatan dan biaya seimbang digunakan untuk menganalisis proyeksi sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau **kembali modal**. Metode ini dihitung dengan cara :

1. Dasar Unit

Berapa unit jumlah barang / jasa yang harus dihasilkan untuk mendapat titik impas:

$$\text{BEP} = \text{FC} / (\text{P} - \text{VC})$$

2. Dasar Penjualan

Berapa Rupiah nilai penjualan yang harus diterima untuk mendapat titik impas:

$$\text{FC} / (1 - (\text{VC} / \text{P}))^*$$

Penghitungan $(1 - (\text{VC} / \text{P}))$ biasa juga disebut dengan istilah Margin Kontribusi Per Unit.

Keterangan

FC = Fixed Cost

VC = Variable Cost.

S = Selling Price.

$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Hasil Penjualan} - \text{Biaya Variabel}} \times 100\%$

Analisa BEP dihitung dengan formula sebagai berikut:

atau dapat juga dituliskan sebagai:

$$BEP = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - \frac{Biaya\ Variabel}{Hasil\ Penjualan}}$$

Untuk Perhitungan BEP karena produk yang dijual bermacam-macam, BEP di setiap jenis barang berbeda- beda pula.

2.4.2. Penyusunan Laporan Rugi/Laba

Dalam mengetahui berapa besar keuntungan dalam setahun dari usaha pengembang pernak pernik atau asesoris mebel perlu disusun laporan rugi / laba dalam setahun, Laba yang tercantum adalah laba bersih setelah pajak. Dalam bab ini dibahas masalah Sumber Pendanaan dan Metode perhitungan kelayakan investasi ini menggunakan beberapa alat analisa .

2.5. ALAT ANALISIS STRATEGI

2.5.1. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan evaluasi keseluruhan tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari sebuah perusahaan. Analisis SWOT (Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats) merupakan cara untuk mengamati lingkungan pemasaran eksternal dan internal.

1. Strength

Strength atau kekuatan merupakan poin positif dari internal perusahaan.

Hal ini merupakan kendali utama dalam perusahaan yang menjadi

pembeda dan nilai lebih dari kompetitor dan menjadi daya tahan perusahaan dalam persaingan.

2. Weakness

Weakness atau kelemahan merupakan kekurangan dari aktivitas bisnis yang dilakukan oleh perusahaan dapat berupa produk atau layanan. Di mana faktor ini mengurangi kekuatan yang dimiliki perusahaan yang sebagaimana perlu dibenahi dan dipantau agar tidak berdampak terlalu jauh terhadap perusahaan.

3. Opportunity

Opportunity atau peluang merupakan sebuah faktor eksternal yang tidak bisa dikendalikan oleh perusahaan dan hal tersebut menjadi pertimbangan yang harus dianalisis dan menjadi target yang harus dijangkau oleh perusahaan karena dapat berdampak positif bagi perusahaan yang dapat mengidentifikasi dan meraihnya.

4. Threats

Threats atau ancaman adalah salah satu faktor eksternal yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Di mana perusahaan harus bisa mengidentifikasi dan mempertimbangkan ancaman yang ada atau akan muncul juga menyiapkan siasat dalam menangannya. Di mana agar perusahaan dapat bertahan dari hal tersebut.

2.5.2. Business Model Canvas

Bisnis Model Canvas merupakan kerangka kerja atau sebuah strategi manajemen yang berupa 9 elemen visual chart yang berguna untuk perencanaan bisnis dalam menjelaskan, menilai, memvisualisasi, serta mengubah model bisnis yang diimplementasikan oleh 9 elemen tersebut agar bisnis yang dijalankan lebih baik. 9 elemen tersebut adalah sebagai berikut:

1. *Customer Segments*

Merupakan elemen yang menyinggung tentang target segmen pelanggan. Di mana dalam bisnis yang dijalankan harus menargetkan segmen pelanggan seperti apa yang dituju.

2. *Value Proposition*

Elemen ini menjelaskan keunggulan produk yang dipunya oleh bisnis ini yang ditawarkan oleh perusahaan dan manfaatnya bagi pelanggan. Dapat berupa penjabaran kekuatan dan keunggulan dengan kompetitor atau keunikan yang dimiliki.

3. *Channels*

Channels merupakan elemen yang menjabarkan alat pemasaran atau bagaimana bisnis ini bisa sampai atau tersampaikan ke pelanggan.

4. *Revenue Streams*

Elemen ini adalah elemen vital yang dalam perusahaan. Di mana disini perusahaan memperoleh pendapatan dari pelanggan. Jangan sampai ada bahan baku, produk atau kinerja yang tidak dimanfaatkan secara maksimal.

5. *Key Resource*

Key resource atau sumber daya merupakan elemen yang berisikan daftar sumber daya yang sebaiknya direncanakan dan dimiliki perusahaan dalam mewujudkan value proposition. Semua sumber daya perlu diperhatikan seperti pengelolaan bahan baku, penataan sumber daya manusia, dan sumber daya operasional.

6. *Costumer Relationship*

Merupakan elemen yang memperhatikan jalinan ikatan dengan pelanggannya terutama bagi pelanggan yang loyal dan setia. Perlunya pengawasan yang ketat dan intens agar pelanggan tidak mudah berpaling ke bisnis lain hanya karena jalinan hubungan yang kurang baik.

7. *Key Activities*

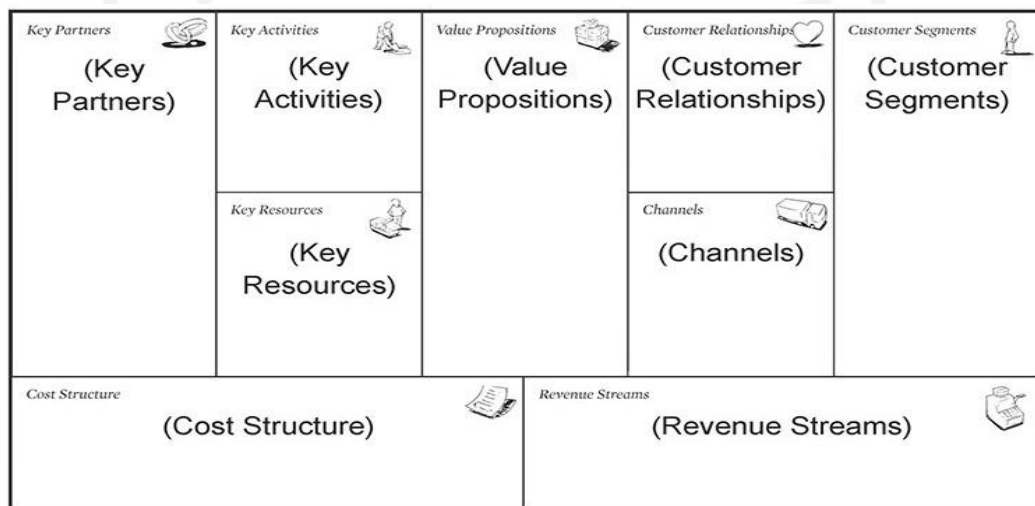
Elemen key activities merupakan semua aktivitas yang berhubungan dengan produktivitas bisnis yang kegiatan utamanya adalah menghasilkan proporsi nilai. Dapat dijabarkan adalah aktivitas apa yang dilakukan dalam menciptakan value proportion perusahaan.

8. *Key Partnership*

Key partnership berfungsi dalam pengorganisasian aliran suatu barang atau layanan lainnya yang bermanfaat dalam efisiensi dan efektivitas dari key activities. Dapat dicontohkan berkerjasama dengan perusahaan atau usaha lainnya demi meningkatkan performa usaha supaya lebih meningkat.

9. Cost Structure

Elemen struktur biaya bisnis merupakan elemen dalam mengelola biaya secara efisiensi agar lebih hemat dan meminimalkan risiko kerugian yang berguna dalam menentukan proporsi nilai yang tepat untuk pelanggan. Disini perlunya membuat laporan keuangan yang tepat dan sesuai dengan bisnis yang dijalani.



Gambar 3.1 Contoh Business Model Canvas (*sumber : glcworld.co.id*)

BAB III

PERENCANAAN BISNIS

3.1. PROFIL BISNIS

3.1.1. Sejarah Perusahaan

Usaha Art Furniture ini merupakan pengembangan dari usaha mebel 168 Madura Art yang bergerak di bidang mebel dan telah berjalan 15 tahun. Pada awal mula perusahaan ini berawal dari rasa ketidakpuasan dari kualitas dan model dari furniture yang telah beredar yang pada akhirnya memulai menciptakan desain sendiri. Dari desain sendiri itu ternyata mulai diminati oleh orang terdekat yang terus meluas ke kolega-kolega. Menjadikan hal tersebut akhirnya untuk memulai bisnis furniture ini dengan memproduksi sendiri. Sambil berjalannya waktu.

Perusahaan ini selaku produsen mebel vintage yang berbasis ukiran Madura dan spesialis kayu Jati, yang merupakan mebel seni desain sendiri yang mempunyai vintage looking dan prestige, mempunyai sebuah brand image bahwa hanya orang yang membeli yang mempunyai mebel tersebut karena desain sendiri. Produk dengan jumlah terbatas dengan volume dan kualitas yang berbeda. Pangsa pasar segmen menengah ke atas. Showroom perusahaan yang beralamat Jalan Elang 4 gang elang 4a no 2a Dusun Drono Jalan Kaliurang Km 9 (seberang Pesona Merapi), dengan berkembangnya usaha mebel 168 Madura Art supaya lebih menarik dan tidak stagnan, penataan mebel dihiasi oleh berbagai ornamen seni berupa guci cina, piring hias, bunga hias latex, pigura kayu ukir, kaca hias kayu ukir, kaligrafi kayu ukir angin-angin ukir baru, angin-angin ukir kuno, kaligrafi tembaga, kaca hias tembaga, hiasan dinding kayu atau relief ikan koi, hiasan dinding kayu atau relief kuda. Pada awalnya pernah-bernama Art Furniture

hanya pemanis mebel yang dijual. Perkembangan waktu, ternyata produk pernak pernik mebel tersebut banyak peminatnya dan menurut pandangan kami mempunyai prospek usaha yang cukup menguntungkan, walaupun hanya sebagai reseller saja.

Dari pernak-pernik Art Furniture atau ornamen yang dipajang di showroom, ternyata konsumen pembeli mebel menyukai ornamen tersebut sebagai pelengkap untuk mebel yang sudah dibeli maupun hanya sebagai koleksi dan ada konsumen yang hanya membeli ornamen tersebut tanpa membeli mebel. Bermula hanya lingkungan tertentu yaitu tetangga dan teman-teman dekat yang sekarang sudah terus meluas ke konsumen-konsumen mebel 168 Madura Art. Semua pernak-pernik ornament art furniture ini, kami 168 Madura Art hanya sebagai reseller, untuk keramik import dari cina yang distributornya ada di Jakarta. Kaligrafi dan relief bunga dari Jawa Timur, relief ikan koi dan kuda dari Jawa Tengah.

Berdasarkan evaluasi ternyata untuk ornamen seni yang tadinya hanya pemanis mebel mempunyai peluang untuk dikembangkan. Walaupun bukan buatan perusahaan ini, hanya sebagai reseller tetap mempunyai brand image yang sama dengan bisnis utama yaitu prestige & vintage, di mana mempunyai nilai tersendiri dan kami menjual dengan porsi model yang terbatas agar tidak monoton dan selalu ada warna dan model terbaru.

Art Furniture atau Ornamen seni atau barang seni yang dijual ini dapat disandingkan dengan produk mebel perusahaan ini maupun dengan produk furniture secara umum juga dapat menjadi hiasan bagi segala macam style rumah dari konsumen pembeli sehingga cukup fleksibel.

3.1.2. Arti Logo dan Tagline



Gambar 2.1. Logo 168 Madura Art

168 Madura Art merupakan usaha produksi mebel ukir dan ornament hiasan berbasis ukir Madura. Yang di mana 168 diambil dari sebuah fengshui budaya Cina yang apabila diartikan adalah yi liu pa atau “Sukses Yang Berkesinambungan” atau dapat dikatakan “Sustainable Success”. Di mana 168 dalam usaha ini selaku pendiri usaha ini menyusun maksud dari 168 adalah “1” yang berarti satu-satunya atau disini disimbolkan sebagai Allah SWT dan “6” dari fengshui artinya bisnis/menuju/akan dan “8” dari fengshui artinya mapan/kekayaan/sukses. Dimaknai dalam satu kesatuan adalah “Jalan Kesuksesan Yang Di Ridhoi Oleh Allah SWT”. Disimpulkan bahwa brand perusahaan ini adalah sebuah usaha yang dibangun untuk membangun kesuksesan dalam keluarga yang berdasarkan jalan yang benar atau jalan yang diridhoi oleh Allah Swt. Perusahaan ini dalam berproduksi mebel ini menjunjung tinggi akan kejujuran, kepercayaan, dan komitmen antar individu internal dan eksternal.

3.1.3. Visi dan Misi

Visi

Menjadi perusahaan yang menyediakan furniture ukir vintage modern dan usaha art furniture yang memberikan kesan prestige dan personal bagi konsumen secara umum maupun memuaskan konsumen pecinta seni.

Misi

- Menciptakan kualitas produk yang baik secara kualitas bahan, kualitas finishing, kualitas pelayanan.
- Menyediakan konsumen konsultasi desain tata letak, secara gratis bagi konsumen yang membeli produk, sebagai bentuk pemuas pelayanan
- Menyediakan beberapa produk yang memiliki jumlah edar yang terbatas, memiliki histori demi menjaga keeksklusifan untuk konsumen

3.1.4. Struktur Hukum dan Organisasi

168 Madura Art merupakan sebuah badan usaha yang bergerak dibidang produsen dan penjualan Furniture dan Art. Organisasi ini memiliki data kepemilikan sebagai berikut :

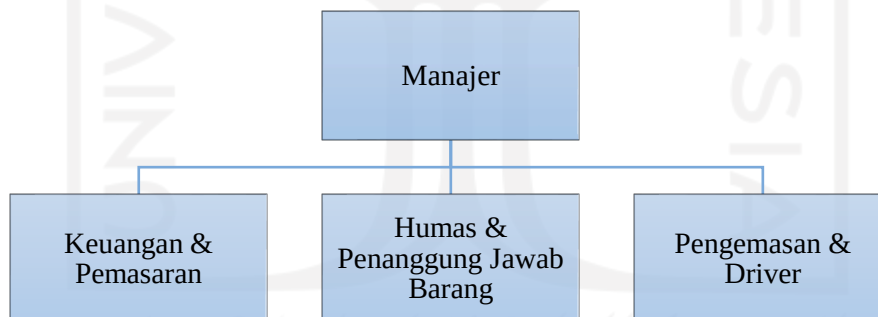
Nama Perusahaan	: 168 Madura Art
Pemilik	: Keluarga M Noor Ismoyo
Alamat	: Jalan Elang 4 gan elang 4a no 2a Dusun Drono Jalan Kaliurang Km 9 (seberang Pesona Merapi)
Badan Hukum	: -
Kapan berdiri	: pengembangan dalam bidang Art Furniture dari 168 Madura Art adalah 1 Desember 2019

3.2. PELAKSANAAN BISNIS

3.2.1. TINJAUAN ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

Saat ini dalam pengembangan bisnis ini menurunkan atau memperkerjakan pegawai dari bisnis utama kami yaitu 168 Madura Art Furniture. Pengurusan perusahaan ini hanya ada 3 orang yang juga merangkap beberapa posisi karena pengembangan ini secara prospek baru dilaksanakan awal Desember tahun 2019. Kenapa hanya 3 orang? Pengembangan bisnis ini masih baru dan masih ada ikut campur dari bisnis utama sehingga kami belum mempunyai atau merekrut pegawai yang individual dalam divisi-divisi yang ada.

3.2.1.1. Struktur Organisasi 168 MaduraArt Furniture



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Pengembangan 168 Madura Art

3.2.1.2. Pembagian *Jobdesk* organisasi 168 Madura Art Furniture

Tabel 2.1 Pembagian *Jobdesk* Pengembangan 168 Madura Art

Posisi	Penanggungjawab	Rincian <i>Jobdesk</i>
Manajer	Mochammad Faishal Hakim	<ul style="list-style-type: none"> • Merencanakan, mengelola, dan menganalisis segala aktivitas fungsional bisnis operasional, sumber daya manusia, keuangan dan pemasaran. • Membuat kebijakan, prosedur, standarisasi strategis perusahaan.
Keuangan & Pemasaran	Nurlaela Dimyati	<ul style="list-style-type: none"> • Memimpin seluruh divisi untuk menjalankan operasional perusahaan. • Sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungan dengan pihak luar. • Membuat perencanaan Cash-Flow. • Menyusun laporan keuangan. • Mengelola kas perusahaan. • Melakukan pemesanan dan pemantauan stok persediaan barang (barang tanpa proses pembuatan dan barang dengan proses pembuatan).

Humas & Penanggungjawab Barang	Mochammad Faishal Hakim Nurlaela Dimiyati	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat perencanaan publikasi produk yang efektif. • Melakukan sosialisasi ke target pasar. • Menjalin kerjasama dengan pihak lain. • Mengelola segala aktivitas yang berhubungan dengan sumber daya manusia. • Bertanggung jawab atas kualitas barang. • Melakukan seleksi kualitas barang dari packaging dari supplier hingga ke tangan konsumen. • Bertanggung jawab atas tatanan barang di galery dan dirumah konsumen.
Pengemasan & Driver	Basuki	<ul style="list-style-type: none"> • Bertanggung jawab atas pengantaran barang dari galery ke tempat konsumen. • Bertanggung jawab atas pengemasan dan keselamatan barang hingga ditempat yang diinginkan konsumen. • Bertanggung jawab atas penempatan dan pemasangan barang sesuai keinginan konsumen. • Bertanggung jawab atas kebersihan, penataan, pengelolaan barang di galery.

Keterangan personal dalam perusahaan :

Mochammad Faishal Hakim merupakan dari pengembangan dari 168 Madura Art yang berupa pernak-pernik pelengkap mebel dan mempunyai beberapa tugas sesuai yang dijelaskan tabel di atas.

Ibu Nurlaela Dimiyati merupakan Ibu dari pendiri pengembang ini dan mempunyai tugas dalam beberapa divisi dalam pengembangan ini sesuai penjelasan dalam table. Ibu Nurlaela juga sebagai petinggi di bisnis utama.

Pak Basuki merupakan driver untuk mengantar barang ke konsumen dan beberapa tugas yang telah dijelaskan di dalam tabel di atas.

3.2.2. TINJUAN ASPEK PRODUK

Produk merupakan hasil proses yang dilakukan oleh produsen atau perusahaan yang dijual kepada konsumen yang berguna untuk kebutuhan sehari-hari maupun untuk memenuhi kepuasannya.

3.2.2.1. Dimensi Produk

Produk yang ditawarkan oleh perusahaan kami adalah berbagai barang art furniture yaitu

- Guci / vas cina dengan tiga macam jenis ukuran yaitu kecil, sedang, dan besar.
- Piring hias dengan dua macam ukuran yaitu besar dan kecil.
- Bunga hias dengan dua macam ukuran yaitu besar dan kecil.
- Hiasan keramik cina dengan dua macam ukuran juga yaitu besar dan kecil.
- Pigura ukir kayu jati.
- Kaligrafi ukir kayu jati.
- Kaligrafi tembaga / set.
- Angin-angin ukir jati baru.
- Angin-angin ukir jati kuno.
- Kaca hias ukir kayu jati.
- Kaca hias tembaga.
- Hiasan dinding ikan koi.
- Hiasan dinding kuda.

Produk yang dijual memiliki gambar, pola atau warna yang terbatas sehingga antar satu borongan pemesanan dengan pemesanan selanjutnya dapat dikemungkinankan jauh lebih besar gambar atau pola yang berbeda tetapi terkadang juga dapat dikemungkinankan mempunyai atau menemukan gambar atau pola yang sama hal ini sangat besar terjadi pada produk guci / vas cina, hiasan keramik, piring hias, angin-angin kayu ukir jati kuno.

3.2.2.2. Nilai / Manfaat Produk

Manfaat produk yang dijual ini adalah sebagai pelengkap atau seni hiasan furniture atau mebel dirumah maupun sebagai pajangan dirumah. Dapat berupa pajangan untuk digantung ditembok, pojokkan ruangan maupun sebagai pemanis meja dan berbagai sudut ruangan yang cukup fleksibel untuk ditata. Guci atau vas cina dapat ditempatkan pada meja ruang tamu, meja computer atau meja kerja buffet televisi, hiasan di dalam almari. Contoh lainnya adalah bunga hias yang juga cukup fleksibel di mana dapat disandingkan dengan produk kami yaitu guci / vas atau konsumen mempunyai vas tersendiri juga mampu dapat disandingkan.

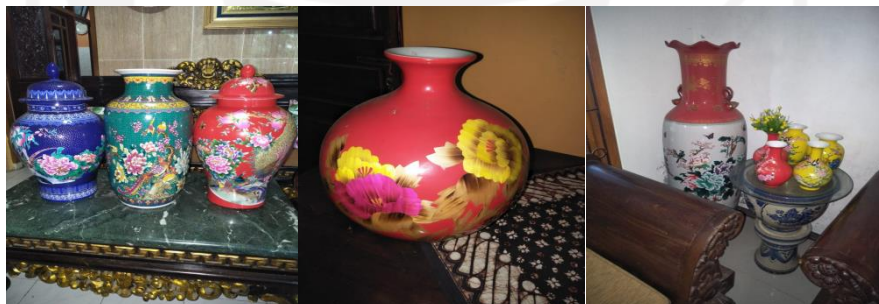
3.2.2.3. Jenis Produk

Art furniture dari produk 168 Madura Art merupakan produksi seni furniture sebagai barang seni, pajangan, dan pelengkap furniture. Di mana barang-barang tersebut terbuat dari bahan keramik untuk jenis produk guci cina, vas cina, hiasan keramik dan piring hias. Terdiri juga yang berbahan kayu terkhususkan adalah kayu jati seperti angin-angin ukir kayu, pigura kayu, kaligrafi ukir kayu, kaca hias kayu, hiasan dinding ikan koi dan kuda. Ada juga yang terbuat dari latek atau latex yaitu sejenis karet yaitu bunga hias, selain itu terdapat juga yang terbuat dari bahan tembaga yaitu kaca hias tembaga, kaligrafi tembaga.

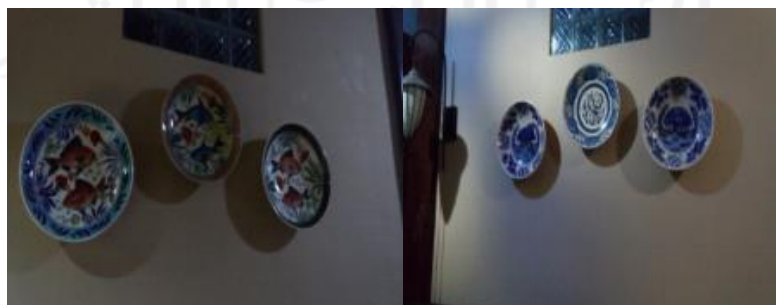
3.2.2.4. Gambar Produk



Gambar 2.3 Guci / Vas Cina



Gambar 2.3 Lanjutan Guci/Vas Cina

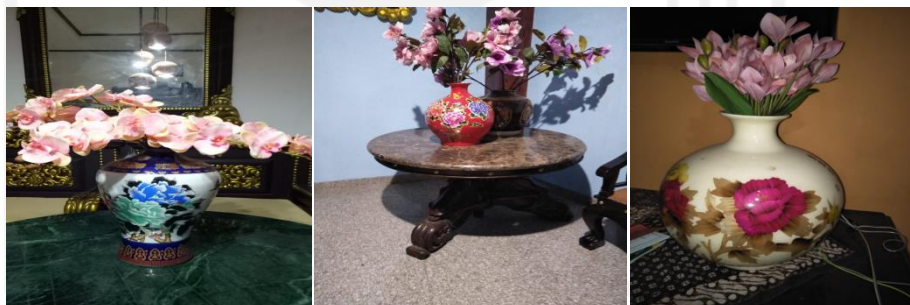




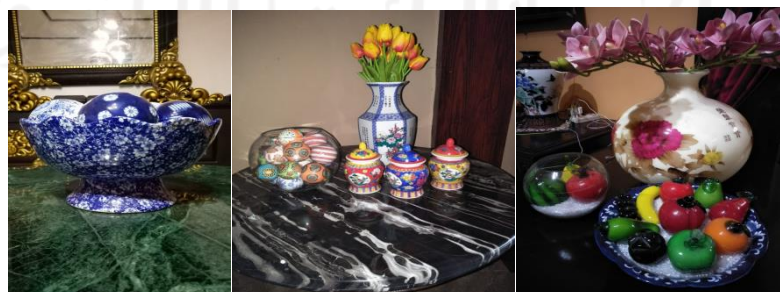
Gambar 2.4 Piring Hias



Gambar 2.5 Bunga Hias



Gambar 2.6 Bunga Hias

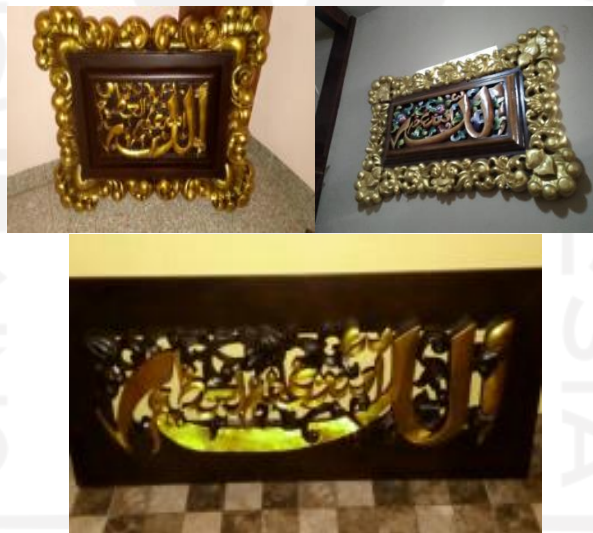




Gambar 2.7 Hiasan Keramik



Gambar 2.8 Pigura Ukir Kayu



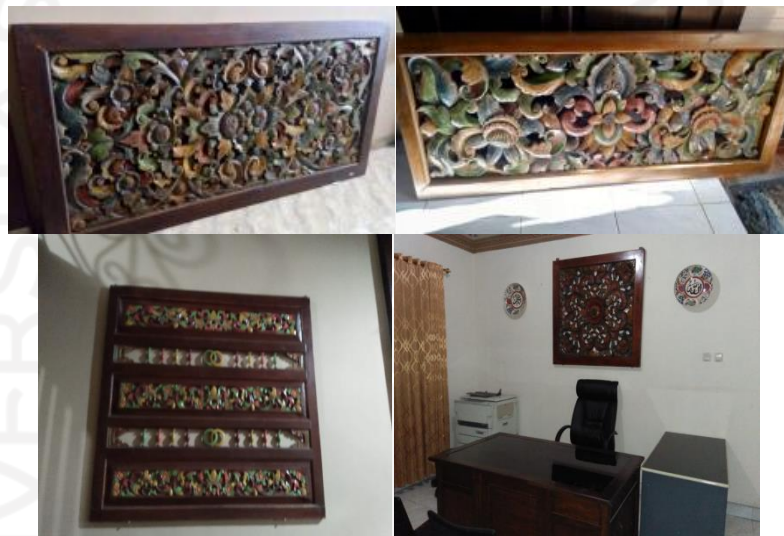
Gambar 2.9 Kaligrafi Ukir Bahan Kayu



Gambar 2.10 Kaca Hias Ukir Kayu



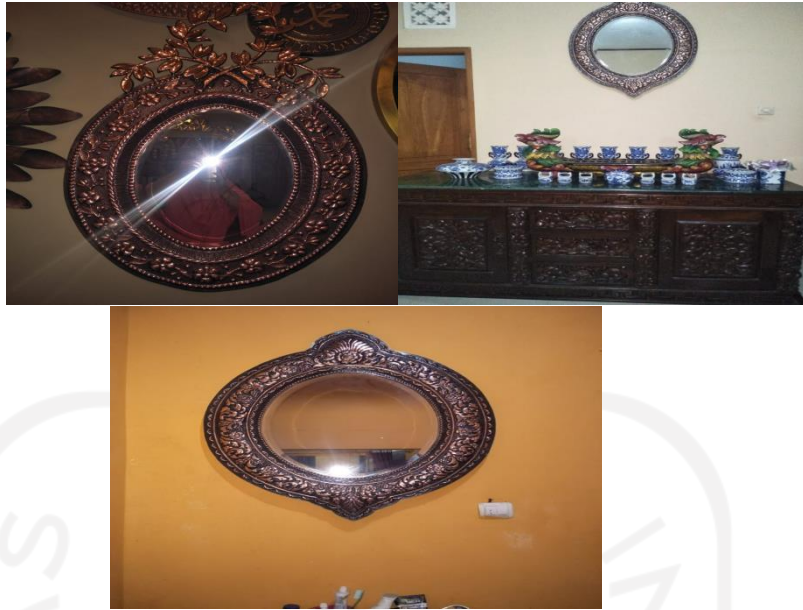
Gambar 2.11 Angin-Angin Ukir Kayu Baru



Gambar 2.12 Angin-Angin Ukir Kayu Kuno



Gambar 2.13 Kaligrafi Tembaga / set



Gambar 2.14 Kaca Hias Tembaga



Gambar 2.16 Hiasan Dinding Ikan Koi



Gambar 2.15 Hiasan Dinding Kuda

3.2.2.5. Harga Jual Produk

Tabel 2.2. Harga Jual Produk

NO	Jenis Barang	Ukuran	Harga Jual
1	Guci / vas Cina	Kecil	Rp.500.000
		Sedang	Rp.1.500.000
		Besar	Rp.3.500.000
2	Piring Hias	Besar	Rp.1.000.000
		Kecil	Rp.100.000
3	Bunga Hias	Besar	Rp.200.000
		Kecil	Rp.100.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	Rp.200.000
		Kecil	Rp.100.000
5	Pigura Ukir		Rp.5.000.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		Rp.6.000.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		Rp.3.000.000
8	Angin-angin Ukir Baru		Rp.6.000.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		Rp.6.500.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		Rp.5.000.000
11	Kaca Hias Tembaga		Rp.3.500.000
12	Hiasan Dinding Koi		Rp.15.000.000
13	Hiasan Dinding Kuda		Rp.10.000.000

3.2.3. Proses Transaksi dari Penjual dan Proses Penjualan ke Konsumen

A. Proses pembelian dari *retailer* atau distributor

Proses transaksi pembelian dalam usaha ini adalah dengan *retailer*, hingga sampai pada konsumen. Berikut ini proses pembelian mulai dari *retailer* atau distributor, hingga ke pembeli:

Gambar 2.16 Proses Transaksi Pembelian dari *retailer* atau distributor



B. Proses pembelian tanpa permintaan tata ruang dan modifikasi (barang stok tersedia)

Tabel 2.3 Proses pembelian tanpa tata ruang dan modifikasi

Proses	Kegiatan
Proses 1	Pembeli melihat dan memesan melalui online atau pun offline
Proses 2	Pembeli membayar DP maupun boleh langsung lunas.
Proses 3	Barang dikirim ke rumah atau tempat pelanggan dan di tata atau di pasang sesuai keinginan pelanggan dan pelanggan membayar penuh kekurangan pembayaran yang belum lunas.

C. Proses pembelian dengan permintaan tata ruang dan modifikasi (barang harus order)

Tabel 2.4 Proses pembelian dengan tata ruang dan modifikasi

Proses	Kegiatan
Proses 1	Pembeli melihat dan memesan barang melalui online maupun offline (tetapi barang belum ada stok)
Proses 2	Pembeli harus membayar DP sebagai perjanjian pemesanan
Proses 3	Barang dibuat
Proses 4	Barang yang sudah jadi di antar ke rumah atau tempat pelanggan dan ditata atau dipasang sesuai dengan keinginan pelanggan dan pelanggan membayar kekurangan pembayaran yang belum lunas

3.2.4. TINJAUAN ASPEK PEMASARAN

Dalam cara marketing perusahaan juga memerlukan langkah yang perlu diambil di mana langkah tersebut agar produk dapat tersampaikan secara maksimal ke konsumen. Perusahaan ini menggunakan strategi digital marketing dan marketing mix sebagaimana akan dijelaskan pada penjelasan selanjutnya.

3.2.4.1. Strategi Pemasaran

Kepemimpinan biaya secara keseluruhan dalam bisnis ini menerapkan untuk biaya pengiriman secara satuan maupun borongan tetapi dalam sekali berangkat akan sama (satuan dalam arti barang yang memiliki ukuran besar) dan untuk barang yang memerlukan pemasangan ditempat sudah jadi satu harga dengan pengirimannya. Perbedaan harga biaya pengiriman ada pada jarak dan berapa kali jumlah jalan angkut barang antar showroom ke rumah pelanggan.

Dalam diferensiasi memang memilih barang berdasarkan kualitas, jenis dan kelangkaan barang di mana memang untuk aspek kelangkaan atau edisi terbatas tidak mudah dan belum tentu didapatkan tetapi untuk barang yang lain kita juga mencari barang yang kemungkinan jarang orang punya entah dari segi dan sudut pandang mana, seperti warna, model, corak, ukuran, atau fungsi. Intinya usaha ini mempunyai pembeda daripada yang lain. Juga dalam variasi jenis barang kita memiliki banyak model pilihan yang dapat disesuaikan oleh kondisi ruangan dan furniture yang ada.

Dalam aspek fokus, perusahaan ini berfokus untuk mencari segmen pasar pecinta seni dan kalangan menengah atas. Walaupun bagi konsumen diluar segmen bagi yang mau akan barang yang dijual akan tetap dilayani. Segmen yang difokuskan adalah dari beragam generasi dari orang muda berpenghasilan hingga orang berumur mulai dari orang produktif hingga para pensiun yang memiliki kemampuan daya beli dan semua mencakup adalah pecinta seni.

3.2.4.2. Identifikasi Pasar

Dalam mengidentifikasi pasar perusahaan ini menggunakan analisis STP (segmenting, Targeting dan Positioning). Penjelasan lebih lanjut akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Segmentasi Pasar

Segmenting berguna untuk perusahaan memfokuskan perusahaan dalam menjangkau segmen pasar yang dituju demi mencapai pelayanan yang efektif demi memuaskan pasar atau konsumen yang dituju karena mempunyai keberagaman keunikannya.

Segmentasi pasar dalam perusahaan ini secara besar dibagi dalam geografis, demografis dan manfaat sebagai berikut:

Segmen geografis, didasarkan pada fokus wilayah pemasaran produk. Di mana pengembangan 168 Madura Art yang memfokuskan dijualan art furniture pada untuk saat ini paling utama masih berfokus pada wilayah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Untuk rencana ke depannya akan meluas ke seluruh Indonesia.

Segmentasi demografis perusahaan ini didasarkan beberapa variabel seperti jenis kelamin, umur, kemampuan ekonomi, maka calon konsumen yang sesuai dengan produk adalah merupakan orang yang berpenghasilan menengah ke atas, dengan kisaran umur ≥ 35 tahun dan memiliki kemampuan ekonomi menengah ke atas yang memiliki jiwa seni. Selama ini dalam pemasaran secara offline maupun online yang telah menjadi konsumen dan pelanggan yang paling besar adalah pejabat pemerintah daerah dari Pemda Kabupaten Sleman dan Pemda kota Yogyakarta dan Pemda Provinsi DIY. Perusahaan ini menargetkan untuk para pegawai-pegawai pemerintah daerah

lain dan para orang kantoran dan pengusaha lain yang mempunyai jiwa seni juga bagi siapapun yang menjadi segmen yang dituju.

Segmentasi manfaat yang ditawarkan dari produk ada adalah produk yang dijual mempunyai manfaat sebagai barang hias, benda pajangan dan pemanis ruangan yang bernilai seni dan dalam pelayanan manfaat yang perusahaan ini menawarkan gratis penataan ruang, konsultasi penataan dan pengisian ruang yang akan diisi bagi konsumen.

2. Targeting

Target utama dari produk adalah sesuai dengan yang dijelaskan di demografis yaitu orang yang berpenghasilan menengah ke atas, dengan kisaran umur ≥ 35 tahun dan memiliki kemampuan ekonomi menengah ke atas yang memiliki jiwa seni. Yang di mana memprioritaskan target tersebut adalah karena harga yang tertera memang memiliki harga yang cukup atau bisa dibilang mahal. Perusahaan ini menjaga image sebagai furniture dan art furniture yang memiliki kelas menengah ke atas.

3. Positioning

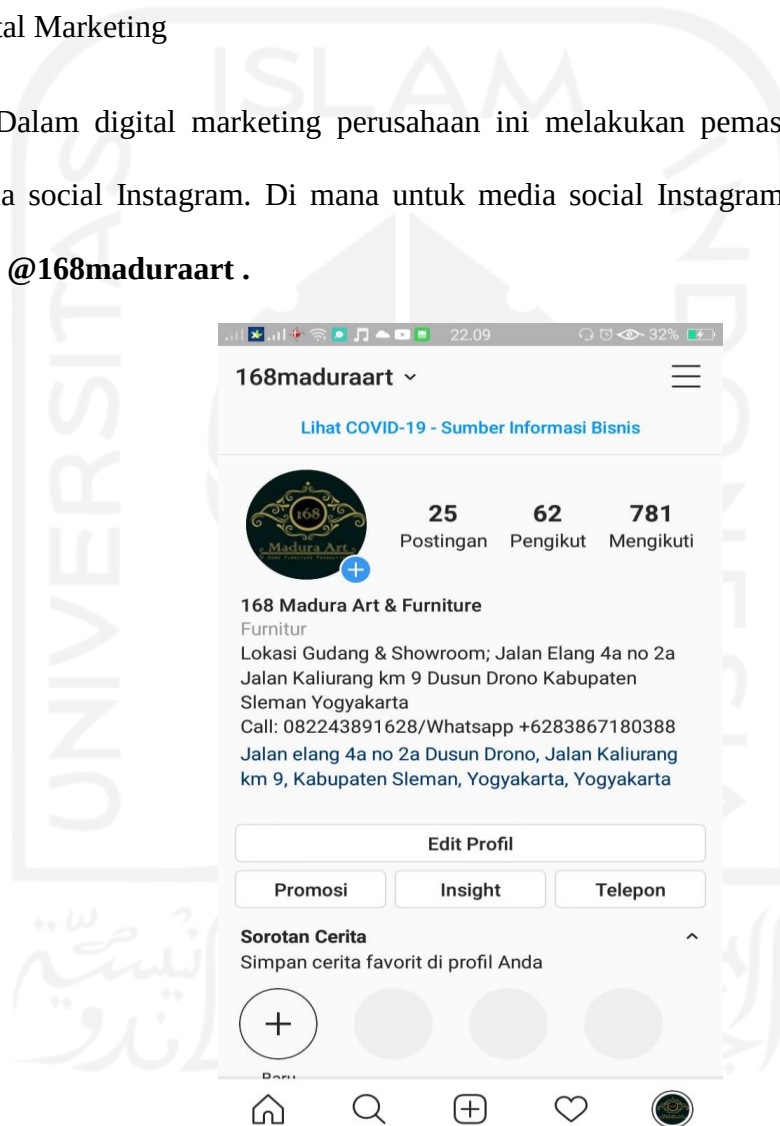
Dalam bahasan positioning pemasaran 168 Madura Art adalah keunikan perbedaan dalam produk yaitu kualitas dan keunikan produk juga kelangkaan produk yang memberikan kesan prestige dan vintage dari produk. Hal tersebut yang memang dicari oleh segmen konsumen.

3.2.4.3. Pemasaran

Produk bisnis ini terdiri dari reseller yang di mana membutuhkan beberapa cara pemasaran yang juga dilakukan pada bisnis utama. Yaitu ada beberapa cara pemasaran yang digunakan berupa digital marketing, mobile marketing dan marketing mix, sebagaimana dijelaskan pada penjelasan berikut:

1. Digital Marketing

Dalam digital marketing perusahaan ini melakukan pemasaran melalui media social Instagram. Di mana untuk media social Instagram mempunyai akun **@168maduraart** .



Gambar 3.2 Akun Instagram 169 Madura Art

2. Mobile Marketing

Berkomunikasi melalui smartphone atau tablet dapat dilakukan komunikasi melalui platform media seperti Whatsapp. Di mana hal tersebut juga melakukan pemasaran melalui media Whatsapp dan disini justru dapat langsung bisa tertuju kepada konsumen lebih cepat dan tepat karena, akun Whatsapp yang terdaftar di akun smartphone lebih ke nomor yang dikenal seperti kolega, rekan, teman, sahabat juga saudara dan dapat dimungkinkan sangat besar mengetahui akan pribadi nomor yang dimiliki juga langsung tertuju ke pribadi konsumen.

3. Marketing Mix



Gambar 3.3 7P dalam *marketing mix*

Marketing mix yang terdiri dari 7P (Product, Price, Promotion, Place, Packaging, Positioning, and People) yang bertujuan dalam mencapai hasil yang lebih maksimal, sebagaimana akan dijelaskan pada penjelasan berikut:

Produk yang ditawarkan bertujuan untuk pecinta barang seni atau art furniture dan bagi orang yang butuh akan art furniture sebagai pajangan, pemanis, juga pelengkap furniture dirumahnya. Di mana untuk area Jogja

beberapa produk yang dijual ada yang belum punya pesaing, juga perusahaan ini melakukan pengembangan ini berawal mula dari minat para pelanggan lama pembeli produk furniture perusahaan ini dan ada pelanggan baru, dari situ perlunya memenuhi permintaan pasar yang sudah pernah maupun baru berinteraksi.

Dalam segi harga untuk produk yang dijual memang mempunyai harga yang menengah ke atas bagi produk-produk yang terbuat dari kayu. Dikarenakan sesuai dengan permintaan bahan baku yaitu dengan kualitas kayu dan volume bahan baku yang tebal-tebal, berat, dan berkualitas. Walaupun hal tersebut dibanding kompetitor dengan kualitas yang sama dengan produk perusahaan ini masih lebih terjangkau harga produk yang dijual bisnis ini. Sedangkan untuk kompetitor yang memiliki harga di bawah dapat dipastikan memiliki kualitas yang juga di bawah produk yang dijual oleh perusahaan ini. Sedangkan untuk produk yang lain cukup kompetitif harganya dengan pesaing.

Dalam segi promosi perusahaan ini mempunyai beberapa cara promosi yaitu melalui digital marketing, mobile marketing seperti yang dijelaskan point di atas. Tidak dipungkiri bahwa perusahaan ini juga masih mengandalkan promosi personal yaitu promosi melalui mulut ke mulut.

Tempat penjualan art furniture 168 Madura Art berada di showroom 168 Madura Art yaitu yang beralamat di Jalan Kapten Hariyadi Gang Elang 4a no 2a Dusun Drono Sleman Yogyakarta Utara Perumahan Pesona Merapi Jalan Kaliuran km 9. Sebagaimana showroom tersebut berbentuk rumah juga tempat usaha bisnis utama 168 Madura Art yaitu Furniture. Sehingga bisnis art furniture ini dapat dilihat langsung bagaimana bersanding dengan furniture dan

Ketika ditata dirumah sehingga pelanggan yang datang ke showroom sudah dapat membayangkan bagaimana barang tersebut ketika ditaruh dirumahnya.

Dalam aspek ini mengemas produk yang dijual agar menarik pembeli melalui penataan produk seperti yang dijelaskan pada aspek place sedangkan dalam pengemasan pelayanan adalah menawarkan gratis penataan ruang bagi setiap pembelian dari produk yang dijual, penjualan ini tidak mengejar volume penjualan tetapi menata sesuai dengan kenyamanan ruangan dari pelanggan bukan untuk mengejar pelanggan membeli produk yang banyak tetapi ruangan atau tempatnya menjadi tidak nyaman. Walaupun semua keputusan ada di pelanggan, ada pelanggan memang ingin ruangnya terhiasi dengan padat oleh produk yang dijual, ada yang seperlunya ada juga yang menyerahkan sepenuh kepada penata ruangan perusahaan ini atas penataannya.

Perusahaan ini menurut para pelanggan yang sudah pernah bertransaksi, mengaku bahwa puas akan produk dan pelayanan yang diberikan. Selaku penjual juga melayani para pembeli dengan maksimal sesuai peraturan yang dimiliki, tentu dengan batas dan ketentuan standar yang dijalankan untuk menghadapi perbedaan dan kesalahpahaman antara kedua pihak.

Dalam pengembangan bisnis ini baru terdiri 3 orang yang terlibat dan di mana itu masih dari orang-orang yang berasal dari bisnis utama yang sudah tau selak beluk dari pegawai tersebut terhadap loyalitas kepada perusahaan ini.

3.2.4.4. Analisa Kompetitor

Berikut ini merupakan beberapa kompetitor produk, toko, maupun perusahaan yang bergerak di bidang produk berbahan dasar kayu, yaitu *Joko Tole*, *Sumekar*, dan *Suramadu*. Sedangkan untuk produk yang terbuat dari bahan keramik dan bunga hias, kompetitornya antara lain *Progo Supermarket* dan

Fortuna Houseware Jogja. Kompetitor produk berbahan tembaga di daerah Yogyakarta masih belum ada.

1. *Joko Tole*

Joko Tole merupakan Toko Furniture yang berlokasi di Ringroad Barat sebelah Timur Monjali yang di mana merupakan kompetitor dari perusahaan ini, yang di mana mereka mempunyai tempat jualan yang strategis, mempunyai tempat display dan terkadang pengerjaan berada di tempat display. Mempunyai pelayanan yang ramah. Mempunyai kekurangan harga barang yang cukup tinggi.

2. *Sumekar*

Sumekar merupakan Toko Furniture yang berlokasi di Ringroad Barat sebelah Timur Monjali yang di mana merupakan kompetitor dari perusahaan ini, yang di mana mereka mempunyai tempat jualan yang strategis, mempunyai tempat display dan mempunyai stok yang banyak. Mempunyai pelayanan yang baik. Tetapi mempunyai kekurangan kayu yang belum tentu jati dan harga yang terkadang tinggi.

3. *Suramadu*

Suramadu merupakan Toko Furniture yang berlokasi di Kasongan Kabupaten Bantul yang di mana merupakan kompetitor dari perusahaan ini, yang di mana mereka mempunyai tempat jualan yang strategis, mempunyai tempat display dan mempunyai stok yang banyak. Mempunyai pelayanan yang baik. Tetapi mempunyai kekurangan kayu yang belum tentu jati dan harga yang terkadang tinggi.

4. *Progo Supermarket dan Fortuna Houseware Jogja*

Untuk produk Guci pesaing kami progo supermarket dan fortuna yang berlokasi di Jalan Suryotomo Yogyakarta kedua kompetitor tersebut sudah mempunyai dana dan manajemen yang sudah mapan dan mempunyai pangsa pasar yang luas. Disinilah perusahaan 168 Madura Art harus jeli dalam mengambil jenis produk keramik vas atau guci import, diusahakan yang jenisnya tidak ada di kedua toko tersebut, atau kalau jenis produknya sama harus harga lebih murah harga jualnya dari kedua toko tersebut.

3.2.5. TINJAUAN ASPEK KEUANGAN

Dalam bab ini dibahas masalah Sumber Pendanaan dan Metode perhitungan kelayakan investasi ini menggunakan beberapa alat analisa.

3.2.5.1. Strategi Sumber Pendanaan Usaha

Salah satu komponen yang mendukung pembangunan nasional adalah tersedianya lembaga intermediasi yang mempunyai fungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya. Lembaga intermediasi yang ada dibedakan dalam 3 kategori yakni :

1. Berbentuk Bank tunduk pada Undang-Undang Pokok Perbankan
2. Berbentuk Koperasi Simpan Pinjam tunduk pada Undang-Undang Koperasi
3. Lembaga Keuangan Mikro lainnya yang belum diatur undang-undang
Lembaga keuangan mikro yang membantu mengembangkan iklim wirausaha di Indonesia diatur dalam Surat Edaran Menteri Keuangan No. SE-31/MK/2000 tanggal 5 Mei 2000 tentang Pelaksanaan Program PUKK.

Dalam hal ini Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi mengacu kepada Surat Keputusan Menteri Keuangan No.316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994 yang menggantikan Surat Keputusan Menteri BUMN / Kepala Badan Pembina BUMN No. Kep.216/M-PBUMN/1999 tanggal 28 September 1999. Sumber pendanaan dari Program Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi (PUKK) berasal dari penyisihan laba BUMN termasuk saldo dana Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi (PUKK) tahun-tahun sebelumnya yang merupakan sumber pendanaan utama dalam merealisasikan terwujudnya pemerataan kehidupan perekonomian masyarakat melalui kemitraan dengan para pengusaha kecil dan koperasi serta lingkungan masyarakat sekitarnya.

Pelaksanaan Program Pembinaan Usaha Kecil, Koperasi (PUKK) dan Bina Lingkungan dilaksanakan di dalam lingkup masyarakat yang bertujuan untuk mendorong tercapainya pertumbuhan ekonomi rakyat, melalui pemerataan di sektor ekonomi di mana anggota masyarakat golongan pengusaha kecil dan koperasi diberi kesempatan untuk melakukan perluasan usahanya, berdasarkan bantuan pinjaman untuk modal kerja / pinjaman lunak yang berasal dari penyisihan laba BUMN.

Dalam menjalankan usaha pengembangan 168 Madura Art, dana yang dipakai adalah modal sendiri, tetapi tentunya dengan memperhitungkan pendapatan bila dana tersebut tidak digunakan untuk pengembangan usaha. Perbandingan dengan tingkat pendapatan bila dana didepositokan di Bank sesuai dengan tingkat deposito saat ini 5-6 % pertahun. Sumber pusatdata.kontan.co.id.

3.2.5.2. Perencanaan Proyeksi Keuangan

Aspek finansial dari proposal bisnis harus dapat memperlihatkan potensi dana yang dimiliki, kebutuhan dana eksternal. Tercantum akan investasi awal dan proyeksi penjualan perbulan untuk tahun pertama sebagai berikut :

Tabel 3.1

INVESTASI AWAL DAN KETERANGAN TAHUN 2020

	Jenis Barang	Ukuran	2020	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa
1	Guci / vas Cina	Kecil	22	Rp500.000	Rp11.000.000	Rp150.000	Rp3.300.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Sedang	23	Rp1.500.000	Rp34.500.000	Rp500.000	Rp11.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Besar	21	Rp3.500.000	Rp73.500.000	Rp1.000.000	Rp21.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
2	Piring Hias	Besar	20	Rp1.000.000	Rp20.000.000	Rp250.000	Rp5.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Kecil	50	Rp 100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000
3	Bunga Hias	Besar	50	Rp 200.000	Rp10.000.000	Rp50.000	Rp2.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp20.000	Rp1.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	20	Rp 200.000	Rp4.000.000	Rp50.000	Rp1.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Kecil	20	Rp 100.000	Rp2.000.000	Rp25.000	Rp500.000	Rp3.333.333	Rp700.000
5	Pigura Ukir		3	Rp 5.000.000	Rp15.000.000	Rp1.500.000	Rp4.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		3	Rp3.000.000	Rp9.000.000	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
8	Angin-angin Ukir Baru		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		4	Rp6.500.000	Rp26.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		4	Rp 5.000.000	Rp20.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
11	Kaca Hias Tembaga		4	Rp3.500.000	Rp14.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
12	Hiasan Dinding Koi		2	Rp 15.000.000	Rp30.000.000	Rp4.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
13	Hiasan Dinding Kuda		2	Rp10.000.000	Rp20.000.000	Rp3.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
					Rp347.000.000		Rp104.550.000	Rp59.999.994	Rp12.600.000
				65.225.000		30.685.000			
						Investasi awal	Rp104.550.000		

Tabel dan penjelasan lebih lengkap ada di lampiran

Tabel di atas merupakan proyeksi penjualan perbulan pada tahun 2020, tabel juga terlampir pada lampiran.

3.2.5.3. Analisa Kelayakan Usaha

Analisis investasi digunakan untuk mengukur nilai uang atau tingkat pengembalian dari investasi yang ditanamkan dalam suatu usaha pada masa yang akan datang. Hal ini sangat penting dilakukan sebelum implementasi investasi yang sering mempertaruhkan dana yang sangat besar. Melakukan berbagai macam simulasi tersebut, akan diketahui besarnya faktor-faktor risiko yang akan dihadapi, dan yang memengaruhi layak atau tidaknya suatu rencana investasi. Beberapa metode analisa yang dapat dipergunakan adalah *non-discounted cash flow*, dan *discounted cash flow*.

Non-Discounted Cash Flow adalah metode pengukuran investasi dengan melihat kekuatan pengembalian modal tanpa mempertimbangkan nilai waktu terhadap uang (time value of money). Metode yang dipergunakan adalah *Pay back period (PBP)* dan *Average Rate of Return*.

$$\text{Pay Back Period} = \frac{\text{Total Investasi}}{\text{Net Income} + \text{Depreciation}} \times 1 \text{ tahun}$$

$$\text{Pay Back Period} = \frac{\text{Total Investasi}}{\text{Net Income} + \text{Depreciation}} \times 1 \text{ tahun}$$

1. *Pay back period (PBP)*

Metode PBP merupakan alat ukur yang sangat sederhana, mudah dimengerti dan berfungsi sebagai tahapan paling awal bagi penilaian suatu investasi. Model ini umum digunakan untuk pemilihan alternatif- alternatif usaha yang mempunyai risiko tinggi, karena modal yang telah ditanamkan harus segera

dapat diterima kembali secepat mungkin. Kelemahan utama dari metode PBP ini adalah:

- Tidak dapat menganalisa penghasilan usaha setelah modal kembali.
- Tidak mempertimbangkan nilai waktu uang

Tabel 3.2

Perhitungan NPV, PI dan PAYBACK PERIODE

Tahun	EAT	DEPRESIASI	PROCEED	DF (6 %)	PV	Inv Awal	NPV	PI /Th
1	Rp152.865.005		Rp152.865.005	0,9434	Rp144.212.846	Rp104.550.000	Rp39.662.846	1,379367247
2	Rp154.485.005		Rp154.485.005	0,8900	Rp137.491.654	Rp103.250.000	Rp34.241.654	1,3316383
3	Rp171.135.005		Rp171.135.005	0,8396	Rp143.684.950	Rp111.750.000	Rp31.934.950	1,285771366
4	Rp212.535.005		Rp212.535.005	0,7921	Rp168.348.977	Rp131.250.000	Rp37.098.977	1,282658876
5	Rp228.285.005		Rp228.285.005	0,7473	Rp170.597.384	Rp138.250.000	Rp32.347.384	1,233977463
Total	Rp919.305.025		Rp919.305.025		Rp764.335.812	Rp589.050.000	Rp175.285.812	
Total		PV	Rp764.335.812		Total PV	Rp764.335.812		
		Inv Awal	Rp589.050.000		Inv Awal	Rp589.050.000		
		NPV	Rp175.285.812		PI	1,29757		
		NPV	Positif					
Payback Periode		3,203778855						
Payback Periode		3 tahun , 2 bulan						

Keterangan :

- $\text{PAYBACK PERIOD} = (\text{TOTAL INVESTASI} / (\text{NET INCOME} + \text{DEPRECIATION})) \times 1 \text{ TAHUN}$
- TETAPI DISINI TIDAK ADA NILAI DEPRESIASI MAKA LABA BERSIH SAMA DENGAN PROCEED
- $\text{SEHINGGA PAYBACK} = (\text{TOTAL INVESTASI} / \text{PROCEED}) \times \text{TAHUN PERHITUNGAN DISINI MENGHITUNG SELAMA 5 TAHUN}$
- $\text{SEHINGGA PAYBACK PERIOD DICAPAI DALAM 3 TAHUN 2 BULAN}$

Payback period merupakan pengembalian modal dalam jangka waktu sehingga disimpulkan pengembalian modal yang dicapai oleh table di atas adalah 3 tahun 2 bulan.

2. *Average Rate of Return.*

Average Rate of Return atau dikenal juga dengan Accounting Rate of Return merupakan metode analisis yang mengukur tingkat keuntungan investasi. Tingkat keuntungan yang digunakan dalam metode ini adalah laba setelah pajak dibandingkan dengan total atau rata-rata investasi. Metode ini tidak mendasarkan pada proceeds atau cash flow, melainkan pada keuntungan yang dilaporkan dalam buku (reporte accounting income) sehingga metode ini sering disebut dengan Accounting Rate of Return. Hal tersebut dapat dirumuskan sebagai berikut :

Average Rate of Return (ARR) atas dasar Initial Investment

Average Rate Return (ARR) = (Laba setelah Pajak/ Investasi awal) x 100 %

ARR = Pendapatan Bersih dari Investasi / Biaya Investasi

Tabel 3.3
PERHITUNGAN ARR

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	182	Rp500.000	Rp91.000.000	Rp150.000	Rp27.300.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp43.533.334	Rp4.353.333	Rp39.180.001
		Sedang	82	Rp1.500.000	Rp123.000.000	Rp500.000	Rp41.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp61.833.334	Rp6.183.333	Rp55.650.001
		Besar	81	Rp3.500.000	Rp283.500.000	Rp1.000.000	Rp81.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp182.333.334	Rp18.233.333	Rp164.100.001
2	Piring Hias	Besar	120	Rp1.000.000	Rp120.000.000	Rp250.000	Rp30.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp69.833.334	Rp6.983.333	Rp62.850.001
		Kecil	250	Rp100.000	Rp25.000.000	Rp25.000	Rp6.250.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	-Rp1.416.666	-Rp141.667	-Rp1.274.999
3	Bunga Hias	Besar	300	Rp200.000	Rp60.000.000	Rp50.000	Rp15.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp24.833.334	Rp2.483.333	Rp22.350.001
		Kecil	300	Rp100.000	Rp30.000.000	Rp20.000	Rp6.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp3.833.334	Rp383.333	Rp3.450.001
4	Hiasan keramik cina	Besar	180	Rp200.000	Rp36.000.000	Rp50.000	Rp9.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp6.833.334	Rp683.333	Rp6.150.001
		Kecil	220	Rp100.000	Rp22.000.000	Rp25.000	Rp5.500.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	-Rp3.666.666	-Rp366.667	-Rp3.299.999
5	Pigura Ukir		18	Rp5.000.000	Rp90.000.000	Rp1.500.000	Rp27.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp42.833.334	Rp4.283.333	Rp38.550.001
6	Kaligrafi Ukir Kayu		24	Rp6.000.000	Rp144.000.000	Rp2.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp75.833.334	Rp7.583.333	Rp68.250.001
7	Kaligrafi Tembaga / set		23	Rp3.000.000	Rp69.000.000	Rp1.000.000	Rp23.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp25.833.334	Rp2.583.333	Rp23.250.001
8	Angin-angin Ukir Baru		20	Rp6.000.000	Rp120.000.000	Rp2.000.000	Rp40.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp59.833.334	Rp5.983.333	Rp53.850.001
9	Angin-angin Ukir Kuno		22	Rp6.500.000	Rp143.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp78.833.334	Rp7.883.333	Rp70.950.001
10	Kaca Hias Ukir Kayu		22	Rp5.000.000	Rp110.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp45.833.334	Rp4.583.333	Rp41.250.001
11	Kaca Hias Tembaga		22	Rp3.500.000	Rp77.000.000	Rp1.000.000	Rp22.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp34.833.334	Rp3.483.333	Rp31.350.001
12	Hiasan Dinding Koi		18	Rp15.000.000	Rp270.000.000	Rp4.000.000	Rp72.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp177.833.334	Rp17.783.333	Rp160.050.001
13	Hiasan Dinding Kuda		16	Rp10.000.000	Rp160.000.000	Rp3.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp91.833.334	Rp9.183.333	Rp82.650.001
					Rp1.973.500.000		Rp589.050.000	Rp299.999.988	Rp63.000.000	Rp1.021.450.012		Rp919.305.011
				65.225.000		30.685.000						
				ARR = 5 tahun	1,560657008	156,0657008						
				ARR/th		31,21314017						

Keterangan :

- ARR = PENDAPATAN BERSIH / BIAYA INVESTASI
- ARR DALAM 5 TAHUN = $919.305.011 / 589.050.000 = 1,560657008 \times 100\% = 156,0657008$
- ARR DALAM 1 TAHUN = 31,21314017

Average Rate of Return yang dicapai dalam tabel di atas adalah 156,0657008 dalam 5 tahun dan sebesar 31,21314017 dalam setahun. Angka tersebut merupakan persentase tingkat keuntungan investasi yang didapat dalam pengembangan ini.

Discounted Cash Flow, metode pengukuran investasi dengan melihat nilai waktu uang (time value of money) dalam menghitung tingkat pengembalian

modal pada masa yang akan datang. Perhitungan dalam penelitian ini menggunakan *net present value (NPV)*, *Profability Index (PI)*, dan *Internal Rate of Return (IRR)*

1. *Net Present Value (NPV)*

NPV didefinisikan sebagai selisih antara investasi sekarang dengan nilai sekarang (present value) dari proyeksi hasil-hasil bersih masa datang yang diharapkan. Dengan demikian, NPV dapat dirumuskan:

$NPV = PV \text{ of Benefit} - PV \text{ of Capital Cost}$ atau karena $PV = (C / (1+i)^n)$, maka:

di mana:

$$NPV = \sum \frac{C}{(1+i)^n} + \sum \frac{-C}{(1+i)^n}$$

i = bunga tiap periode

N = periode (tahun, bulan)

$-C$ = modal (capital)

C = hasil bersih (proceed)

Kriteria yang dipergunakan dalam penilaian NPV adalah sbb:

- Jika $NPV = 0$ (nol), maka hasil investasi (return) usaha akan sama dengan tingkat bunga yang dipakai dalam analisis, atau dengan kata lain usaha tidak untung maupun rugi (impas).
- Jika $NPV = -$ (negatif), maka investasi tersebut rugi atau hasilnya (return) di bawah tingkat bunga yang dipakai.
- Jika $NPV = +$ (positif), maka investasi tersebut menguntungkan atau hasilnya (return) melebihi tingkat bunga yang dipakai.

- Kelemahan utama dari metode NPV ini adalah bahwa ia tidak menganalisis pemilihan alternatif usaha-usaha dengan jumlah investasi yang berbeda.

Tabel 3.4

Perhitungan NPV, PI dan PAYBACK PERIODE

Tahun	EAT	DEPRESIASI	PROCEED	DF (6 %)	PV	Inv Awal	NPV	PI /Th
1	Rp152.865.005		Rp152.865.005	0,9434	Rp144.212.846	Rp104.550.000	Rp39.662.846	1,379367247
2	Rp154.485.005		Rp154.485.005	0,8900	Rp137.491.654	Rp103.250.000	Rp34.241.654	1,3316383
3	Rp171.135.005		Rp171.135.005	0,8396	Rp143.684.950	Rp111.750.000	Rp31.934.950	1,285771366
4	Rp212.535.005		Rp212.535.005	0,7921	Rp168.348.977	Rp131.250.000	Rp37.098.977	1,282658876
5	Rp228.285.005		Rp228.285.005	0,7473	Rp170.597.384	Rp138.250.000	Rp32.347.384	1,233977463
Total	Rp919.305.025		Rp919.305.025		Rp764.335.812	Rp589.050.000	Rp175.285.812	
	Total	PV	Rp764.335.812		Total PV	Rp764.335.812		
		Inv Awal	Rp589.050.000		Inv Awal	Rp589.050.000		
		NPV	Rp175.285.812		PI	1,29757		
		NPV	Positif					
	Payback Periode	3,203778855						
	Payback Periode	3 tahun , 2 bulan						

Keterangan :

- $NPV = PV \text{ OF BENEFIT} - PV \text{ OF CAPITAL COST}$
- $NPV = PV - INVESTASI AWAL$
- $NPV \text{ SELAMA } 5 \text{ TAHUN} = Rp.764.335.812 - Rp.589.050.000 = Rp.175.285.812$
- **NPV SELAMA 5 TAHUN DAN TIAP TAHUN SELALU MENGHASILKAN HASIL YANG POSITIF**

Dari hasil tabel di atas yang menghasilkan NPV yang selalu positif berarti pengembangan ini menguntungkan untuk dijalankan

2. Profitability Index (PI)

Metode analisa PI sangat mirip dengan analisa NPV, karena keduanya menggunakan komponen perhitungan nilai-nilai sekarang (present value). Perbedaannya adalah bahwa satuan yang dipakai dalam NPV adalah nilai uang, sedangkan dalam PI adalah indeks. Rumus perhitungan PI adalah sebagai berikut

$$\text{Profitability Index} = \frac{\text{PV of Benefit}}{\text{PV of Capital Cost}}$$

Kriteria penilaian investasi dengan menggunakan PI juga mirip dengan NPV, yaitu sebagai berikut:

- Jika $PI > 1$, maka investasi dikatakan layak
- Jika $PI < 1$, maka investasi dikatakan tidak layak
- Jika $PI = 1$, maka investasi dikatakan BEP

Tabel 3.5

Perhitungan NPV, PI dan PAYBACK PERIODE

Tahun	EAT	DEPRESIASI	PROCEED	DF (6 %)	PV	Inv Awal	NPV	PI /Th
1	Rp152.865.005		Rp152.865.005	0,9434	Rp144.212.846	Rp104.550.000	Rp39.662.846	1,379367247
2	Rp154.485.005		Rp154.485.005	0,8900	Rp137.491.654	Rp103.250.000	Rp34.241.654	1,3316383
3	Rp171.135.005		Rp171.135.005	0,8396	Rp143.684.950	Rp111.750.000	Rp31.934.950	1,285771366
4	Rp212.535.005		Rp212.535.005	0,7921	Rp168.348.977	Rp131.250.000	Rp37.098.977	1,282658876
5	Rp228.285.005		Rp228.285.005	0,7473	Rp170.597.384	Rp138.250.000	Rp32.347.384	1,233977463
Total	Rp919.305.025		Rp919.305.025		Rp764.335.812	Rp589.050.000	Rp175.285.812	
	Total	PV	Rp764.335.812		Total PV	Rp764.335.812		
		Inv Awal	Rp589.050.000		Inv Awal	Rp589.050.000		
		NPV	Rp175.285.812		PI	1,29757		
		NPV	Positif					
Payback Periode	3,203778855							
Payback Periode	3 tahun , 2 bulan							

Keterangan :

- $PI = PV \text{ OF BENEFIT} / PV \text{ OF CAPITAL COST}$
- $PI = PV / INVESTASI \text{ AWAL}$
- $PI \text{ DALAM LIMA TAHUN ADALAH TOTAL PV 5 THN} / \text{TOTAL INV DALAM 5 THN}$
- $PI = Rp.764.335.812 / Rp.589.050.000 = 1,29757$

Tabel di atas menghasilkan PI yang berada >1 sehingga dapat disimpulkan bahwa pengembangan ini layak untuk dijalankan

3. *Internal Rate of Return (IRR)*

Internal Rate of Return didefinisikan sebagai besarnya suku bunga yang menyamakan nilai sekarang (present value) dari investasi dengan hasil-hasil bersih yang diharapkan selama usaha berjalan. Patokan yang dipakai sebagai acuan baik tidaknya IRR biasanya adalah suku bunga pinjaman bank yang sedang berlaku, atau suku bunga deposito jika usaha tersebut dibiayai sendiri.

Perhitungan IRR secara manual cukup kompleks, karena harus menggunakan beberapa kali simulasi atau melakukan pola try and error. Namun demikian, untuk skenario dua nilai NPV yang telah diketahui sebelumnya, IRR dapat dirumuskan sebagai:

$$IRR = i_1 + (i_2 - i_1) \times \frac{NPV_1}{(NPV_2 - NPV_1)} \times 100\%$$

di mana: NPV1 harus di atas 0 ($NPV_1 > 0$ dan

NPV2 harus di bawah 0 ($NPV_2 < 0$)

Tabel 3.6

PERHITUNGAN IRR

Tahun	EAT	DEPRESIASI	PROCEED	DF (6 %)	PV	Inv Awal	NPV	DF (20 %)	PV	NPV
1	Rp152.865.005		Rp152.865.005	0,9434	Rp144.212.846	Rp104.550.000	Rp39.662.846	0,833	Rp127.336.549	Rp22.786.549
2	Rp154.485.005		Rp154.485.005	0,8900	Rp137.491.654	Rp103.250.000	Rp34.241.654	0,694	Rp107.212.593	Rp3.962.593
3	Rp171.135.005		Rp171.135.005	0,8396	Rp143.684.950	Rp111.750.000	Rp31.934.950	0,579	Rp99.087.168	-Rp12.662.832
4	Rp212.535.005		Rp212.535.005	0,7921	Rp168.348.977	Rp131.250.000	Rp37.098.977	0,482	Rp102.441.872	-Rp28.808.128
5	Rp228.285.005		Rp228.285.005	0,7473	Rp170.597.384	Rp138.250.000	Rp32.347.384	0,402	Rp91.770.572	-Rp46.479.428
Total	Rp919.305.025		Rp919.305.025		Rp764.335.812	Rp589.050.000	Rp175.285.812		Rp527.848.755	-Rp61.201.245
		Tingkat Bunga	PV of Proceed	inv	NPV					
		20%	Rp527.848.755	Rp589.050.000	-Rp61.201.245					
		6%	Rp764.335.812	Rp589.050.000	Rp175.285.812					
	Selisih	14%	-Rp236.487.057		-Rp236.487.057					
	IRR =	6%	74%	12%	9%					
	IRR	6%	9%	15%						

Keterangan :

- $IRR = (i_1 + (i_2 - i_1) \times NPV_1 / (NPV_2 - NPV_1)) \times 100\%$
- $IRR = 6\% + (((175.285.812 / -236.487.057) \times 14\%)) = 9\%$
- $IRR = 6\% + 9\% = 15\%$

IRR yang dicapai sebesar 15 % di mana pencapaian tersebut lebih besar dengan pengembalian atau bunga minimum yang ada sehingga bisnis pengembangan ini merupakan investasi yang menguntungkan karena mempunyai pengembalian yang lebih besar dari investasi kepada bunga pinjaman minimum.

3.2.5.4. Analisa Keuntungan

Analisa keuntungan ditujukan terhadap rencana keuntungan (penetapan keuntungan) dengan menyesuaikan atau set up harga dan volume penjualan yang dapat diserap oleh pasar dengan mempertimbangkan kebijaksanaan dari pesaing.

Analisa keuntungan ini harus selalu dilakukan dalam atau dengan acuan periode tertentu.

Analisa **Break Even Point (BEP)** atau titik impas atau titik pulang pokok adalah suatu metode yang mempelajari hubungan antara biaya, keuntungan, dan volume penjualan/produksi. Analisa yang juga dikenal dengan istilah CPV (Cost-Profit-Volume) ini dilakukan untuk mengetahui tingkat keuntungan minimal yang harus dicapai, di mana pada tingkat tersebut perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

Dalam analisa BEP, faktor-faktor biaya dibedakan menjadi:

-Biaya semi variabel, yaitu biaya yang akan ikut berubah jumlahnya dengan perubahan volume penjualan atau produksi, namun tidak secara proporsional. Biaya ini sebagian akan dibebankan pada pos biaya tetap, dan sebagian lagi akan dibebankan pada pos biaya variabel.

-Biaya variabel, adalah biaya yang akan ikut berubah secara proporsional dengan perubahan volume penjualan atau produksi.

-Biaya tetap, adalah biaya yang tidak akan ikut berubah dengan perubahan volume penjualan atau produksi.

Analisa BEP dihitung dengan formula sebagai berikut:

$$BEP = \frac{Biaya\ Tetap}{Hasil\ Penjualan - Biaya\ Variable} \times 100\%$$

$$BEP = \frac{Biaya\ Tetap}{Hasil\ Penjualan - Biaya\ Variabel} \times 100\%$$

$$BEP = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - \frac{Biaya\ Variable}{Hasil\ Penjualan}} \times 100\%$$

atau dapat juga dituliskan sebagai:

Untuk Perhitungan BEP karena produk yang dijual bermacam macam,
BEP di setiap jenis barang berbeda- beda pula.

Tabel 3.7

PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT dalam 5 tahun

	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	Total B Tetap	Labas	HJ-HP	BEP/UNIT	BEP (rupiah)
1	Guci / vas Cina	Kecil	182	Rp500.000	Rp91.000.000	Rp150.000	Rp27.300.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp43.533.334	Rp350.000	58	Rp8.642.857
		Sedang	82	Rp1.500.000	Rp123.000.000	Rp500.000	Rp41.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp61.833.334	Rp1.000.000	20	Rp10.083.333
		Besar	81	Rp3.500.000	Rp283.500.000	Rp1.000.000	Rp81.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp182.333.334	Rp2.500.000	8	Rp8.066.666
2	Piring Hias	Besar	120	Rp1.000.000	Rp120.000.000	Rp250.000	Rp30.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp69.833.334	Rp750.000	27	Rp6.722.222
		Kecil	250	Rp100.000	Rp25.000.000	Rp25.000	Rp6.250.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	-Rp1.416.666	Rp75.000	269	Rp6.722.222
3	Bunga Hias	Besar	300	Rp200.000	Rp60.000.000	Rp50.000	Rp15.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp24.833.334	Rp150.000	134	Rp6.722.222
		Kecil	300	Rp100.000	Rp30.000.000	Rp20.000	Rp6.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp3.833.334	Rp80.000	252	Rp5.041.667
4	Hiasan keramik cina	Besar	180	Rp200.000	Rp36.000.000	Rp50.000	Rp9.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp6.833.334	Rp150.000	134	Rp6.722.222
		Kecil	220	Rp100.000	Rp22.000.000	Rp25.000	Rp5.500.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	-Rp3.666.666	Rp75.000	269	Rp6.722.222
5	Pigura Ukir		18	Rp5.000.000	Rp90.000.000	Rp1.500.000	Rp27.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp42.833.334	Rp3.500.000	6	Rp8.642.857
6	Kaligrafi Ukir Kayu		24	Rp6.000.000	Rp144.000.000	Rp2.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp75.833.334	Rp4.000.000	5	Rp10.083.333
7	Kaligrafi Tembaga / set		23	Rp3.000.000	Rp69.000.000	Rp1.000.000	Rp23.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp25.833.334	Rp2.000.000	10	Rp10.083.333
8	Angin-angin Ukir Baru		20	Rp6.000.000	Rp120.000.000	Rp2.000.000	Rp40.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp59.833.334	Rp4.000.000	5	Rp10.083.333
9	Angin-angin Ukir Kuno		22	Rp6.500.000	Rp143.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp78.833.334	Rp4.500.000	4	Rp8.962.963
10	Kaca Hias Ukir Kayu		22	Rp5.000.000	Rp110.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp45.833.334	Rp3.000.000	7	Rp13.444.444
11	Kaca Hias Tembaga		22	Rp3.500.000	Rp77.000.000	Rp1.000.000	Rp22.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp34.833.334	Rp2.500.000	8	Rp8.066.666
12	Hiasan Dinding Koi		18	Rp15.000.000	Rp270.000.000	Rp4.000.000	Rp72.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp177.833.334	Rp11.000.000	2	Rp7.333.333
13	Hiasan Dinding Kuda		16	Rp10.000.000	Rp160.000.000	Rp3.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp91.833.334	Rp7.000.000	3	Rp8.642.857
					Rp1.973.500.000		Rp589.050.000	Rp299.999.988	Rp63.000.000	Rp362.999.988	Rp1.021.450.012			Rp150.788.752
				Rp65.225.000		Rp30.685.000								

TOTAL BEP DALAM RUPIAH SELAMA 5 TAHUN ADALAH
SEBESAR 150.788.752

Di mana dalam laporan laba rugi tahun pertama sudah dapat melebihi nominal BEP dalam 5 tahun sehingga investasi atau bisnis pengembangan ini sudah dapat memenuhi titik impas selama lima tahun dengan laba bersih tahun pertama yaitu sebesar 152.865.005

3.2.5.5. Penyusunan Laporan Rugi/Laba

Mengetahui berapa besar keuntungan dalam setahun dari usaha pengembang pernak pernik atau asesoris mebel perlu disusun laporan rugi / laba dalam setahun, Laba yang tercantum adalah laba bersih setelah pajak.

Tabel 3.8

Perencanaan R/L Tahun 2020-tahun 2024

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	182	Rp500.000	Rp91.000.000	Rp150.000	Rp27.300.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp43.533.334	Rp4.353.333	Rp39.180.001
		Sedang	82	Rp1.500.000	Rp123.000.000	Rp500.000	Rp41.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp61.833.334	Rp6.183.333	Rp55.650.001
		Besar	81	Rp3.500.000	Rp283.500.000	Rp1.000.000	Rp81.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp182.333.334	Rp18.233.333	Rp164.100.001
2	Piring Hias	Besar	120	Rp1.000.000	Rp120.000.000	Rp250.000	Rp30.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp69.833.334	Rp6.983.333	Rp62.850.001
		Kecil	250	Rp 100.000	Rp25.000.000	Rp25.000	Rp6.250.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	-Rp1.416.666	-Rp141.667	-Rp1.274.999
3	Bunga Hias	Besar	300	Rp 200.000	Rp60.000.000	Rp50.000	Rp15.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp24.833.334	Rp2.483.333	Rp22.350.001
		Kecil	300	Rp100.000	Rp30.000.000	Rp20.000	Rp6.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp3.833.334	Rp383.333	Rp3.450.001
4	Hiasan keramik cina	Besar	180	Rp 200.000	Rp36.000.000	Rp50.000	Rp9.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp6.833.334	Rp683.333	Rp6.150.001
		Kecil	220	Rp 100.000	Rp22.000.000	Rp25.000	Rp5.500.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	-Rp3.666.666	-Rp366.667	-Rp3.299.999
5	Pigura Ukir		18	Rp 5.000.000	Rp90.000.000	Rp1.500.000	Rp27.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp42.833.334	Rp4.283.333	Rp38.550.001
6	Kaligrafi Ukir Kayu		24	Rp6.000.000	Rp144.000.000	Rp2.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp75.833.334	Rp7.583.333	Rp68.250.001
7	Kaligrafi Tembaga / set		23	Rp3.000.000	Rp69.000.000	Rp1.000.000	Rp23.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp25.833.334	Rp2.583.333	Rp23.250.001
8	Angin-angin Ukir Baru		20	Rp6.000.000	Rp120.000.000	Rp2.000.000	Rp40.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp59.833.334	Rp5.983.333	Rp53.850.001
9	Angin-angin Ukir Kuno		22	Rp6.500.000	Rp143.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp78.833.334	Rp7.883.333	Rp70.950.001
10	Kaca Hias Ukir Kayu		22	Rp 5.000.000	Rp110.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp45.833.334	Rp4.583.333	Rp41.250.001
11	Kaca Hias Tembaga		22	Rp3.500.000	Rp77.000.000	Rp1.000.000	Rp22.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp34.833.334	Rp3.483.333	Rp31.350.001
12	Hiasan Dinding Koi		18	Rp 15.000.000	Rp270.000.000	Rp4.000.000	Rp72.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp177.833.334	Rp17.783.333	Rp160.050.001
13	Hiasan Dinding Kuda		16	Rp10.000.000	Rp160.000.000	Rp3.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp91.833.334	Rp9.183.333	Rp82.650.001
					Rp1.973.500.000		Rp589.050.000	Rp299.999.988	Rp63.000.000	Rp1.021.450.012		Rp919.305.011
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

***Rincian di atas merupakan rincian laporan rugi laba selama 5 tahun, untuk rincian rugi laba per tahun terlampirkan di lampiran**

Berikut ini merupakan rincian volume penjualan barang perbulan untuk tahun pertama yaitu tahun 2020 (**Tambahan bagi proyeksi penjualan pertahun terlampirkan dilampiran**)

Tabel 3.9

RINCIAN VOLUME PENJUALAN PER BULAN PADA TH 2020

JAN FEB MAR APR MEI JUN JUL AGUST SEPT OKT NOV DES																		
No	Jenis Barang	Ukuran	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	Unit	sisa unit	
1	Guci / vas Cina	Kecil	22	2	2	2	1	1	1	1	1	3	3	3	2	22	0	
		Sedang	23	1	1	0	1	1	1	1	1	4	4	4	4	23	0	
		Besar	21	2	2	2	1	1	1	1	1	3	3	3	3	1	21	0
2	Piring Hias	Besar	20	2	2	0	1	1	1	2	2	2	2	2	3	20	0	
		Kecil	50	0	5	2	1	1	1	10	2	10	10	7	1	50	0	
3	Bunga Hias	Besar	50	5	2	1	2	2	3	10	10	4	4	4	4	3	50	0
		Kecil	50	5	5	6	1	1	3	10	10	2	2	3	2	50	0	
4	Hiasan keramik cina	Besar	20	0	2	2	1	1	2	1	2	3	2	2	2	20	0	
		Kecil	20	0	1	2	2	2	2	1	1	3	2	3	1	20	0	
5	Pigura Ukir		3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	3	0	
6	Kaligrafi Ukir Kayu		4	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	4	0	
7	Kaligrafi Tembaga / set		3	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	3	0	
8	Angin-angin Ukir Baru		4	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	4	0	
9	Angin-angin Ukir Kuno		4	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	4	0	
10	Kaca Hias Ukir Kayu		4	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	4	0	
11	Kaca Hias Tembaga		4	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	4	0	
12	Hiasan Dinding Koi		2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	2	0	
13	Hiasan Dinding Kuda		2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2	0	

Tabel 3.10

NERACA AWAL DESEMBER 2020

NERACA AWAL DESEMBER 2020	
AKTIVA	PASIVA
AKTIVA LANCAR	UTANG LANCAR
Kas Rp5.000.000	Utang dagang -
Bank -	Utang bank -
Surat berharga -	Utang pajak -
Persediaan awal Rp30.685.000	
Pembelian Rp188.125.000	
Penjualan Rp84.875.000	
Persediaan akhir Rp133.935.000	Dan lain lain -
Total Aktiva Lancar Rp138.935.000	Total utang Lancar -
AKTIVA TETAP	UTANG JANGKA PANJANG
Tanah -	Obligasi -
Bangunan -	Utang bank 3 tahun -
Mesin -	
Peralatan -	
Total aktiva tetap -	Total Hutang Jangka Panjang -

AKTIVA LAIN LAIN		EKUITAS	
Gedung dlm proses	-	Modal setor	Rp26.322.495
Total aktiva lain lain	-	Laba Yang Ditahan	Rp112.612.505
		Total Ekuitas	
TOTAL AKTIVA	Rp138.935.000	TOTAL PASIVA	Rp138.935.000

3.2.5.6. Kesimpulan Prediksi Analisa Keuangan

Pada saat menyajikan rencana usaha berdasarkan analisa kelayakan usaha sebagai berikut :

1. Payback Period diperoleh atau dicapai dalam 3 tahun 2 bulan.
2. Average Rate of Return / ARR diperoleh dengan angka sebesar 31.21314017.
3. Net Present Value / NPV dalam setiap tahun dan total dalam 5 tahun selalu menghasilkan angka yang positif di mana dapat disimpulkan investasi ini menguntungkan.
4. Profitability Index / PI dalam tiap tahun ataupun 5 tahun menunjukkan hasil yang positif atau > 1 sehingga dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha ini layak dijalankan.
5. Internal Rate of Return / IRR menunjukkan hasil sebesar 15%.
6. Break Even Point / BEP dalam lima tahun dicapai diangka sebesar 150.788.752. Jumlah angka tersebut sudah dicapai dalam laba bersih tahun pertama yaitu sebesar 152.865.005.

Tabel 3.11

RINGKASAN ANALISA KELAYAKAN USAHA

1.	Non Discounted Cash Flow	
	<p>a. Payback Periode :</p> <p>b. Average Rate of Return :</p>	<p>Modal yang ditanamkan berapa lama dapat diterima kembali segera kembali dari hasil perhitungan berdasarkan tabel : dicapai dalam waktu 3 tahun 2 bulan</p> <p>Merupakan metode analisis yang mengukur tingkat keuntungan investasi dari hasil perhitungan pada tabel : 31,2131 % dalam setahun atau 156,0657 % dalam 5 tahun Angka ini merupakan persentase tingkat keuntungan investasi yang didapat dalam pengembangan usaha ini.</p>
2.	Discounted Cash Flow	
	<p>a. Net Present Value :</p> <p>b. Profitability Index :</p> <p>c. Internal Rate :</p>	<p>Metode perhitungan dengan menghitung selisih investasi sekarang dengan nilai sekarang dari proyeksi hasil bersih masa datang yang diharapkan Dari hasil perhitungan di tabel: NPV selama 5 tahun maupun hasil per tahun selama 5 tahun bernilai positif. Berarti pengembangan usaha ini menguntungkan untuk dijalankan</p> <p>Metode analisisnya mirip analisa NPV, perbedaannya satuan yang dipakai NPV adalah nilai uang, sedang PI adalah index Berdasarkan tabel : menghasilkan PI yang berada > 1, sehingga dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha ini layak untuk di jalankan.</p> <p>Metode perhitungan yang dipakai besarnya suku bunga yang dihasilkan yang menyamai nilai sekarang dari investasi dengan hasil bersih yang diharapkan selama usaha berjalan. Jadi $IRR >$ dari suku bunga bank / deposito kalau menggunakan modal sendiri Dari hasil tabel : $IRR = 15 \% >$ suku bunga Bank = 6 %, artinya pengembangan bisnis menguntungkan.</p>
3.	BREAK EVENT POINT (BEP)	
		<p>Metode untuk mengetahui tingkat keuntungan minimal yang harus dicapai, di mana pada tingkat tersebut perusahaan tidak mengalami keuntungan dan kerugian. Berdasarkan tabel : BEP dalam rupiah selama 5 tahun adalah sebesar Rp 150.788.752 ,- Sedang berdasarkan tabel : perhitungan Rugi Laba 5 tahunan keuntungan bersih yang dicapai Rp 919.305.001 ,-. Artinya pengembangan usaha ini menguntungkan dan layak dikembangkan.</p>

3.2.6. TINJAUAN ALAT ANALISIS

3.2.6.1. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan evaluasi keseluruhan tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari sebuah perusahaan. Analisis SWOT (Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats) merupakan cara untuk mengamati lingkungan pemasaran eksternal dan internal.

1. Strength

Disini merupakan analisis kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan yang di mana didapatkan bahwa kekuatan perusahaan ini adalah pada kekuatan desain untuk hiasan ukir buatan baru hampir dipastikan sulit atau bahkan tidak ada saingan yang di mana dikarenakan ini merupakan desain dari kami sendiri selaku produsen bersama tim perusahaan. Juga kekuatan yang dimiliki adalah ukuran volume produk dan kualitas kayu yang cukup baik yang dapat dibandingkan dengan pesaing. Pada bagian penjualan keramik-keramik cina, bunga hias dan hiasan dari tembaga untuk regional wilayah Yogyakarta belum ditemukan pesaing yang sama dengan kami dan dengan harga yang kompetitif.

2. Weakness

Analisis bagaian ini merupakan analisis kelemahan, perusahaan ini memiliki beberapa kelemahan yaitu adalah sedikitnya tenaga kerja untuk bagian produksi ukiran kayu, sedikitnya retailer dan bahan jual pada hiasan ukiran kayu yang kuno. Terkadang adanya antrian untuk pemesanan cukup

lama yang telah disepakati dengan konsumen. Kelemahan yang lain adalah adanya kemungkinan di plagiat desain ukiran oleh produsen lain atau saingan.

3. Opportunity

Bagian ini merupakan analisis peluang dari perusahaan ini adalah usaha ini memiliki peluang dalam inovasi baru dan pasar baru untuk fokus sementara ini dalam regional wilayah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

4. Threats

Ancaman yang dimiliki oleh perusahaan ini adalah kemungkinan adanya plagiat desain dari para pesaing dan munculnya kompetitor baru dalam bisnis ini.

3.2.6.2. Business Model Canvas

Bisnis Model Canvas merupakan kerangka kerja atau sebuah strategi manajemen yang berupa 9 elemen visual chart yang berguna untuk perencanaan bisnis dalam menjelaskan, menilai, memvisualisasi, serta mengubah model bisnis yang diimplementasikan oleh 9 elemen tersebut agar bisnis yang dijalankan lebih baik. Sebagaimana akan dijelaskan oleh penjelasan berikut tentang bagaimana bisnis direncanakan yaitu:

1. *Customer Segments*

- Pecinta Barang Seni terkhususkan art furniture
- Pelanggan kelas menengah keatas.
- Umur > 35 tahun.

2. *Value Proposition*

- Desain sendiri.
- Kualitas bahan yang baik.
- Harga yang kompetitif.
- Kompetitor di Jogja yang belum ada.

3. *Channels*

- Sosial media.
- Aplikasi smartphone.
- Mulut ke mulut.
- Face to face.

4. *Revenue Streams*

- Persentase dari setiap transaksi penjualan.

5. *Key Resource*

- Mempertahankan hubungan dengan para produsen atau penjual barang yang mempunyai kualitas.
- Mempertahankan kualitas standar yang telah dimiliki.
- Selalu mencari barang yang jarang dimiliki orang demi menjaga eksklusivitas pembeli.

6. *Customer Relationship*

- Mengutamakan barang yang benar-benar jarang untuk ditawarkan pertama ke pelanggan. yang setia dan loyal terlebih dahulu.
- Menjaga kualitas, kejelasan dan harga kompetitif dari pesaing.

7. *Key Activities*

- Mencari barang yang sulit pasaran.

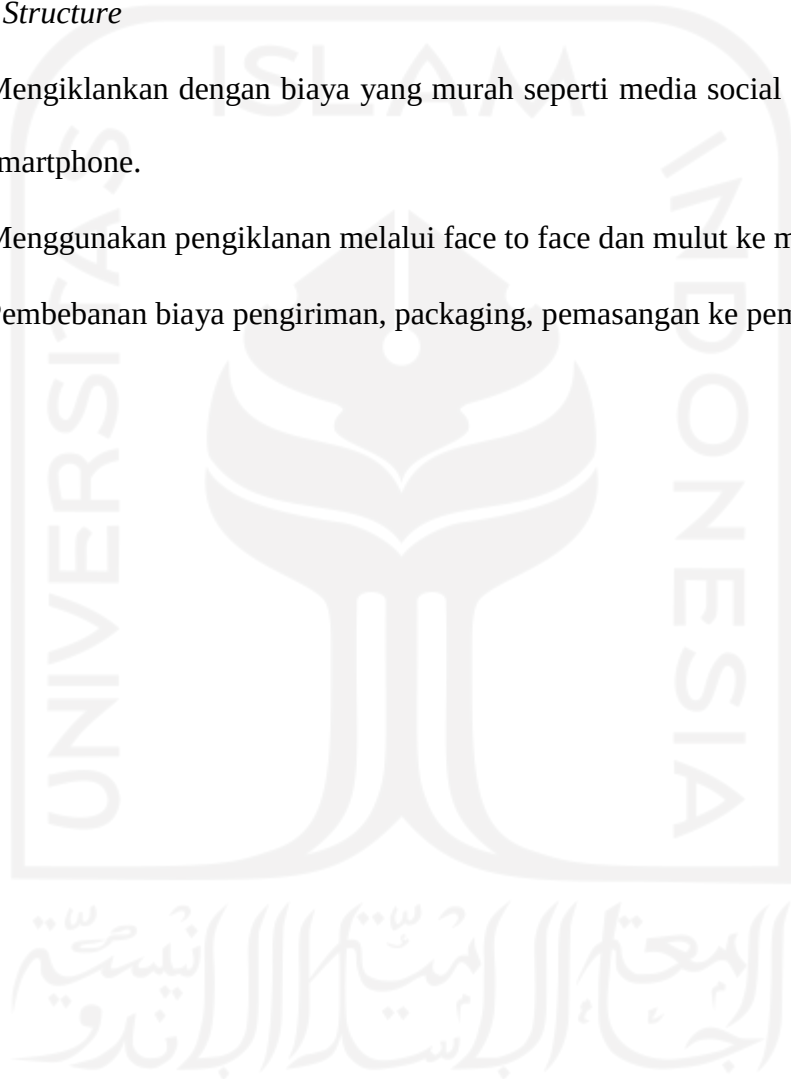
- Menjaga kualitas barang.
- Menjaga harga yang kompetitif.

8. *Key Partnership*

- Menjaga hubungan dengan produsen atau penjual utama.
- Menjaga hubungan dengan para pegawai dengan baik.

9. *Cost Structure*

- Mengiklankan dengan biaya yang murah seperti media social dan aplikasi smartphone.
- Menggunakan pengiklanan melalui face to face dan mulut ke mulut.
- Pembebanan biaya pengiriman, packaging, pemasangan ke pembeli.



Key Partnership <ul style="list-style-type: none">Menjaga hubungan dengan produsen atau penjual utama.Menjaga hubungan dengan para pegawai dengan baik.	Key Activities <ul style="list-style-type: none">Mencari barang yang sulit pasaran.Menjaga kualitas barang.Menjaga harga yang kompetitif.	Value Proposition <ul style="list-style-type: none">Desain sendiri.Kualitas bahan yang baik.Harga yang kompetitif.Kompetitor di Jogja yang belum ada.	Customer Relationship <ul style="list-style-type: none">Mengutamakan barang yang benar-benar jarang untuk di tawarkan pertama ke pelanggan. yang setia dan loyal terlebih dahulu.Menjaga kualitas, keaslian.	Customer Segment <ul style="list-style-type: none">Pecinta Barang Seni terkhususkan art furniturePelanggan kelas menengah keatas.Umur > 35 tahun.
	Key Resource <ul style="list-style-type: none">Mempertahankan hubungan dengan para produsen atau penjual barang yang mempunyai kualitas.Mempertahankan kualitas standar yang telah dimiliki.		Channels <ul style="list-style-type: none">Sosial media.Aplikasi smartphone.Mulut ke mulut.Face to face.	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none">Mengiklankan dengan biaya yang murah seperti media social dan aplikasi smartphone.Menggunakan pengiklanan melalui face to face dan mulut ke mulut.Pembebanan biaya pengiriman, packaging, pemasangan ke pembeli.			Revenue Streams <ul style="list-style-type: none">Persentasi dari setiap transaksi penjualan.	

Gambar 3.5 Business Model Canvas 168 Madura Art

BAB IV

REALISASI BISNIS DAN PEMBAHASAN

4.1. IDENTIFIKASI MASALAH BISNIS

Berdasarkan latar belakang yang sudah disampaikan sebelumnya, maka muncul beberapa rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh 168 Madura Art ?
2. Strategi pemasaran apakah yang paling berdampak baik pada penjualan furniture 168 Madura Art?
3. *Gap* apasaja yang muncul antara perencanaan, dan implementasi praktik bisnis?
4. Apakah hasil penjualan menguntungkan dan mampu dijadikan investasi bagi 168 Madura Art?

Bab ini dibahas Analisa realisasi pelaksanaan dan keuangan investasi ini menggunakan beberapa alat analisa antara lain : NPV, IRR, Payback periode, BEP dll.

4.2. STRATEGI SUMBER PENDANAAN USAHA

Menjalankan usaha pengembangan 168 Madura Art, dana yang kami pakai adalah modal sendiri, tetapi tentunya dengan memperhitungkan pendapatan bila dana tersebut tidak digunakan untuk pengembangan usaha.

Dengan cara diperbandingkan dengan tingkat pendapatan bila dana didepositokan di Bank sesuai dengan tingkat deposito saat ini 5-6 % pertahun.

4.3. PROYEKSI KEUANGAN

Aspek finansial dari proposal bisnis harus dapat memperlihatkan potensi dana yang dimiliki, kebutuhan dana eksternal, perhitungan kelayakan usaha, termasuk di dalamnya 3 perfoerma laporan keuangan: neraca, rugi-laba, dan cash flow. Secara ringkas, untuk tahun pertama yaitu tahun 2020 telah disusun proyeksi perkiraan Neraca, Rugi Laba dan dapat diberikan format sederhana perhitungan kelayakan flow usaha secara finansial sebagai berikut:

Proyek sudah berjalan satu tahun ditahun 2020, hasil didapat antara target dan realisasinya untuk laba bersih yang diperoleh ada selisih Rp.152.865.005,- - Rp.112.612.505,- =Rp.40.252.500,-

(26,33 %), artinya realisasi laba bersih diperoleh hanya kisaran 73,667 %. Hal ini diperoleh berjalan satu tahun dan kondisi ditahun 2020 ada yang sulit dikendalikan dan sangat memengaruhi daya beli dan perekonomian secara umum, yaitu adanya Pandemi Covid 19.

Awal pandemic Covid 19 realisasi laba bersih dari penjualan hanya kisaran 42,2 % di antara bulan Maret 2020 sampai April 2020, untuk bulan Mei 2020 sampai Desember 2020 masih fluktuatif, tapi sudah mulai naik realisasinya dari 42,2% (Lihat Tabel 4.6). Dari hasil tabel 4.6 menunjukkan untuk tahun awal operasional realisasi R/L tahun 2020 kalau dihitung rata rata

dari target yang ditetapkan tahun 2020 baru mencapai kisaran 72,98 %. Jadi perlu ada strategi pemasaran, promosi dan pemilihan produk.

Harus dilakukan tahun selanjutnya tidak berhasil sesuai target atau pencapaiannya minimal rata untuk lima tahun mendatang 95 % yang ditetapkan akan dapat berdampak kesulitan dalam cash flownya tahun selanjutnya, artinya kemungkinan bisnis ini rugi.

4.4. STRATEGI PENCAPAIAN TARGET

Aspek finansial dari proposal bisnis harus dapat memperlihatkan potensi dana yang dimiliki, kebutuhan dana eksternal, perhitungan kelayakan usaha, termasuk di dalamnya 3 perfoerma laporan keuangan: neraca, rugi-laba, dan cash flow. Secara ringkas, untuk tahun pertama yaitu tahun 2020 telah disusun proyeksi perkiraan Neraca, Rugi Laba dan dapat diberikan format sederhana perhitungan kelayakan flow usaha secara finansial sebagai berikut :

Tabel 4.4
Perkiraan Target R/L Tahun 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Lab Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	22	Rp500.000	Rp11.000.000	Rp150.000	Rp3.300.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp3.666.667	Rp366.667	Rp3.300.000
		Sedang	23	Rp1.500.000	Rp34.500.000	Rp500.000	Rp11.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp18.966.667	Rp1.896.667	Rp17.070.000
		Besar	21	Rp3.500.000	Rp73.500.000	Rp1.000.000	Rp21.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp48.466.667	Rp4.846.667	Rp43.620.000
2	Piring Hias	Besar	20	Rp1.000.000	Rp20.000.000	Rp250.000	Rp5.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp10.966.667	Rp1.096.667	Rp9.870.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp283.333	-Rp28.333	-Rp255.000
		Besar	50	Rp200.000	Rp10.000.000	Rp50.000	Rp2.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp3.466.667	Rp346.667	Rp3.120.000
3	Bunga Hias	Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp20.000	Rp1.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp33.333	-Rp3.333	-Rp30.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	20	Rp200.000	Rp4.000.000	Rp50.000	Rp1.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp1.033.333	-Rp103.333	-Rp930.000
		Kecil	20	Rp100.000	Rp2.000.000	Rp25.000	Rp500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp2.533.333	-Rp253.333	-Rp2.280.000
5	Pigura Ukir		3	Rp5.000.000	Rp15.000.000	Rp1.500.000	Rp4.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp6.466.667	Rp646.667	Rp5.820.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		3	Rp3.000.000	Rp9.000.000	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp1.966.667	Rp196.667	Rp1.770.000
8	Angin-angin Ukir Baru		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		4	Rp6.500.000	Rp26.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp13.966.667	Rp1.396.667	Rp12.570.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		4	Rp5.000.000	Rp20.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
11	Kaca Hias Tembaga		4	Rp3.500.000	Rp14.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp5.966.667	Rp596.667	Rp5.370.000
12	Hiasan Dinding Koi		2	Rp15.000.000	Rp30.000.000	Rp4.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp17.966.667	Rp1.796.667	Rp16.170.000
13	Hiasan Dinding Kuda		2	Rp10.000.000	Rp20.000.000	Rp3.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.966.667	Rp996.667	Rp8.970.000
					Rp347.000.000		Rp104.550.000	Rp59.999.994	Rp12.600.000	Rp169.850.006	Rp16.985.001	Rp152.865.005

				Rp65.225.000		Rp30.685.000						
--	--	--	--	--------------	--	--------------	--	--	--	--	--	--

(Tabel atas adalah tabel perkiraan atau perencanaan target R/L tahun 2020.
)

Tabel 4.5

Realisasi R/L Tahun 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	18	Rp500.000	Rp9.000.000	Rp150.000	Rp2.700.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp2.266.667	Rp226.667	Rp2.040.000
		Sedang	16	Rp1.500.000	Rp24.000.000	Rp500.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
		Besar	15	Rp3.500.000	Rp52.500.000	Rp1.000.000	Rp15.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp33.466.667	Rp3.346.667	Rp30.120.000
2	Piring Hias	Besar	18	Rp1.000.000	Rp18.000.000	Rp250.000	Rp4.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.466.667	Rp946.667	Rp8.520.000
		Kecil	19	Rp 100.000	Rp1.900.000	Rp25.000	Rp475.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp2.608.333	-Rp260.833	-Rp2.347.500
3	Bunga Hias	Besar	21	Rp 200.000	Rp4.200.000	Rp50.000	Rp1.050.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp883.333	-Rp88.333	-Rp795.000
		Kecil	20	Rp100.000	Rp2.000.000	Rp20.000	Rp400.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp2.433.333	-Rp243.333	-Rp2.190.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	17	Rp 200.000	Rp3.400.000	Rp50.000	Rp850.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp1.483.333	-Rp148.333	-Rp1.335.000
		Kecil	16	Rp 100.000	Rp1.600.000	Rp25.000	Rp400.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp2.833.333	-Rp283.333	-Rp2.550.000
5	Pigura Ukir		3	Rp 5.000.000	Rp15.000.000	Rp1.500.000	Rp4.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp6.466.667	Rp646.667	Rp5.820.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		3	Rp6.000.000	Rp18.000.000	Rp2.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		3	Rp3.000.000	Rp9.000.000	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp1.966.667	Rp196.667	Rp1.770.000
8	Angin-angin Ukir Baru		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		4	Rp6.500.000	Rp26.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp13.966.667	Rp1.396.667	Rp12.570.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		2	Rp 5.000.000	Rp10.000.000	Rp2.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp1.966.667	Rp196.667	Rp1.770.000
11	Kaca Hias Tembaga		4	Rp3.500.000	Rp14.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp5.966.667	Rp596.667	Rp5.370.000
12	Hiasan Dinding Koi		2	Rp 15.000.000	Rp30.000.000	Rp4.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp17.966.667	Rp1.796.667	Rp16.170.000
13	Hiasan Dinding Kuda		2	Rp10.000.000	Rp20.000.000	Rp3.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.966.667	Rp996.667	Rp8.970.000
					Rp282.600.000		Rp84.875.000	Rp59.999.994	Rp12.600.000	Rp125.125.006	Rp12.512.501	Rp112.612.505
				65.225.000		30.685.000						

(Tabel diatas adalah tabel realisasi R/L tahun 2020 atau realisasi rugi laba
setelah bisnis dilaksanakan.)

Tabel 4.7

Realisasi Laporan Rugi Laba Tahun 2020

TABEL : REALISASI LAPORAN RUGI LABA TAHUN	
2020	
PENJUALAN	Rp2
	82.600.000
* Return Penjualan	-
	Rp2
* Penjualan Bersih	82.600.000
HARGA POKOK	Rp8
PENJUALAN	4.875.000
	Rp1
LABA KOTOR	97.725.000
BIAYA	
OPERASIONAL	
Biaya Penjualan	
	Rp
* Biaya Gaji	59.999.994
* Biaya lain lain	-
	Rp
*Biaya Sewa	12.600.000

TOTAL BIAYA	Rp7
PENJUALAN	2.599.994
LABA BERSIH	Rp1
SEBELUM PAJAK	25.125.006
	Rp1
* Pajak	2.512.501
LABA BERSIH	Rp1
SETELAH PAJAK	12.612.505

(Tabel diatas adalah tabel realisasi R/L tahun 2020 atau realisasi rugi laba setelah bisnis dilaksanakan.)

Proyek sudah berjalan satu tahun ditahun 2020, hasil didapat antara target dan realisasinya untuk laba bersih yang diperoleh ada selisih Rp.152.865.005,- - Rp.112.612.505,- =Rp.40.252.500,- dari total hasil laporan laba/rugi dalam setahun atau 2020 (26,33 %), artinya realisasi laba bersih diperoleh hanya kisaran 73,667 %. Hal ini masih bisa dianulir karena baru berjalan satu tahun dan kondisi ditahun 2020 ada yang sulit dikendalikan dan sangat memengaruhi daya beli dan perekonomian secara umum, yaitu adanya Pandemi Covid 19.

Awal pandemic Covid 19 realisasi laba bersih dari penjualan hanya kisaran 42,2 % dalam tabel 4.6 di antara bulan Maret 2020 sampai April 2020, untuk bulan Mei 2020 sampai Desember 2020 masih fluktuatif, tapi sudah

mulai naik realisasinya dari 42,2%. Dari hasil tabel : menunjukkan untuk tahun awal operasional realisasi R/L tahun 2020 kalau dihitung rata rata dari target yang ditetapkan tahun 2020 baru mencapai kisaran 72,98 %. Jadi perlu ada strategi pemasaran, promosi dan pemilihan produk.

Tabel 4.6

**PENCAPAIAN PERBANDINGAN TARGET DAN REALISASI R/L
TAHUN 2020**

No	Bulan	Target	Realisasi	% Pencapaian
1	Januari	Rp.9.727.502	Rp.5.659.502	58,18
2	Februari	Rp.10.897.502	Rp.9.147.002	83,93
3	Maret	Rp.4.849.502	Rp.2.037.002	42,00
4	April	Rp.6.582.002	Rp.2.779.502	42,22
5	Mei	Rp.2.982.002	Rp.2.712.002	90,94
6	Juni	Rp.12.396.002	Rp.9.286.502	74,91
7	Juli	Rp.12.225.002	Rp.10.024.502	82,00
8	Agustus	Rp.10.470.002	Rp.6.708.002	64,06
9	September	Rp.23.124.002	Rp.18.601.502	80,44
10	Oktober	Rp.27.174.002	Rp.20.311.502	74,74
11	November	Rp.27.174.002	Rp.19.546.502	71,93
12	Desember	Rp.6.721.502	Rp.5.821.502	86,61
		Rp.154.323.018	Rp.112.635.018	72,98

(Tabel diatas adalah tabel pencapaian perbandingan target dan reaalisasi R/L perbulan di tahun 2020)

Harus dilakukan tahun selanjutnya tidak berhasil sesuai target atau pencapaian minimal rata untuk lima tahun mendatang 95 % yang ditetapkan akan dapat berdampak kesulitan dalam cash flownya tahun selanjutnya, artinya kemungkinan bisnis ini rugi.

4.5 PEMBAHASAN IDENTIFIKASI MASALAH RUMUSAN MASALAH TUJUAN BISNIS

A. Pembahasan Identifikasi Masalah

Dalam pembahasan ini bertujuan menjawab identifikasi masalah yang ada yaitu

1) Bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh 168 Madura Art ?

Dalam perencanaan pemasaran kita melakukan perencanaan strategi pemasaran dengan tiga macam strategi pemasaran yaitu dengan digital marketing (sosial media), mobile marketing (melalui platform media Whatsapp) dan marketing mix 7P

2) Strategi pemasaran apakah yang paling berdampak baik pada penjualan furniture 168 Madura Art?

Sampai saat ini strategi pemasaran yang masih dan paling efektif adalah melalui mobile marketing atau melalui platform media whatsapp. Media whatsapp masih menjadi media pemasaran paling strategis yang mampu menghasilkan komunikasi dengan konsumen sehingga terjadinya transaksi. Strategi pemasaran yang sedang dibangun oleh perusahaan ini adalah melalui digital marketing atau melalui platform sosial media instagram, yang dimana perusahaan ini bekerjasama dengan beberapa blogger instagram dan blogger facebook ikut mempromosikan penjualan produk-produk perusahaan ini dengan pemberian fee atau uang bagi hasil sebesar 2,5%- 3% dari total transaksi.

3) Gap apa saja yang muncul antara perencanaan, dan implementasi praktik bisnis?

Gap yang muncul antara perencanaan dan implementasi dalam menjalankan bisnis ini adalah persentase laba rugi dan volume penjualan yang dihasilkan belum mencapai 100% dari target perencanaan yang dilakukan.

4) Apakah hasil penjualan menguntungkan dan mampu dijadikan investasi bagi 168 Madura Art?

Hasil penjualan menguntungkan bagi perusahaan ini, tetapi untuk acuan sebagai investasi perlunya evaluasi selama 5 tahun kedepan.

B. Pembahasan Rumusan Masalah

Dalam pembahasan ini bertujuan menjawab rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh 168 Madura Art ?

Dalam perencanaan pemasaran kita melakukan perencanaan strategi pemasaran dengan tiga macam strategi pemasaran yaitu dengan digital marketing (sosial media), mobile marketing (melalui platform media Whatsapp) dan marketing mix

2. Strategi pemasaran apakah yang paling berdampak baik pada penjualan furniture 168 Madura Art?

Sampai saat ini strategi pemasaran yang masih dan paling efektif adalah melalui mobile marketing atau melalui platform media whatsapp. Media whatsapp masih menjadi media pemasaran paling strategis yang mampu menghasilkan komunikasi dengan konsumen sehingga terjadinya transaksi. Strategi pemasaran yang sedang

dibangun oleh perusahaan ini adalah melalui digital marketing atau melalui platform sosial media instagram, yang dimana perusahaan ini bekerjasama dengan beberapa blogger instagram dan blogger facebook ikut mempromosikan penjualan produk-produk perusahaan ini dengan pemberian fee atau uang bagi hasil sebesar 2,5%- 3% dari total transaksi.

3. Gap apa saja yang muncul antara perencanaan, dan implementasi praktik bisnis?

Gap yang muncul antara perencanaan dan implementasi dalam menjalankan bisnis ini adalah persentase laba rugi dan volume penjualan yang dihasilkan belum mencapai 100% dari target perencanaan yang dilakukan.

4. Apakah hasil penjualan menguntungkan dan mampu dijadikan investasi bagi 168 Madura Art?

Hasil penjualan menguntungkan, untuk dijadikan investasi perlunya evaluasi selama 5 tahun kedepan.

C. Pembahasan Tujuan Bisnis

Pembahasan ini bertujuan untuk membahas tujuan bisnis yang muncul yaitu:

1. Mengetahui perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh 168 Madura Art.

Dalam perencanaan pemasaran kita melakukan perencanaan strategi pemasaran dengan tiga macam strategi pemasaran yaitu dengan digital marketing (sosial media), mobile marketing (melalui platform media Whatsapp) dan marketing mix.

2. Mengetahui strategi pemasaran terbaik untuk pengembangan penjualan furniture 168 Madura Art.

Sampai saat ini strategi pemasaran yang masih dan paling efektif adalah melalui mobile marketing atau melalui platform media whatsapp. Media whatsapp masih menjadi media pemasaran paling strategis yang mampu menghasilkan komunikasi dengan konsumen sehingga terjadinya transaksi. Strategi pemasaran yang sedang dibangun oleh perusahaan ini adalah melalui digital marketing atau melalui platform sosial media instagram, yang dimana perusahaan ini bekerjasama dengan beberapa blogger instagram dan blogger facebook ikut mempromosikan penjualan produk-produk perusahaan ini dengan pemberian fee atau uang bagi hasil sebesar 2,5%- 3% dari total transaksi.

3. Mengetahui *Gap* apasaja yang muncul antara perencanaan, dan implementasi praktik bisnis.

Gap yang muncul antara perencanaan dan implementasi dalam menjalankan bisnis ini adalah persentase laba rugi dan volume penjualan yang dihasilkan belum mencapai 100% dari target perencanaan yang dilakukan.

4. Mengetahui apakah hasil penjualan menguntungkan dan berpeluang dijadikan investasi bagi 168 Madura Art.

Hasil penjualan menguntungkan, untuk dijadikan investasi perlunya evaluasi selama 5 tahun kedepan.

Praktik bisnis ini bertujuan untuk mengetahui gap yang terjadi antara perencanaan awal dengan pelaksanaan di lapangan. Setelah diketahui gap yang terjadi dapat menjadi acuan penting untuk memperbaiki jalannya praktik bisnis dari sisi SDM, aspek pemasaran, aspek strategi, dan keuangan. Selain itu dapat dinilai apakah bisnis ini merupakan pengembangan investasi yang menguntungkan dan layak untuk dijalankan untuk kedepannya.

BAB V
KESIMPULAN, IMPLIKASI BISNIS, KETERBATASAN
BISNIS DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

1. Dalam pelaksanaan proyek selama satu tahun di 2020 dihasilkan antara target dan realisasinya untuk laba bersih yang diperoleh ada selisih Rp.152.865.005,- - Rp.112.612.505,- =Rp.40.252.500, (26,33 %), artinya realisasi laba bersih diperoleh hanya kisaran 73,667 %.
2. Awal pandemic Covid 19 realisasi laba bersih dari penjualan hanya kisaran 42,2 % diantara bulan Maret 2020 sampai April 2020, untuk bulan Mei 2020 sampai Desember 2020 masih fluktuatif, tapi sudah mulai naik realisasinya dari 42,2%. Dari hasil perhitungan menunjukkan untuk tahun awal operasional realisasi R/L tahun 2020 kalau dihitung rata rata dari target yang ditetapkan tahun 2020 baru mencapai kisaran 72,9 %.
3. Harus dilakukan peningkatan dan pengoptimalkan penjualan di tahun selanjutnya jika tidak berhasil sesuai target atau pencapaian minimal rata untuk lima tahun mendatang 95 % yang ditetapkan akan dapat berdampak kesulitan dalam cash flownya tahun selanjutnya, artinya kemungkinan bisnis ini rugi.

4. Berdasarkan point diatas masih dimaklumi karena baru berjalan satu tahun dan kondisi ditahun 2020 ada yang sulit dikendalikan dan sangat mempengaruhi daya beli dan perekonomian secara umum, yaitu adanya Pandemi Covid 19.
5. Saat kondisi ekonomi yang sudah kondusif perlunya peningkatan strategi pemasaran yang lebih luas seperti meningkatkan melalui media sosial yang lebih baik salah satunya melalui kolaborasi atau menggandeng orang lain untuk mempromosikan produk-produk mereka dengan imbalan yang setimpal.
6. Jadi perlu ada strategi pemasaran, promosi dan pemilihan produk yang tepat.

5.2 IMPLIKASI BISNIS

- 1) Pandemi covid 19 yang mengakibatkan kondisi ekonomi tidak stabil sehingga target yang direncanakan belum mencapai realisasi yang diinginkan.
- 2) Dana yang terbatas dalam promosi menyebabkan pengembang produk ini belum banyak dikenal oleh masyarakat.

5.3 KETERBATASAN BISNIS

1. Keterbatasan dana dalam promosi menyebabkan kurang luas pengenalan ke masyarakat.
2. Keterbatasan suplier yang mampu memenuhi standar produk yang dijual.
3. Tempat galery yang belum strategis.

5.4 SARAN

- 1) Perlunya peningkatan strategi promosi, perluasan promosi agar lebih dikenal masyarakat.
- 2) Peningkatan kualitas produk agar lebih menarik konsumen.
- 3) Strategi harga lebih kompetitif dibanding pesaing



DAFTAR PUSTAKA

Refrensi Buku :

De Wit, Bob, (2017) : *STRATEGY : An International Perspektive 6th Edition*.

United Kingdom : Cengage Learning EMEA

Durianto, D, (2004) : *Strategi Menaklukkan Pasar Melalui Rise Ekuitas dan perilaku Merek*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Heizer, Jay.,Render, Barry.,Munson.Chuck.(2017) : *OPERATION MANAGEMENT Sustainability and Supply Chain Management TWELFHT EDITION*. USA : Pearson Education

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2009): *Manajemen Pemasaran*, edisi 13.Jakarta : Erlangga

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2016): *Marketing Management*, 15th Edition New Jersey: Pearson Pretice Hall, Inc.

Van Horne, James C dan Wachowicz, Jr., John M, (2013) : *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*, edisi 13.Jakarta : Salemba Empat

Refrensi Jurnal, Artikel, Manuscript :

Abril, Carmen; Rodriguez-Canovas, Belen.2016.”*Marketing mix effect on private labels brand equity*“.Europen Journal of Management and Business Economics 25 (168-175).Elsevier

Astrachan, Claudia Binz; Prugl, Reinhard; Hair Jr, Joseph F. ; Babin, Barry J.2019.” *Marketing and branding in family business: Assessing the landscape and charting a path forward* “.Journal of Family Business Strategy 10 (3-7). Elsevier : Science Direct

Basco, Rodrigo; Calabro, Andrea; Campopiano Giovanna.2016.” *Transgenerational entrepreneurship around the world: Implications for family business research and practice* “. Journal of Family Business Strategy. Elsevier : Science Direct

Chou, Sheng-Fang;Horng, Jeou-Shyan;Sam Liu,Chich-Hsing;Lin, Jun-You.2020.” *Identifying the critical factors of customer behavior: An integration perspective of marketing strategy and components of attitudes* “.Journal of Retailing and Consumer Services 55 (102113).Elsevier: Science Direct

Dou, Junsheng; Wang, Ning; Su, Emma; Fang, Hanqing; Memili, Esra.2019.” *Goal complexcity in family firm diversification: Evidence from China* “.Journal of Family Business Strategy. Elsevier : Science Direct

- Fan, Shaokun; lau Raymond, Zhao, J. Leon.2015.” *Demystifying big data analytics for business intelligence through the lens of marketing mix* “.Accepted Manuscript. Big Data Research.Elsevier
- Iankova, Severina; Davies, Iain; Acher-Brown, Chris; Marder, Ben; Yau Amy.2018.” *A comparison of social media marketing between B2B, B2C, and mixed business models* “.Industrial Marketing Management.Elsevier: Science Direct
- J. Wielsma, Albertha; Brunninge, Olof.2019. “*Who am I? Who are we?*” *Understanding the impact of family business identity on the development of individual and family identity in business families* “.Journal of Family Business Strategy 10 (38-48). Elsevier : Science Direct
- Johansson, Dan; Karlsson, Johan; Malm Arvid.2019. “ *Family business – A missing link in economics?* “.Journal of Family Business Strategy. Elsevier : Science Direct
- Kwok, Linchi;Tang, Yingying;Yu, Bei.2020.” *The 7 Ps marketing mix of home-sharing services: Mining travelers’ online reviews on Airbnb*“..International Journal of Hospitality Management 90 (102616).Elsevier: Science Direct
- Marzi, Giacomo.2017.”*Product and Process Innovation : From Manufacturing to IT Firms*”.Doctoral Thesis. Department of Business Administration, University of Pisa, Italy

Pittino, Daniel;Visintin, Francesca;Lenger, Tamara;Sternad, Dietmar.2016.” *Are high performance work practices really necessary in family SMEs? An analysis of the impact on employee retention* “.Journal of Family Business Strategy 7 (75-89). Elsevier : Science Direct

Rangaswamy, Arvind; Moch, Nicole; Felten, Claudio; Bruggen, Gerrit van; Wieringa, Jaap E; Wirtz, Jochen.2020.” *The Role of Marketing in Digital Business Platforms* “.Journal of Interactive Marketing 51 (72-90).Elsevier : Science Direct

Varadarajan, Rajan.2020.” *Customer information resource advantage, marketing strategy and business performance: A market resources based view* “.Industrial Marketing Management.Elsevier: Science Direct

Zanon, Johanna; Scholl-Grisseman, Ursula; Kallmuenzer, Andreas; Kleinhansl, Nikolas; Peters, Mike.2019.” *How promoting a family firm image affects customer perception in the age of social media* “.Journal of Family Business Strategy 10 (28-37). Elsevier : Science Direct

Kunjungan Web :

Diakses pada tanggal 09/09/2020 – 22:02 <https://www.jurnal.id/id/blog/2018-memahami-tentang-bisnis-model-kanvas/>

Diakses pada tanggal 09/09/2020 -22:22

<https://www.jojonomic.com/blog/business-model-canvas/>

Diakses pada tanggal 09/09/2020 – 02:16

<https://julrahmatiyalfajri.wordpress.com/2014/12/22/anggaran-modal-capital-budgeting/>

Diakses pada tanggal 12/09/2020 -14.30

<https://www.wartaekonomi.co.id/read219332/apa-itu-average-rate-of-return>

Diakses pada tanggal 12/09/2020 – 15.30 <https://www.dictio.id/t/apa-yang-dimaksud-dengan-internal-rate-of-return/14184/3>

Diakses pada tanggal 12/09/2020 – 15.30 <https://id.wikipedia.org/wiki/IRR>

Diakses pada tanggal 13/09/2020 - 21:00

<https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-produk/>

Diakses pada tanggal 15/09/2020 - 19.30 <https://www.finansialku.com/definisi-arus-kas-atau-cash-flow-adalah/>

Diakses pada tanggal 15/09/2020 - 19.30

<https://www.finansialku.com/menghitung-penyusutan-aset/>

Diakses pada tanggal 15/09/2020 - 19.30

<https://zahiraccounting.com/id/blog/membuat-laporan-cash-flow/>

Diakses pada tanggal 15/09/2020 - 19.30 <https://www.finansialku.com/definisi-laporan-arus-kas-adalah/>

Diakses pada tanggal 15/09/2020 - 19.30

<http://www.sahamgain.com/2017/03/perbedaan-opening-balance-cash-balance.html>

Diakses pada tanggal 13/09/2020 – 15.30 <http://docplayer.info/78711622-Bab-iv-penyusunan-rencana-usaha-business-plan.html> 13/09/2020 20.00

Diakses pada tanggal 15/09/2020 – 09.00

<https://pusatdata.kontan.co.id/bungadeposito>

Diakses pada tanggal 15/09/2020 – 22.00

https://rumah.mitula.co.id/detalle/10153/4220058602333221432/3/1/disewakan-ruang-usaha-kaliurang-sleman?search_terms=disewakan+ruang+usaha+kaliurang+sleman&page=1&pos=3&t_sec=1&t_or=1&t_pvid=565ba1a6-a300-4c1b-9184-13fa54109eb0&connection=wifi&req_sgmt=TU9CSUxFO1NFTztTRVJQOw==

Diakses pada tanggal 15/10/2020 – 09.00 [https://www.cekaja.com/info/contoh-](https://www.cekaja.com/info/contoh-rumusan-masalah-makalah-skripsi-dan-penelitian#:~:text=Pengertian%20Rumusan%20Masalah,singkat%2C%20padat%2C%20dan%20jelas.)

[rumusan-masalah-makalah-skripsi-dan-penelitian#:~:text=Pengertian%20Rumusan%20Masalah,singkat%2C%20padat%2C%20dan%20jelas.](https://www.cekaja.com/info/contoh-rumusan-masalah-makalah-skripsi-dan-penelitian#:~:text=Pengertian%20Rumusan%20Masalah,singkat%2C%20padat%2C%20dan%20jelas.)

Diakses pada tanggal 15/10/2020 – 09.00

<https://www.kajianpustaka.com/2020/03/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-strategi-dan-tahapan.html>

[Diakses pada tanggal 2/01/2021 – 11.00](#)

<https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/Pages/Suku-Bunga-Dasar.aspx>

Diakses pada tanggal 2/01/2021 – 11.00

https://www.bi.go.id/seki/tabel/TABEL1_26.pdf

Diakses pada tanggal 2/01/2021 – 11.00

<https://www.beritasatu.com/ekonomi/644101/ini-perhitungan-subsidi-bunga-umkm-dalam-program-pen>

Diakses pada tanggal 2/01/2021 – 11.00 <https://nasional.kontan.co.id/news/ini-rincian-ketentuan-subsidi-bunga-untuk-umkm-dalam-pemulihan-ekonomi-nasional> <https://republika.co.id/berita/qbrbxk370/pemberian-subsidi-bunga-umkm-terdampak-covid19-ditetapkan>

LAMPIRAN 1

PERENCANAAN

Tabel 1

TABEL : INVESTASI AWAL DAN KETERANGAN TAHUN 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	2020	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa
1	Guci / vas Cina	Kecil	22	Rp500.000	Rp11.000.000	Rp150.000	Rp3.300.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Sedang	23	Rp1.500.000	Rp34.500.000	Rp500.000	Rp11.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Besar	21	Rp3.500.000	Rp73.500.000	Rp1.000.000	Rp21.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
2	Piring Hias	Besar	20	Rp1.000.000	Rp20.000.000	Rp250.000	Rp5.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Kecil	50	Rp 100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000
3	Bunga Hias	Besar	50	Rp 200.000	Rp10.000.000	Rp50.000	Rp2.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp20.000	Rp1.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	20	Rp 200.000	Rp4.000.000	Rp50.000	Rp1.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Kecil	20	Rp 100.000	Rp2.000.000	Rp25.000	Rp500.000	Rp3.333.333	Rp700.000
5	Pigura Ukir		3	Rp 5.000.000	Rp15.000.000	Rp1.500.000	Rp4.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		3	Rp3.000.000	Rp9.000.000	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
8	Angin-angin Ukir Baru		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		4	Rp6.500.000	Rp26.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		4	Rp 5.000.000	Rp20.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
11	Kaca Hias Tembaga		4	Rp3.500.000	Rp14.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
12	Hiasan Dinding Koi		2	Rp 15.000.000	Rp30.000.000	Rp4.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
13	Hiasan Dinding Kuda		2	Rp10.000.000	Rp20.000.000	Rp3.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
					Rp347.000.000		Rp104.550.000	Rp59.999.994	Rp12.600.000
				Rp65.225.000		Rp30.685.000			
						Investasi awal	Rp104.550.000		

Perencanaan 2020

Keterangan tahun 2020

1. Nama akun sewa merupakan penyesuaian pembiayaan sewa tempat sesuai tempat di mana lokasi showroom berada, biaya sewa selama setahun tersebut sudah sudah terima bersih
2. Biaya sewa sebesar 12.600.000 / tahun dibagi sebanyak 18 jenis kelompok barang sehingga setiap jenis barang terbebani biaya sewa sebesar 700.000/ bulan

3. Nama akun gaji merupakan gaji dari orang-orang yang terlibat selama setahun lalu dibagi dalam 18 jenis kelompok sehingga terdapat angka 3.333.333

4. Biaya variabel berasal dari jumlah unit x harga pokok

5. Harga pokok berasal dari harga beli barang dari distributor + biaya pengiriman

6. Harga jual berasal dari harga pokok + keuntungan yang diinginkan

7. Pendapatan berasal dari harga jual x jumlah unit

8. Sistem gaji :

Moch Faishal Hakim	Rp.	2.500.000,-
Ibu Nurlaela Dimyati	Rp.	1.500.000,-
Pak Basuki	Rp.	1.000.000,-
Total per bulan	Rp.	5.000.000,-
Total dalam 1 tahun	Rp.	60.000.000,-

9. Pak Basuki merupakan driver panggilan, setiap panggilan 200.000 dan dicatat setiap bulan 5x antar barang ke konsumen sehingga per bulan 1.000.000

10. Moch Faishal Hakim merupakan pendiri dari pengembangan dari 168 Madura Art yang berupa pernak-pernik pelengkap mebel

11. Ibu Nurlaela Dimyati merupakan ibu dari pendiri pengembang ini dan mempunyai tugas dalam beberapa divisi dalam pengembangan ini

12. Pak Basuki merupakan driver untuk mengantar barang ke konsumen dan beberapa tugas yang telah dijelaskan di proposal



Tabel 2
HARGA JUAL PRODUK

NO	Jenis Barang	Ukuran	Harga Jual
1	Guci / vas Cina	Kecil	Rp.500.000
		Sedang	Rp.1.500.000
		Besar	Rp.3.500.000
2	Piring Hias	Besar	Rp.1.000.000
		Kecil	Rp.100.000
3	Bunga Hias	Besar	Rp.200.000
		Kecil	Rp.100.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	Rp.200.000
		Kecil	Rp.100.000
5	Pigura Ukir		Rp.5.000.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		Rp.6.000.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		Rp.3.000.000
8	Angin-angin Ukir Baru		Rp.6.000.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		Rp.6.500.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		Rp.5.000.000
11	Kaca Hias Tembaga		Rp.3.500.000
12	Hiasan Dinding Koi		Rp.15.000.000
13	Hiasan Dinding Kuda		Rp.10.000.000

Tabel 3
TABEL : PREDIKSI INVESTASI AWAL UNTUK 5 TAHUN DAN
KETERANGAN

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa
1	Guci / vas Cina	Kecil	182	Rp500.000	Rp91.000.000	Rp150.000	Rp27.300.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
		Sedang	82	Rp1.500.000	Rp123.000.000	Rp500.000	Rp41.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
		Besar	81	Rp3.500.000	Rp283.500.000	Rp1.000.000	Rp81.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
2	Piring Hias	Besar	120	Rp1.000.000	Rp120.000.000	Rp250.000	Rp30.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
		Kecil	250	Rp100.000	Rp25.000.000	Rp25.000	Rp6.250.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
3	Bunga Hias	Besar	300	Rp200.000	Rp60.000.000	Rp50.000	Rp15.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
		Kecil	300	Rp100.000	Rp30.000.000	Rp20.000	Rp6.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	180	Rp200.000	Rp36.000.000	Rp50.000	Rp9.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
		Kecil	220	Rp100.000	Rp22.000.000	Rp25.000	Rp5.500.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
5	Pigura Ukir		18	Rp5.000.000	Rp90.000.000	Rp1.500.000	Rp27.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		24	Rp6.000.000	Rp144.000.000	Rp2.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		23	Rp3.000.000	Rp69.000.000	Rp1.000.000	Rp23.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
8	Angin-angin Ukir Baru		20	Rp6.000.000	Rp120.000.000	Rp2.000.000	Rp40.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		22	Rp6.500.000	Rp143.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		22	Rp5.000.000	Rp110.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
11	Kaca Hias Tembaga		22	Rp3.500.000	Rp77.000.000	Rp1.000.000	Rp22.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
12	Hiasan Dinding Koi		18	Rp15.000.000	Rp270.000.000	Rp4.000.000	Rp72.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
13	Hiasan Dinding Kuda		16	Rp10.000.000	Rp160.000.000	Rp3.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
					Rp1.973.500.000		Rp589.050.000	Rp299.999.988	Rp63.000.000
				Rp65.225.000		Rp30.685.000			
						Investasi awal	Rp589.050.000		

Tabel 4

TABEL : R/L Tahun 2020 - 2024

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	182	Rp500.000	Rp91.000.000	Rp150.000	Rp27.300.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp43.533.334	Rp4.353.333	Rp39.180.001
		Sedang	82	Rp1.500.000	Rp123.000.000	Rp500.000	Rp41.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp61.833.334	Rp6.183.333	Rp55.650.001
		Besar	81	Rp3.500.000	Rp283.500.000	Rp1.000.000	Rp81.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp182.333.334	Rp18.233.333	Rp164.100.001
2	Piring Hias	Besar	120	Rp1.000.000	Rp120.000.000	Rp250.000	Rp30.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp69.833.334	Rp6.983.333	Rp62.850.001
		Kecil	250	Rp100.000	Rp25.000.000	Rp25.000	Rp6.250.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	-Rp1.416.666	-Rp141.667	-Rp1.274.999
3	Bunga Hias	Besar	300	Rp200.000	Rp60.000.000	Rp50.000	Rp15.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp24.833.334	Rp2.483.333	Rp22.350.001
		Kecil	300	Rp100.000	Rp30.000.000	Rp20.000	Rp6.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp3.833.334	Rp383.333	Rp3.450.001
4	Hiasan keramik cina	Besar	180	Rp200.000	Rp36.000.000	Rp50.000	Rp9.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp6.833.334	Rp683.333	Rp6.150.001
		Kecil	220	Rp100.000	Rp22.000.000	Rp25.000	Rp5.500.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	-Rp3.666.666	-Rp366.667	-Rp3.299.999
5	Pigura Ukir		18	Rp5.000.000	Rp90.000.000	Rp1.500.000	Rp27.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp42.833.334	Rp4.283.333	Rp38.550.001
6	Kaligrafi Ukir Kayu		24	Rp6.000.000	Rp144.000.000	Rp2.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp75.833.334	Rp7.583.333	Rp68.250.001
7	Kaligrafi Tembaga / set		23	Rp3.000.000	Rp69.000.000	Rp1.000.000	Rp23.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp25.833.334	Rp2.583.333	Rp23.250.001
8	Angin-angin Ukir Baru		20	Rp6.000.000	Rp120.000.000	Rp2.000.000	Rp40.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp59.833.334	Rp5.983.333	Rp53.850.001
9	Angin-angin Ukir Kuno		22	Rp6.500.000	Rp143.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp78.833.334	Rp7.883.333	Rp70.950.001
10	Kaca Hias Ukir Kayu		22	Rp5.000.000	Rp110.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp45.833.334	Rp4.583.333	Rp41.250.001
11	Kaca Hias Tembaga		22	Rp3.500.000	Rp77.000.000	Rp1.000.000	Rp22.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp34.833.334	Rp3.483.333	Rp31.350.001
12	Hiasan Dinding Koi		18	Rp15.000.000	Rp270.000.000	Rp4.000.000	Rp72.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp177.833.334	Rp17.783.333	Rp160.050.001
13	Hiasan Dinding Kuda		16	Rp10.000.000	Rp160.000.000	Rp3.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp91.833.334	Rp9.183.333	Rp82.650.001
					Rp1.973.500.000		Rp589.050.000	Rp299.999.988	Rp63.000.000	Rp1.021.450.012		Rp919.305.011
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

1. Biaya variabel berasal dari jumlah unit x harga pokok
2. Harga pokok berasal dari harga beli barang dari distributor + biaya pengiriman
3. Harga jual yang berasal dari harga pokok + keuntungan yang diinginkan
Pendapatan berasal dari harga jual x jumlah unit
4. Nama akun gaji berasal dari gaji dari orang yang terlibat dalam 5 tahun lalu dibagi dalam 18 jenis kelompok barang
5. Nama akun sewa berasal dari jumlah biaya sewa selama 5 tahun yang dibagi dalam 18 jenis kelompok barang
6. Laba merupakan laba kotor yang belum dikurang dengan biaya pajak
7. Pajak merupakan biaya yang dikenakan sebesar 10% (pajak ppn sebesar 10% dari laba kotor) untuk mencari laba bersih

8. Laba bersih merupakan laba kotor yang sudah dikurangkan dengan biaya atau beban pajak

Tabel 5

TABEL : PERHITUNGAN ARR

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	182	Rp500.000	Rp91.000.000	Rp150.000	Rp27.300.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp43.533.334	Rp4.353.333	Rp39.180.001
		Sedang	82	Rp1.500.000	Rp123.000.000	Rp500.000	Rp41.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp61.833.334	Rp6.183.333	Rp55.650.001
		Besar	81	Rp3.500.000	Rp283.500.000	Rp1.000.000	Rp81.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp182.333.334	Rp18.233.333	Rp164.100.001
2	Piring Hias	Besar	120	Rp1.000.000	Rp120.000.000	Rp250.000	Rp30.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp69.833.334	Rp6.983.333	Rp62.850.001
		Kecil	250	Rp100.000	Rp25.000.000	Rp25.000	Rp6.250.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	-Rp1.416.666	-Rp141.667	-Rp1.274.999
3	Bunga Hias	Besar	300	Rp200.000	Rp60.000.000	Rp50.000	Rp15.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp24.833.334	Rp2.483.333	Rp22.350.001
		Kecil	300	Rp100.000	Rp30.000.000	Rp20.000	Rp6.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp3.833.334	Rp383.333	Rp3.450.001
4	Hiasan keramik cina	Besar	180	Rp200.000	Rp36.000.000	Rp50.000	Rp9.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp6.833.334	Rp683.333	Rp6.150.001
		Kecil	220	Rp100.000	Rp22.000.000	Rp25.000	Rp5.500.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	-Rp3.666.666	-Rp366.667	-Rp3.299.999
5	Pigura Ukir		18	Rp5.000.000	Rp90.000.000	Rp1.500.000	Rp27.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp42.833.334	Rp4.283.333	Rp38.550.001
6	Kaligrafi Ukir Kayu		24	Rp6.000.000	Rp144.000.000	Rp2.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp75.833.334	Rp7.583.333	Rp68.250.001
7	Kaligrafi Tembaga / set		23	Rp3.000.000	Rp69.000.000	Rp1.000.000	Rp23.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp25.833.334	Rp2.583.333	Rp23.250.001
8	Angin-angin Ukir Baru		20	Rp6.000.000	Rp120.000.000	Rp2.000.000	Rp40.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp59.833.334	Rp5.983.333	Rp53.850.001
9	Angin-angin Ukir Kuno		22	Rp6.500.000	Rp143.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp78.833.334	Rp7.883.333	Rp70.950.001
10	Kaca Hias Ukir Kayu		22	Rp5.000.000	Rp110.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp45.833.334	Rp4.583.333	Rp41.250.001
11	Kaca Hias Tembaga		22	Rp3.500.000	Rp77.000.000	Rp1.000.000	Rp22.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp34.833.334	Rp3.483.333	Rp31.350.001
12	Hiasan Dinding Koi		18	Rp15.000.000	Rp270.000.000	Rp4.000.000	Rp72.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp177.833.334	Rp17.783.333	Rp160.050.001
13	Hiasan Dinding Kuda		16	Rp10.000.000	Rp160.000.000	Rp3.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp91.833.334	Rp9.183.333	Rp82.650.001
					Rp1.973.500.000		Rp589.050.000	Rp299.999.988	Rp63.000.000	Rp1.021.450.012		Rp919.305.011
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						
				ARR = 5 tahun	1,560657008	156,0657008						
				ARR/th		31,21314017						

1. ARR = Pendapatan Bersih / Biaya Investasi

2. ARR DALAM 5 TAHUN = 919.305. 011/589.050.000= 1,560657008 X

100% = **156,0657008**

3. ARR DALAM 1 TAHUN = 31,21314017

Tabel 6

Tabel : Perhitungan NPV, PI dan PAYBACK PERIODE

Tahun	EAT	DEPRESIASI	PROCEED	DF (6 %)	PV	Inv Awal	NPV	PI /Th
1	Rp152.865.005		Rp152.865.005	0,9434	Rp144.212.846	Rp104.550.000	Rp39.662.846	1,379367247
2	Rp154.485.005		Rp154.485.005	0,8900	Rp137.491.654	Rp103.250.000	Rp34.241.654	1,3316383
3	Rp171.135.005		Rp171.135.005	0,8396	Rp143.684.950	Rp111.750.000	Rp31.934.950	1,285771366
4	Rp212.535.005		Rp212.535.005	0,7921	Rp168.348.977	Rp131.250.000	Rp37.098.977	1,282658876
5	Rp228.285.005		Rp228.285.005	0,7473	Rp170.597.384	Rp138.250.000	Rp32.347.384	1,233977463
Total	Rp919.305.025		Rp919.305.025		Rp764.335.812	Rp589.050.000	Rp175.285.812	
	Total	PV	Rp764.335.812		Total PV	Rp764.335.812		
		Inv Awal	Rp589.050.000		Inv Awal	Rp589.050.000		
		NPV	Rp175.285.812		PI	1,29757		
		NPV	Positif					
Payback Periode	3,203778855							
Payback Periode	3 tahun , 2 bulan							

- Payback period = (total investasi / (net income + depreciation)) x 1 tahun
- Tetapi disini tidak ada nilai depresiasi maka laba bersih sama dengan proceed
- Sehingga payback = (total investasi / proceed) x tahun perhitungan disini menghitung selama 5 tahun
- Sehingga payback period dicapai dalam 3 tahun 2 bulan
- **NPV = PV OF BENEFIT - PV OF CAPITAL COST**
 - NPV = PV - INVESTASI AWAL
- NPV selama 5 tahun =Rp.764.335.812 -Rp.589.050.000 =Rp.175.285.812
- NPV selama 5 tahun dan tiap tahun selalu menghasilkan hasil yang positif
- **PI = PV OF BENEFIT / PV OF CAPITAL COST**
- **PI = PV / INVESTASI AWAL**
- PI dalam lima tahun adalah total pv 5 thn / total inv dalam 5 thn
- **PI =Rp.764.335.812/Rp. 589.050.000 = 1,29757**

Tabel 7

TABEL : PERHITUNGAN IRR

Tahun	EAT	DEPRESIASI	PROCEED	DF (6 %)	PV	Inv Awal	NPV	DF (20 %)	PV	NPV
1	Rp152.865.005		Rp152.865.005	0,9434	Rp144.212.846	Rp104.550.000	Rp39.662.846	0,833	Rp127.336.549	Rp22.786.549
2	Rp154.485.005		Rp154.485.005	0,8900	Rp137.491.654	Rp103.250.000	Rp34.241.654	0,694	Rp107.212.593	Rp3.962.593
3	Rp171.135.005		Rp171.135.005	0,8396	Rp143.684.950	Rp111.750.000	Rp31.934.950	0,579	Rp99.087.168	-Rp12.662.832
4	Rp212.535.005		Rp212.535.005	0,7921	Rp168.348.977	Rp131.250.000	Rp37.098.977	0,482	Rp102.441.872	-Rp28.808.128
5	Rp228.285.005		Rp228.285.005	0,7473	Rp170.597.384	Rp138.250.000	Rp32.347.384	0,402	Rp91.770.572	-Rp46.479.428
Total	Rp919.305.025		Rp919.305.025		Rp764.335.812	Rp589.050.000	Rp175.285.812		Rp527.848.755	-Rp61.201.245
		Tingkat Bunga	PV of Proceed	inv	NPV					
		20%	Rp527.848.755	Rp589.050.000	-Rp61.201.245					
		6%	Rp764.335.812	Rp589.050.000	Rp175.285.812					
		Selisih	14%	-Rp236.487.057	-Rp236.487.057					
		IRR =	6%	74%	12%	9%				
		IRR	6%	9%	15%					

- $IRR = (i_1 + (i_2 - i_1) \times NPV_1 / (NPV_2 - NPV_1)) \times 100\%$
- $IRR = 6\% + (((175.285.812 / -236.487.057) \times 14\%)) = 9\%$
- $IRR = 6\% + 9\% = 15\%$

Tabel 8

TABEL : PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT dalam 5 tahun

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	Total B Tetap	Laba	HJ-HP	BEP/UNIT	BEP (rupiah)
1	Guci / vas Cina	Kecil	182	Rp500.000	Rp91.000.000	Rp150.000	Rp27.300.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp43.533.334	Rp350.000	58	Rp8.642.857
		Sedang	82	Rp1.500.000	Rp123.000.000	Rp500.000	Rp41.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp61.833.334	Rp1.000.000	20	Rp10.083.333
		Besar	81	Rp3.500.000	Rp283.500.000	Rp1.000.000	Rp81.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp182.333.334	Rp2.500.000	8	Rp8.066.666
2	Piring Hias	Besar	120	Rp1.000.000	Rp120.000.000	Rp250.000	Rp30.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp69.833.334	Rp750.000	27	Rp6.722.222
		Kecil	250	Rp100.000	Rp25.000.000	Rp25.000	Rp6.250.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	-Rp1.416.666	Rp75.000	269	Rp6.722.222
3	Bunga Hias	Besar	300	Rp200.000	Rp60.000.000	Rp50.000	Rp15.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp24.833.334	Rp150.000	134	Rp6.722.222
		Kecil	300	Rp100.000	Rp30.000.000	Rp20.000	Rp6.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp3.833.334	Rp80.000	252	Rp5.041.667
4	Hiasan keramik cina	Besar	180	Rp200.000	Rp36.000.000	Rp50.000	Rp9.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp6.833.334	Rp150.000	134	Rp6.722.222
		Kecil	220	Rp100.000	Rp22.000.000	Rp25.000	Rp5.500.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	-Rp3.666.666	Rp75.000	269	Rp6.722.222
5	Pigura Ukir		18	Rp5.000.000	Rp90.000.000	Rp1.500.000	Rp27.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp42.833.334	Rp3.500.000	6	Rp8.642.857
6	Kaligrafi Ukir Kayu		24	Rp6.000.000	Rp144.000.000	Rp2.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp75.833.334	Rp4.000.000	5	Rp10.083.333
7	Kaligrafi Tembaga / set		23	Rp3.000.000	Rp69.000.000	Rp1.000.000	Rp23.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp25.833.334	Rp2.000.000	10	Rp10.083.333
8	Angin-angin Ukir Baru		20	Rp6.000.000	Rp120.000.000	Rp2.000.000	Rp40.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp59.833.334	Rp4.000.000	5	Rp10.083.333
9	Angin-angin Ukir Kuno		22	Rp6.500.000	Rp143.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp78.833.334	Rp4.500.000	4	Rp8.962.963
10	Kaca Hias Ukir Kayu		22	Rp5.000.000	Rp110.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp45.833.334	Rp3.000.000	7	Rp13.444.444
11	Kaca Hias Tembaga		22	Rp3.500.000	Rp77.000.000	Rp1.000.000	Rp22.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp34.833.334	Rp2.500.000	8	Rp8.066.666
12	Hiasan Dinding Koi		18	Rp15.000.000	Rp270.000.000	Rp4.000.000	Rp72.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp177.833.334	Rp11.000.000	2	Rp7.333.333
13	Hiasan Dinding Kuda		16	Rp10.000.000	Rp160.000.000	Rp3.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp20.166.666	Rp91.833.334	Rp7.000.000	3	Rp8.642.857
					Rp1.973.500.000		Rp589.050.000	Rp299.999.988	Rp63.000.000	Rp362.999.988	Rp1.021.450.012			Rp150.788.752
				Rp65.225.000		Rp30.685.000								

Total BEP dalam rupiah selama 5 tahun adalah
sebesarRp.150.788.752,-

LAMPIRAN 2

LAPORAN KEUANGAN PERENCANAAN

Tabel 1

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa
1	Guci / vas Cina	Kecil	182	Rp500.000	Rp91.000.000	Rp150.000	Rp27.300.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
		Sedang	82	Rp1.500.000	Rp123.000.000	Rp500.000	Rp41.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
		Besar	81	Rp3.500.000	Rp283.500.000	Rp1.000.000	Rp81.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
2	Piring Hias	Besar	120	Rp1.000.000	Rp120.000.000	Rp250.000	Rp30.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
		Kecil	250	Rp100.000	Rp25.000.000	Rp25.000	Rp6.250.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
3	Bunga Hias	Besar	300	Rp200.000	Rp60.000.000	Rp50.000	Rp15.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
		Kecil	300	Rp100.000	Rp30.000.000	Rp20.000	Rp6.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	180	Rp200.000	Rp36.000.000	Rp50.000	Rp9.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
		Kecil	220	Rp100.000	Rp22.000.000	Rp25.000	Rp5.500.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
5	Pigura Ukir		18	Rp5.000.000	Rp90.000.000	Rp1.500.000	Rp27.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		24	Rp6.000.000	Rp144.000.000	Rp2.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		23	Rp3.000.000	Rp69.000.000	Rp1.000.000	Rp23.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
8	Angin-angin Ukir Baru		20	Rp6.000.000	Rp120.000.000	Rp2.000.000	Rp40.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		22	Rp6.500.000	Rp143.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		22	Rp5.000.000	Rp110.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
11	Kaca Hias Tembaga		22	Rp3.500.000	Rp77.000.000	Rp1.000.000	Rp22.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
12	Hiasan Dinding Koi		18	Rp15.000.000	Rp270.000.000	Rp4.000.000	Rp72.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
13	Hiasan Dinding Kuda		16	Rp10.000.000	Rp160.000.000	Rp3.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000
					Rp1.973.500.000		Rp589.050.000	Rp299.999.988	Rp63.000.000
				Rp65.225.000		Rp30.685.000			
						Investasi awal	Rp589.050.000		

Tabel 2

TABEL : RINCIAN VOLUME PENJUALAN PER TAHUN

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	2020	2021	2022	2023	2024	Unit	sisa unit
1	Guci / vas Cina	Kecil	182	22	40	40	40	40	182	0
		Sedang	82	23	12	12	20	15	82	0
		Besar	81	21	15	15	15	15	81	0
2	Piring Hias	Besar	120	20	25	25	25	25	120	0
		Kecil	250	50	50	50	50	50	250	0
3	Bunga Hias	Besar	300	50	50	50	50	100	300	0
		Kecil	300	50	50	50	50	100	300	0
4	Hiasan keramik cina	Besar	180	20	40	40	40	40	180	0
		Kecil	220	20	50	50	50	50	220	0
5	Pigura Ukir		18	3	2	5	4	4	18	0
6	Kaligrafi Ukir Kayu		24	4	3	5	6	6	24	0
7	Kaligrafi Tembaga / set		23	3	4	4	6	6	23	0
8	Angin-angin Ukir Baru		20	4	4	4	4	4	20	0
9	Angin-angin Ukir Kuno		22	4	4	4	5	5	22	0
10	Kaca Hias Ukir Kayu		22	4	4	4	4	6	22	0
11	Kaca Hias Tembaga		22	4	4	4	4	6	22	0
12	Hiasan Dinding Koi		18	2	3	3	5	5	18	0
13	Hiasan Dinding Kuda		16	2	3	3	4	4	16	0

Tabel 3
TABEL : RINCIAN VOLUME PENJUALAN PER TAHUN

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	2020	2021	2022	2023	2024	Unit	sis unit
1	Guci / vas Cina	Kecil	182	22	40	40	40	40	182	0
		Sedang	82	23	12	12	20	15	82	0
		Besar	81	21	15	15	15	15	81	0
2	Piring Hias	Besar	120	20	25	25	25	25	120	0
		Kecil	250	50	50	50	50	50	250	0
3	Bunga Hias	Besar	300	50	50	50	50	100	300	0
		Kecil	300	50	50	50	50	100	300	0
4	Hiasan keramik cina	Besar	180	20	40	40	40	40	180	0
		Kecil	220	20	50	50	50	50	220	0
5	Pigura Ukir		18	3	2	5	4	4	18	0
6	Kaligrafi Ukir Kayu		24	4	3	5	6	6	24	0
7	Kaligrafi Tembaga / set		23	3	4	4	6	6	23	0
8	Angin-angin Ukir Baru		20	4	4	4	4	4	20	0
9	Angin-angin Ukir Kuno		22	4	4	4	5	5	22	0
10	Kaca Hias Ukir Kayu		22	4	4	4	4	6	22	0
11	Kaca Hias Tembaga		22	4	4	4	4	6	22	0
12	Hiasan Dinding Koi		18	2	3	3	5	5	18	0
13	Hiasan Dinding Kuda		16	2	3	3	4	4	16	0

Tabel 4
TABEL : R/L Tahun 2020 - 2024

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	182	Rp500.000	Rp91.000.000	Rp150.000	Rp27.300.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp43.533.334	Rp4.353.333	Rp39.180.001
		Sedang	82	Rp1.500.000	Rp123.000.000	Rp500.000	Rp41.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp61.833.334	Rp6.183.333	Rp55.650.001
		Besar	81	Rp3.500.000	Rp283.500.000	Rp1.000.000	Rp81.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp182.333.334	Rp18.233.333	Rp164.100.001
2	Piring Hias	Besar	120	Rp1.000.000	Rp120.000.000	Rp250.000	Rp30.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp69.833.334	Rp6.983.333	Rp62.850.001
		Kecil	250	Rp 100.000	Rp25.000.000	Rp25.000	Rp6.250.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	-Rp1.416.666	-Rp141.667	-Rp1.274.999
3	Bunga Hias	Besar	300	Rp 200.000	Rp60.000.000	Rp50.000	Rp15.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp24.833.334	Rp2.483.333	Rp22.350.001
		Kecil	300	Rp100.000	Rp30.000.000	Rp20.000	Rp6.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp3.833.334	Rp383.333	Rp3.450.001
4	Hiasan keramik cina	Besar	180	Rp 200.000	Rp36.000.000	Rp50.000	Rp9.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp6.833.334	Rp683.333	Rp6.150.001
		Kecil	220	Rp 100.000	Rp22.000.000	Rp25.000	Rp5.500.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	-Rp3.666.666	-Rp366.667	-Rp3.299.999
5	Pigura Ukir		18	Rp 5.000.000	Rp90.000.000	Rp1.500.000	Rp27.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp42.833.334	Rp4.283.333	Rp38.550.001
6	Kaligrafi Ukir Kayu		24	Rp6.000.000	Rp144.000.000	Rp2.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp75.833.334	Rp7.583.333	Rp68.250.001
7	Kaligrafi Tembaga / set		23	Rp3.000.000	Rp69.000.000	Rp1.000.000	Rp23.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp25.833.334	Rp2.583.333	Rp23.250.001
8	Angin-angin Ukir Baru		20	Rp6.000.000	Rp120.000.000	Rp2.000.000	Rp40.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp59.833.334	Rp5.983.333	Rp53.850.001
9	Angin-angin Ukir Kuno		22	Rp6.500.000	Rp143.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp78.833.334	Rp7.883.333	Rp70.950.001
10	Kaca Hias Ukir Kayu		22	Rp 5.000.000	Rp110.000.000	Rp2.000.000	Rp44.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp45.833.334	Rp4.583.333	Rp41.250.001
11	Kaca Hias Tembaga		22	Rp3.500.000	Rp77.000.000	Rp1.000.000	Rp22.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp34.833.334	Rp3.483.333	Rp31.350.001
12	Hiasan Dinding Koi		18	Rp 15.000.000	Rp270.000.000	Rp4.000.000	Rp72.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp177.833.334	Rp17.783.333	Rp160.050.001
13	Hiasan Dinding Kuda		16	Rp10.000.000	Rp160.000.000	Rp3.000.000	Rp48.000.000	Rp16.666.666	Rp3.500.000	Rp91.833.334	Rp9.183.333	Rp82.650.001
					Rp1.973.500.000		Rp589.050.000	Rp299.999.988	Rp63.000.000	Rp1.021.450.012		Rp919.305.011
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

- BIAYA VARIABEL BERASAL DARI JUMLAH UNIT X HARGA POKOK
- HARGA POKOK BERASAL DARI HARGA BELI BARANG DARI DISTRIBUTOR + BIAYA PENGIRIMAN
- HARGA JUAL YANG BERASAL DARI HARGA POKOK + KEUNTUNGAN YANG DIINGINKAN
- PENDAPATAN BERASAL DARI HARGA JUAL X JUMLAH UNIT
- NAMA AKUN GAJI BERASAL DARI GAJI DARI ORANG YANG TERLIBAT DALAM 5 TAHUN LALU DIBAGI DALAM 18 JENIS KELOMPOK BARANG
- NAMA AKUN SEWA BERASAL DARI JUMLAH BIAYA SEWA SELAMA 5 TAHUN YANG DIBAGI DALAM 18 JENIS KELOMPOK BARANG
- LABA MERUPAKAN LABA KOTOR YANG BELUM DIKURANG DENGAN BIAYA PAJAK
- PAJAK MERUPAKAN BIAYA YANG DIKENAKAN SEBESAR 10% (PAJAK PPN SEBESAR 10% DARI LABA KOTOR) UNTUK Mencari LABA BERSIH
- LABA BERSIH MERUPAKAN LABA KOTOR YANG SUDAH DIKURANGIN DENGAN BIAYA ATAU BEBAN PAJAK

Tabel 5
TABEL : R/L Tahun 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	22	Rp500.000	Rp11.000.000	Rp150.000	Rp3.300.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp3.666.667	Rp366.667	Rp3.300.000
		Sedang	23	Rp1.500.000	Rp34.500.000	Rp500.000	Rp11.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp18.966.667	Rp1.896.667	Rp17.070.000
		Besar	21	Rp3.500.000	Rp73.500.000	Rp1.000.000	Rp21.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp48.466.667	Rp4.846.667	Rp43.620.000
2	Piring Hias	Besar	20	Rp1.000.000	Rp20.000.000	Rp250.000	Rp5.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp10.966.667	Rp1.096.667	Rp9.870.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp283.333	-Rp28.333	-Rp255.000
3	Bunga Hias	Besar	50	Rp200.000	Rp10.000.000	Rp50.000	Rp2.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp3.466.667	Rp346.667	Rp3.120.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp20.000	Rp1.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp33.333	-Rp3.333	-Rp30.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	20	Rp200.000	Rp4.000.000	Rp50.000	Rp1.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp1.033.333	-Rp103.333	-Rp930.000
		Kecil	20	Rp100.000	Rp2.000.000	Rp25.000	Rp500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp2.533.333	-Rp253.333	-Rp2.280.000
5	Pigura Ukir		3	Rp5.000.000	Rp15.000.000	Rp1.500.000	Rp4.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp6.466.667	Rp646.667	Rp5.820.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		3	Rp3.000.000	Rp9.000.000	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp1.966.667	Rp196.667	Rp1.770.000
8	Angin-angin Ukir Baru		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		4	Rp6.500.000	Rp26.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp13.966.667	Rp1.396.667	Rp12.570.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		4	Rp5.000.000	Rp20.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
11	Kaca Hias Tembaga		4	Rp3.500.000	Rp14.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp5.966.667	Rp596.667	Rp5.370.000
12	Hiasan Dinding Koi		2	Rp15.000.000	Rp30.000.000	Rp4.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp17.966.667	Rp1.796.667	Rp16.170.000
13	Hiasan Dinding Kuda		2	Rp10.000.000	Rp20.000.000	Rp3.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.966.667	Rp996.667	Rp8.970.000
					Rp347.000.000		Rp104.550.000	Rp59.999.994	Rp12.600.000	Rp169.850.006	Rp16.985.001	Rp152.865.005
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 6
TABEL : R/L Tahun 2021

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	40	Rp500.000	Rp20.000.000	Rp150.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.966.667	Rp996.667	Rp8.970.000
		Sedang	12	Rp1.500.000	Rp18.000.000	Rp500.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
		Besar	15	Rp3.500.000	Rp52.500.000	Rp1.000.000	Rp15.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp33.466.667	Rp3.346.667	Rp30.120.000
2	Piring Hias	Besar	25	Rp1.000.000	Rp25.000.000	Rp250.000	Rp6.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp14.716.667	Rp1.471.667	Rp13.245.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp283.333	-Rp28.333	-Rp255.000
3	Bunga Hias	Besar	50	Rp200.000	Rp10.000.000	Rp50.000	Rp2.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp3.466.667	Rp346.667	Rp3.120.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp20.000	Rp1.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp33.333	-Rp3.333	-Rp30.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	40	Rp200.000	Rp8.000.000	Rp50.000	Rp2.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp1.966.667	Rp196.667	Rp1.770.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp283.333	-Rp28.333	-Rp255.000
5	Pigura Ukir		2	Rp5.000.000	Rp10.000.000	Rp1.500.000	Rp3.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp2.966.667	Rp296.667	Rp2.670.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		3	Rp6.000.000	Rp18.000.000	Rp2.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		4	Rp3.000.000	Rp12.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp3.966.667	Rp396.667	Rp3.570.000
8	Angin-angin Ukir Baru		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		4	Rp6.500.000	Rp26.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp13.966.667	Rp1.396.667	Rp12.570.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		4	Rp5.000.000	Rp20.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
11	Kaca Hias Tembaga		4	Rp3.500.000	Rp14.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp5.966.667	Rp596.667	Rp5.370.000
12	Hiasan Dinding Koi		3	Rp15.000.000	Rp45.000.000	Rp4.000.000	Rp12.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp28.966.667	Rp2.896.667	Rp26.070.000
13	Hiasan Dinding Kuda		3	Rp10.000.000	Rp30.000.000	Rp3.000.000	Rp9.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp16.966.667	Rp1.696.667	Rp15.270.000
					Rp347.500.000		Rp103.250.000	Rp59.999.994	Rp12.600.000			Rp154.485.005
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 7
TABEL : R/L Tahun 2022

No	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	40	Rp500.000	Rp20.000.000	Rp150.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.966.667	Rp996.667	Rp8.970.000
		Sedang	12	Rp1.500.000	Rp18.000.000	Rp500.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
		Besar	15	Rp3.500.000	Rp52.500.000	Rp1.000.000	Rp15.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp33.466.667	Rp3.346.667	Rp30.120.000
2	Piring Hias	Besar	25	Rp1.000.000	Rp25.000.000	Rp250.000	Rp6.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp14.716.667	Rp1.471.667	Rp13.245.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp283.333	-Rp28.333	-Rp255.000
3	Bunga Hias	Besar	50	Rp200.000	Rp10.000.000	Rp50.000	Rp2.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp3.466.667	Rp346.667	Rp3.120.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp20.000	Rp1.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp33.333	-Rp3.333	-Rp30.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	40	Rp200.000	Rp8.000.000	Rp50.000	Rp2.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp1.966.667	Rp196.667	Rp1.770.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp283.333	-Rp28.333	-Rp255.000
5	Pigura Ukir		5	Rp5.000.000	Rp25.000.000	Rp1.500.000	Rp7.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp13.466.667	Rp1.346.667	Rp12.120.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		5	Rp6.000.000	Rp30.000.000	Rp2.000.000	Rp10.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp15.966.667	Rp1.596.667	Rp14.370.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		4	Rp3.000.000	Rp12.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp3.966.667	Rp396.667	Rp3.570.000
8	Angin-angin Ukir Baru		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		4	Rp6.500.000	Rp26.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp13.966.667	Rp1.396.667	Rp12.570.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		4	Rp5.000.000	Rp20.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
11	Kaca Hias Tembaga		4	Rp3.500.000	Rp14.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp5.966.667	Rp596.667	Rp5.370.000
12	Hiasan Dinding Koi		3	Rp15.000.000	Rp45.000.000	Rp4.000.000	Rp12.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp28.966.667	Rp2.896.667	Rp26.070.000
13	Hiasan Dinding Kuda		3	Rp10.000.000	Rp30.000.000	Rp3.000.000	Rp9.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp16.966.667	Rp1.696.667	Rp15.270.000
					Rp374.500.000		Rp111.750.000	Rp59.999.994	Rp12.600.000			Rp171.135.005
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 8
TABEL : R/L Tahun 2023

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	40	Rp500.000	Rp20.000.000	Rp150.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.966.667	Rp996.667	Rp8.970.000
		Sedang	20	Rp1.500.000	Rp30.000.000	Rp500.000	Rp10.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp15.966.667	Rp1.596.667	Rp14.370.000
		Besar	15	Rp3.500.000	Rp52.500.000	Rp1.000.000	Rp15.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp33.466.667	Rp3.346.667	Rp30.120.000
2	Piring Hias	Besar	25	Rp1.000.000	Rp25.000.000	Rp250.000	Rp6.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp14.716.667	Rp1.471.667	Rp13.245.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp283.333	-Rp28.333	-Rp255.000
3	Bunga Hias	Besar	50	Rp200.000	Rp10.000.000	Rp50.000	Rp2.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp3.466.667	Rp346.667	Rp3.120.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp20.000	Rp1.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp33.333	-Rp3.333	-Rp30.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	40	Rp200.000	Rp8.000.000	Rp50.000	Rp2.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp1.966.667	Rp196.667	Rp1.770.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp283.333	-Rp28.333	-Rp255.000
5	Pigura Ukir		4	Rp5.000.000	Rp20.000.000	Rp1.500.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.966.667	Rp996.667	Rp8.970.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		6	Rp6.000.000	Rp36.000.000	Rp2.000.000	Rp12.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp19.966.667	Rp1.996.667	Rp17.970.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		6	Rp3.000.000	Rp18.000.000	Rp1.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
8	Angin-angin Ukir Baru		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		5	Rp6.500.000	Rp32.500.000	Rp2.000.000	Rp10.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp18.466.667	Rp1.846.667	Rp16.620.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		4	Rp5.000.000	Rp20.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
11	Kaca Hias Tembaga		4	Rp3.500.000	Rp14.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp5.966.667	Rp596.667	Rp5.370.000
12	Hiasan Dinding Koi		5	Rp15.000.000	Rp75.000.000	Rp4.000.000	Rp20.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp50.966.667	Rp5.096.667	Rp45.870.000
13	Hiasan Dinding Kuda		4	Rp10.000.000	Rp40.000.000	Rp3.000.000	Rp12.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp23.966.667	Rp2.396.667	Rp21.570.000
					Rp440.000.000		Rp131.250.000	Rp59.999.994	Rp12.600.000			Rp212.535.005
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 8
TABEL : R/L Tahun 2024

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	40	Rp500.000	Rp20.000.000	Rp150.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.966.667	Rp996.667	Rp8.970.000
		Sedang	15	Rp1.500.000	Rp22.500.000	Rp500.000	Rp7.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp10.966.667	Rp1.096.667	Rp9.870.000
		Besar	15	Rp3.500.000	Rp52.500.000	Rp1.000.000	Rp15.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp33.466.667	Rp3.346.667	Rp30.120.000
2	Piring Hias	Besar	25	Rp1.000.000	Rp25.000.000	Rp250.000	Rp6.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp14.716.667	Rp1.471.667	Rp13.245.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp283.333	-Rp28.333	-Rp255.000
3	Bunga Hias	Besar	100	Rp200.000	Rp20.000.000	Rp50.000	Rp5.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp10.966.667	Rp1.096.667	Rp9.870.000
		Kecil	100	Rp100.000	Rp10.000.000	Rp20.000	Rp2.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp3.966.667	Rp396.667	Rp3.570.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	40	Rp200.000	Rp8.000.000	Rp50.000	Rp2.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp1.966.667	Rp196.667	Rp1.770.000
		Kecil	50	Rp100.000	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp1.250.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp283.333	-Rp28.333	-Rp255.000
5	Pigura Ukir		4	Rp5.000.000	Rp20.000.000	Rp1.500.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.966.667	Rp996.667	Rp8.970.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		6	Rp6.000.000	Rp36.000.000	Rp2.000.000	Rp12.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp19.966.667	Rp1.996.667	Rp17.970.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		6	Rp3.000.000	Rp18.000.000	Rp1.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
8	Angin-angin Ukir Baru		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		5	Rp6.500.000	Rp32.500.000	Rp2.000.000	Rp10.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp18.466.667	Rp1.846.667	Rp16.620.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		6	Rp5.000.000	Rp30.000.000	Rp2.000.000	Rp12.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp13.966.667	Rp1.396.667	Rp12.570.000
11	Kaca Hias Tembaga		6	Rp3.500.000	Rp21.000.000	Rp1.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp10.966.667	Rp1.096.667	Rp9.870.000
12	Hiasan Dinding Koi		5	Rp15.000.000	Rp75.000.000	Rp4.000.000	Rp20.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp50.966.667	Rp5.096.667	Rp45.870.000
13	Hiasan Dinding Kuda		4	Rp10.000.000	Rp40.000.000	Rp3.000.000	Rp12.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp23.966.667	Rp2.396.667	Rp21.570.000
					Rp464.500.000		Rp138.250.000	Rp59.999.994	Rp12.600.000			Rp228.285.005
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 11
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN JANUARI 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	2	Rp500.000	Rp1.000.000	Rp150.000	Rp300.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp363.889	Rp36.389	Rp327.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	2	Rp3.500.000	Rp7.000.000	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.663.889	Rp466.389	Rp4.197.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	0	Rp100.000		Rp25.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
3	Bunga Hias	Besar	5	Rp200.000	Rp1.000.000	Rp50.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
		Kecil	5	Rp100.000	Rp500.000	Rp20.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp63.889	Rp6.389	Rp57.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	0	Rp200.000		Rp50.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
		Kecil	0	Rp100.000		Rp25.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
5	Pigura Ukir		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.163.889	Rp316.389	Rp2.847.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp24.000.000		Rp7.150.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp9.727.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 12
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN FEBRUARI 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	2	Rp500.000	Rp1.000.000	Rp150.000	Rp300.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp363.889	Rp36.389	Rp327.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	2	Rp3.500.000	Rp7.000.000	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.663.889	Rp466.389	Rp4.197.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	5	Rp100.000	Rp500.000	Rp25.000	Rp125.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp38.889	Rp3.889	Rp35.000
3	Bunga Hias	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	5	Rp100.000	Rp500.000	Rp20.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp63.889	Rp6.389	Rp57.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.163.889	Rp416.389	Rp3.747.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp25.900.000		Rp7.750.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp10.897.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 13
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN MARET 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	2	Rp500.000	Rp1.000.000	Rp150.000	Rp300.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp363.889	Rp36.389	Rp327.500
		Sedang	0	Rp1.500.000		Rp500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
		Besar	2	Rp3.500.000	Rp7.000.000	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.663.889	Rp466.389	Rp4.197.500
2	Piring Hias	Besar	0	Rp1.000.000		Rp250.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
3	Bunga Hias	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	6	Rp100.000	Rp600.000	Rp20.000	Rp120.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp143.889	Rp14.389	Rp129.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.163.889	Rp416.389	Rp3.747.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp16.100.000		Rp4.670.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp4.849.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 14
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN APRIL 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
3	Bunga Hias	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp20.000	Rp20.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp256.111	-Rp25.611	-Rp230.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp13.200.000		Rp4.070.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp2.779.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 15
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN MEI 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
3	Bunga Hias	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp20.000	Rp20.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp256.111	-Rp25.611	-Rp230.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp13.500.000		Rp4.145.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp2.982.002
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 16
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN JUNI 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
3	Bunga Hias	Besar	3	Rp200.000	Rp600.000	Rp50.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp113.889	Rp11.389	Rp102.500
		Kecil	3	Rp100.000	Rp300.000	Rp20.000	Rp60.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp96.111	-Rp9.611	-Rp86.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000	-	Rp1.500.000	-	Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000	-	Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.163.889	Rp416.389	Rp3.747.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.663.889	Rp266.389	Rp2.397.500
11	Kaca Hias Tembaga		1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp29.100.000		Rp9.285.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp12.396.002
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 17
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN JULI 2020

NO	Jenis Barang	Ukuran	unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	10	Rp100.000	Rp1.000.000	Rp25.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
3	Bunga Hias	Besar	10	Rp200.000	Rp2.000.000	Rp50.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	10	Rp100.000	Rp1.000.000	Rp20.000	Rp200.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp463.889	Rp46.389	Rp417.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.663.889	Rp266.389	Rp2.397.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		-	Rp1.000.000	-	Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		1	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp10.663.889	Rp1.066.389	Rp9.597.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		-	Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp295.000
					Rp31.800.000		Rp9.175.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp14.925.002
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 18
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN AGUSTUS 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
3	Bunga Hias	Besar	10	Rp200.000	Rp2.000.000	Rp50.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	10	Rp100.000	Rp1.000.000	Rp20.000	Rp200.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp463.889	Rp46.389	Rp417.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000	-	Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.663.889	Rp266.389	Rp2.397.500
11	Kaca Hias Tembaga		1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp25.700.000		Rp8.025.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp10.470.002
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 19
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN SEPTEMBER 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	3	Rp500.000	Rp1.500.000	Rp150.000	Rp450.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp713.889	Rp71.389	Rp642.500
		Sedang	4	Rp1.500.000	Rp6.000.000	Rp500.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
		Besar	3	Rp3.500.000	Rp10.500.000	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp7.163.889	Rp716.389	Rp6.447.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	10	Rp100.000	Rp1.000.000	Rp25.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
3	Bunga Hias	Besar	4	Rp200.000	Rp800.000	Rp50.000	Rp200.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp263.889	Rp26.389	Rp237.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp20.000	Rp40.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp176.111	-Rp17.611	-Rp158.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	3	Rp200.000	Rp600.000	Rp50.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp113.889	Rp11.389	Rp102.500
		Kecil	3	Rp100.000	Rp300.000	Rp25.000	Rp75.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp111.111	-Rp11.111	-Rp100.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000	-	Rp1.500.000	-	Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		1	Rp3.000.000	Rp3.000.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.663.889	Rp166.389	Rp1.497.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		1	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp3.000.000	Rp3.000.000	Rp277.778	Rp50.000	Rp6.672.222	Rp667.222	Rp6.005.000
					Rp45.400.000		Rp13.665.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp23.124.002
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 20
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN OKTOBER 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	3	Rp500.000	Rp1.500.000	Rp150.000	Rp450.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp713.889	Rp71.389	Rp642.500
		Sedang	4	Rp1.500.000	Rp6.000.000	Rp500.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
		Besar	3	Rp3.500.000	Rp10.500.000	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp7.163.889	Rp716.389	Rp6.447.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	10	Rp100.000	Rp1.000.000	Rp25.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
3	Bunga Hias	Besar	4	Rp200.000	Rp800.000	Rp50.000	Rp200.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp263.889	Rp26.389	Rp237.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp20.000	Rp40.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp176.111	-Rp17.611	-Rp158.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
5	Pigura Ukir		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.163.889	Rp316.389	Rp2.847.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		1	Rp3.000.000	Rp3.000.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.663.889	Rp166.389	Rp1.497.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.163.889	Rp416.389	Rp3.747.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		1	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp3.000.000	Rp3.000.000	Rp277.778	Rp50.000	Rp6.672.222	Rp667.222	Rp6.005.000
					Rp50.600.000		Rp15.090.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp26.521.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 21
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN NOVEMBER 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	3	Rp500.000	Rp1.500.000	Rp150.000	Rp450.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp713.889	Rp71.389	Rp642.500
		Sedang	4	Rp1.500.000	Rp6.000.000	Rp500.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
		Besar	3	Rp3.500.000	Rp10.500.000	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp7.163.889	Rp716.389	Rp6.447.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	7	Rp100.000	Rp700.000	Rp25.000	Rp175.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp188.889	Rp18.889	Rp170.000
3	Bunga Hias	Besar	4	Rp200.000	Rp800.000	Rp50.000	Rp200.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp263.889	Rp26.389	Rp237.500
		Kecil	3	Rp100.000	Rp300.000	Rp20.000	Rp60.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp96.111	-Rp9.611	-Rp86.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	3	Rp100.000	Rp300.000	Rp25.000	Rp75.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp111.111	-Rp11.111	-Rp100.000
5	Pigura Ukir		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.163.889	Rp316.389	Rp2.847.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		1	Rp3.000.000	Rp3.000.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.663.889	Rp166.389	Rp1.497.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		1	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp10.663.889	Rp1.066.389	Rp9.597.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp45.500.000		Rp13.060.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp23.758.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 22
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN DESEMBER 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	2	Rp500.000	Rp1.000.000	Rp150.000	Rp300.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp363.889	Rp36.389	Rp327.500
		Sedang	4	Rp1.500.000	Rp6.000.000	Rp500.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	3	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp250.000	Rp750.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.913.889	Rp191.389	Rp1.722.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
3	Bunga Hias	Besar	3	Rp200.000	Rp600.000	Rp50.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp113.889	Rp11.389	Rp102.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp20.000	Rp40.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp176.111	-Rp17.611	-Rp158.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.663.889	Rp266.389	Rp2.397.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp19.900.000		Rp6.390.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp6.721.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

LAMPIRAN 3

LAPORAN REALISASI

Tabel 1

TABEL : INVESTASI AWAL DAN KETERANGAN TAHUN 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	2020	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa
1	Guci / vas Cina	Kecil	18	Rp500.000	Rp9.000.000	Rp150.000	Rp2.700.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Sedang	16	Rp1.500.000	Rp24.000.000	Rp500.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Besar	15	Rp3.500.000	Rp52.500.000	Rp1.000.000	Rp15.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
2	Piring Hias	Besar	18	Rp1.000.000	Rp18.000.000	Rp250.000	Rp4.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Kecil	19	Rp100.000	Rp1.900.000	Rp25.000	Rp475.000	Rp3.333.333	Rp700.000
3	Bunga Hias	Besar	21	Rp200.000	Rp4.200.000	Rp50.000	Rp1.050.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Kecil	20	Rp100.000	Rp2.000.000	Rp20.000	Rp400.000	Rp3.333.333	Rp700.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	17	Rp200.000	Rp3.400.000	Rp50.000	Rp850.000	Rp3.333.333	Rp700.000
		Kecil	16	Rp100.000	Rp1.600.000	Rp25.000	Rp400.000	Rp3.333.333	Rp700.000
5	Pigura Ukir		3	Rp5.000.000	Rp15.000.000	Rp1.500.000	Rp4.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		3	Rp6.000.000	Rp18.000.000	Rp2.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		3	Rp3.000.000	Rp9.000.000	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
8	Angin-angin Ukir Baru		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		4	Rp6.500.000	Rp26.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		2	Rp5.000.000	Rp10.000.000	Rp2.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
11	Kaca Hias Tembaga		4	Rp3.500.000	Rp14.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
12	Hiasan Dinding Koi		2	Rp15.000.000	Rp30.000.000	Rp4.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
13	Hiasan Dinding Kuda		2	Rp10.000.000	Rp20.000.000	Rp3.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000
					Rp282.600.000		Rp84.875.000	Rp59.999.994	Rp12.600.000
				Rp65.225.000		Rp30.685.000			
						Investasi awal	Rp84.875.000		

Keterangan tahun 2020

- Nama akun sewa merupakan penyesuaian pembiayaan sewa tempat sesuai tempat di mana lokasi showroom berada, biaya sewa selama setahun tersebut sudah sudah terima bersih
- Biaya sewa sebesar 12.600.000 / tahun dibagi sebanyak 18 jenis kelompok barang sehingga setiap jenis barang terbebani biaya sewa sebesar 700.000/ bulan
- Nama akun gaji merupakan gaji dari orang-orang yang terlibat selama setahun lalu dibagi dalam 18 jenis kelompok sehingga terdapat angka 3.333.333
- Biaya variabel berasal dari jumlah unit x harga pokok
- Harga pokok berasal dari harga beli barang dari distributor + biaya pengiriman
- Harga jual berasal dari harga pokok + keuntungan yang diinginkan
- Pendapatan berasal dari harga jual x jumlah unit
- Sistem gaji :
 - Moch Faishal Hakim 2.500.000
 - Ibu Nurlaela Dimiyati 1.500.000
 - Pak Basuki 1.000.000
 - Total per bulan 5.000.000
 - Total dalam 1 tahun 60.000.000

- Pak Basuki merupakan driver panggilan, setiap panggilan 200.000 dan dicatat setiap bulan 5x antar barang ke konsumen sehingga per bulan 1.000.000
- Moch Faishal Hakim merupakan pendiri dari pengembangan dari 168 Madura Art yang berupa pernak-pernik pelengkap mebel
- Ibu Nurlaela Dimiyati merupakan ibu dari pendiri pengembang ini dan mempunyai tugas dalam beberapa divisi dalam pengembangan ini
- Pak Basuki merupakan driver untuk mengantar barang ke konsumen dan beberapa tugas yang telah dijelaskan di proposal

Tabel 2
HARGA JUAL PRODUK

No	Jenis Barang	Ukuran	Harga Jual (Rp.)
1	Guci / Vas Cina	Kecil	Rp. 500.000
		Sedang	Rp. 1.500.000
		Besar	Rp. 3.500.000
2	Piring Hias	Besar	Rp. 1.000.000
		Kecil	Rp. 100.000
3	Bunga Hias	Besar	Rp. 200.000
		Kecil	Rp. 100.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	Rp. 200.000
		Kecil	Rp. 100.000
5	Pigura Ukir		Rp. 5.000.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		Rp. 6.000.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		Rp. 3.000.000
8	Angin-angin Ukir Baru		Rp. 6.000.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		Rp. 6.500.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		Rp. 5.000.000
11	Kaca Hias Tembaga		Rp. 3.500.000
12	Hiasan Dinding Koi		Rp. 15.000.000
13	Hiasan Dinding Kuda		Rp. 10.000.000

Tabel 3
Tabel : RINCIAN VOLUME PENJUALAN PER BULAN PADA TH 2020

		JAN FEB MAR APR MEI JUNI JULY AGUST SEPT OKT NOV DES															
No	Jenis Barang	Ukuran	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	unit	Unit	sisa unit
1	Guci / vas Cina	Kecil	22	2	2	2	1	1	1	1	1	3	3	3	2	22	0
		Sedang	23	1	1	0	1	1	1	1	1	4	4	4	4	23	0
		Besar	21	2	2	2	1	1	1	1	1	3	3	3	1	21	0
2	Piring Hias	Besar	20	2	2	0	1	1	1	2	2	2	2	2	3	20	0
		Kecil	50	0	5	2	1	1	1	10	2	10	10	7	1	50	0
3	Bunga Hias	Besar	50	5	2	1	2	2	3	10	10	4	4	4	3	50	0
		Kecil	50	5	5	6	1	1	3	10	10	2	2	3	2	50	0
4	Hiasan keramik cina	Besar	20	0	2	2	1	1	2	1	2	3	2	2	2	20	0
		Kecil	20	0	1	2	2	2	2	1	1	3	2	3	1	20	0
5	Pigura Ukir		3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	3	0
6	Kaligrafi Ukir Kayu		4	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	4	0
7	Kaligrafi Tembaga / set		3	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	3	0
8	Angin-angin Ukir Baru		4	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	4	0
9	Angin-angin Ukir Kuno		4	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	4	0
10	Kaca Hias Ukir Kayu		4	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	4	0
11	Kaca Hias Tembaga		4	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	4	0
12	Hiasan Dinding Koi		2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	2	0
13	Hiasan Dinding Kuda		2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2	0

Tabel 4
TABEL : Realisasi R/L Tahun 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	18	Rp500.000	Rp9.000.000	Rp150.000	Rp2.700.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp2.266.667	Rp226.667	Rp2.040.000
		Sedang	16	Rp1.500.000	Rp24.000.000	Rp500.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
		Besar	15	Rp3.500.000	Rp52.500.000	Rp1.000.000	Rp15.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp33.466.667	Rp3.346.667	Rp30.120.000
2	Piring Hias	Besar	18	Rp1.000.000	Rp18.000.000	Rp250.000	Rp4.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.466.667	Rp946.667	Rp8.520.000
		Kecil	19	Rp100.000	Rp1.900.000	Rp25.000	Rp475.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp2.608.333	-Rp260.833	-Rp2.347.500
3	Bunga Hias	Besar	21	Rp200.000	Rp4.200.000	Rp50.000	Rp1.050.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp883.333	-Rp88.333	-Rp795.000
		Kecil	20	Rp100.000	Rp2.000.000	Rp20.000	Rp400.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp2.433.333	-Rp243.333	-Rp2.190.000
4	Hiasan keramik cina	Besar	17	Rp200.000	Rp3.400.000	Rp50.000	Rp850.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp1.483.333	-Rp148.333	-Rp1.335.000
		Kecil	16	Rp100.000	Rp1.600.000	Rp25.000	Rp400.000	Rp3.333.333	Rp700.000	-Rp2.833.333	-Rp283.333	-Rp2.550.000
5	Pigura Ukir		3	Rp5.000.000	Rp15.000.000	Rp1.500.000	Rp4.500.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp6.466.667	Rp646.667	Rp5.820.000
6	Kaligrafi Ukir Kayu		3	Rp6.000.000	Rp18.000.000	Rp2.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp7.966.667	Rp796.667	Rp7.170.000
7	Kaligrafi Tembaga / set		3	Rp3.000.000	Rp9.000.000	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp1.966.667	Rp196.667	Rp1.770.000
8	Angin-angin Ukir Baru		4	Rp6.000.000	Rp24.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp11.966.667	Rp1.196.667	Rp10.770.000
9	Angin-angin Ukir Kuno		4	Rp6.500.000	Rp26.000.000	Rp2.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp13.966.667	Rp1.396.667	Rp12.570.000
10	Kaca Hias Ukir Kayu		2	Rp5.000.000	Rp10.000.000	Rp2.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp1.966.667	Rp196.667	Rp1.770.000
11	Kaca Hias Tembaga		4	Rp3.500.000	Rp14.000.000	Rp1.000.000	Rp4.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp5.966.667	Rp596.667	Rp5.370.000
12	Hiasan Dinding Koi		2	Rp15.000.000	Rp30.000.000	Rp4.000.000	Rp8.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp17.966.667	Rp1.796.667	Rp16.170.000
13	Hiasan Dinding Kuda		2	Rp10.000.000	Rp20.000.000	Rp3.000.000	Rp6.000.000	Rp3.333.333	Rp700.000	Rp9.966.667	Rp996.667	Rp8.970.000
					Rp282.600.000		Rp84.875.000	Rp59.999.994	Rp12.600.000	Rp125.125.006	Rp12.512.501	Rp112.612.505
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 5
Tabel : Laporan Rugi Laba 2020

TABEL : LAPORAN RUGI LABA 2020		
		Rp2
PENJUALAN		82.600.000
* Return Penjualan	-	
		Rp28
* Penjualan Bersih		2.600.000
HARGA POKOK		Rp8
PENJUALAN		4.875.000
		Rp1
LABA KOTOR		97.725.000
BIAYA		
OPERASIONAL		
Biaya Penjualan		
	Rp	
* Biaya Gaji	59.999.994	
* Biaya lain lain	-	
	Rp	
*Biaya Sewa	12.600.000	
TOTAL BIAYA		Rp7
PENJUALAN		2.599.994

LABA BERSIH	Rp1
SEBELUM PAJAK	25.125.006
	Rp12
* Pajak	.512.501
LABA BERSIH	Rp1
SETELAH PAJAK	12.612.505

LAMPIRAN 4

LAPORAN KEUANGAN REALISASI

Tabel 1

TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN JANUARI 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
		Kecil	0	Rp100.000		Rp25.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
3	Bunga Hias	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp20.000	Rp20.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp256.111	-Rp25.611	-Rp230.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	0	Rp200.000		Rp50.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
		Kecil	0	Rp100.000		Rp25.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
5	Pigura Ukir		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.163.889	Rp316.389	Rp2.847.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp17.800.000		Rp5.470.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp5.659.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 2
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN FEBRUARI 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	2	Rp3.500.000	Rp7.000.000	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.663.889	Rp466.389	Rp4.197.500
2	Piring Hias	Besar	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
3	Bunga Hias	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp20.000	Rp20.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp256.111	-Rp25.611	-Rp230.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.163.889	Rp416.389	Rp3.747.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp23.300.000		Rp7.095.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp9.147.002
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 3
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN MARET 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	2	Rp500.000	Rp1.000.000	Rp150.000	Rp300.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp363.889	Rp36.389	Rp327.500
		Sedang	0	Rp1.500.000		Rp500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	0	Rp1.000.000		Rp250.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
3	Bunga Hias	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp20.000	Rp20.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp256.111	-Rp25.611	-Rp230.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.163.889	Rp416.389	Rp3.747.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp11.800.000		Rp3.495.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp2.037.002
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 4
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN APRIL 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
3	Bunga Hias	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp20.000	Rp20.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp256.111	-Rp25.611	-Rp230.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp13.200.000		Rp4.070.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp2.779.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 5
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN MEI 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
3	Bunga Hias	Besar	0	Rp200.000		Rp50.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp20.000	Rp20.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp256.111	-Rp25.611	-Rp230.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp13.100.000		Rp4.045.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp2.712.002
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 6
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN JUNI 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp250.000	Rp250.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp413.889	Rp41.389	Rp372.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
3	Bunga Hias	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp20.000	Rp40.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp176.111	-Rp17.611	-Rp158.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.163.889	Rp416.389	Rp3.747.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.663.889	Rp266.389	Rp2.397.500
11	Kaca Hias Tembaga		1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp28.500.000		Rp9.140.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp11.986.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 7
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN JULI 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	3	Rp100.000	Rp300.000	Rp25.000	Rp75.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp111.111	-Rp11.111	-Rp100.000
3	Bunga Hias	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp20.000	Rp20.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp256.111	-Rp25.611	-Rp230.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		1	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp10.663.889	Rp1.066.389	Rp9.597.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp23.600.000		Rp6.420.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp10.024.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 8
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN AGUSTUS 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	1	Rp500.000	Rp500.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp13.889	Rp1.389	Rp12.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
3	Bunga Hias	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	4	Rp100.000	Rp400.000	Rp20.000	Rp80.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp16.111	-Rp1.611	-Rp14.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.663.889	Rp266.389	Rp2.397.500
11	Kaca Hias Tembaga		1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp20.000.000		Rp6.505.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp6.708.002
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 9
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN SEPTEMBER 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	3	Rp500.000	Rp1.500.000	Rp150.000	Rp450.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp713.889	Rp71.389	Rp642.500
		Sedang	2	Rp1.500.000	Rp3.000.000	Rp500.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.663.889	Rp166.389	Rp1.497.500
		Besar	2	Rp3.500.000	Rp7.000.000	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.663.889	Rp466.389	Rp4.197.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
3	Bunga Hias	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp20.000	Rp20.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp256.111	-Rp25.611	-Rp230.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		1	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.663.889	Rp366.389	Rp3.297.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		1	Rp3.000.000	Rp3.000.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.663.889	Rp166.389	Rp1.497.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		1	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp3.000.000	Rp3.000.000	Rp277.778	Rp50.000	Rp6.672.222	Rp667.222	Rp6.005.000
					Rp37.300.000		Rp11.270.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp17.989.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 10
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN OKTOBER 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	2	Rp500.000	Rp1.000.000	Rp150.000	Rp300.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp363.889	Rp36.389	Rp327.500
		Sedang	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp663.889	Rp66.389	Rp597.500
		Besar	2	Rp3.500.000	Rp7.000.000	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.663.889	Rp466.389	Rp4.197.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
3	Bunga Hias	Besar	1	Rp200.000	Rp200.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp20.000	Rp40.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp176.111	-Rp17.611	-Rp158.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
5	Pigura Ukir		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.163.889	Rp316.389	Rp2.847.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		1	Rp3.000.000	Rp3.000.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.663.889	Rp166.389	Rp1.497.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.163.889	Rp416.389	Rp3.747.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		1	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp3.000.000	Rp3.000.000	Rp277.778	Rp50.000	Rp6.672.222	Rp667.222	Rp6.005.000
					Rp40.700.000		Rp12.090.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp20.311.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 11
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN NOVEMBER 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	2	Rp500.000	Rp1.000.000	Rp150.000	Rp300.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp363.889	Rp36.389	Rp327.500
		Sedang	3	Rp1.500.000	Rp4.500.000	Rp500.000	Rp1.500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.663.889	Rp266.389	Rp2.397.500
		Besar	2	Rp3.500.000	Rp7.000.000	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp4.663.889	Rp466.389	Rp4.197.500
2	Piring Hias	Besar	2	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp250.000	Rp500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.163.889	Rp116.389	Rp1.047.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
3	Bunga Hias	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp20.000	Rp40.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp176.111	-Rp17.611	-Rp158.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp25.000	Rp50.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp186.111	-Rp18.611	-Rp167.500
5	Pigura Ukir		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp3.163.889	Rp316.389	Rp2.847.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		1	Rp3.000.000	Rp3.000.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.663.889	Rp166.389	Rp1.497.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		0	Rp5.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		1	Rp15.000.000	Rp15.000.000	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp10.663.889	Rp1.066.389	Rp9.597.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp38.900.000		Rp11.140.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp19.546.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						

Tabel 12
TABEL LAPORAN KEUANGAN BULAN DESEMBER 2020

No	Jenis Barang	Ukuran	Unit	Harga Jual	Pendapatan	Harga Pokok	Biaya Variabel	Gaji	Sewa	laba	Pajak	Laba Bersih
1	Guci / vas Cina	Kecil	2	Rp500.000	Rp1.000.000	Rp150.000	Rp300.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp363.889	Rp36.389	Rp327.500
		Sedang	3	Rp1.500.000	Rp4.500.000	Rp500.000	Rp1.500.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.663.889	Rp266.389	Rp2.397.500
		Besar	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.163.889	Rp216.389	Rp1.947.500
2	Piring Hias	Besar	3	Rp1.000.000	Rp3.000.000	Rp250.000	Rp750.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp1.913.889	Rp191.389	Rp1.722.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
3	Bunga Hias	Besar	3	Rp200.000	Rp600.000	Rp50.000	Rp150.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp113.889	Rp11.389	Rp102.500
		Kecil	2	Rp100.000	Rp200.000	Rp20.000	Rp40.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp176.111	-Rp17.611	-Rp158.500
4	Hiasan keramik cina	Besar	2	Rp200.000	Rp400.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp36.111	-Rp3.611	-Rp32.500
		Kecil	1	Rp100.000	Rp100.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp277.778	Rp58.333	-Rp261.111	-Rp26.111	-Rp235.000
5	Pigura Ukir		0	Rp5.000.000		Rp1.500.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
6	Kaligrafi Ukir Kayu		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
7	Kaligrafi Tembaga / set		0	Rp3.000.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
8	Angin-angin Ukir Baru		0	Rp6.000.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
9	Angin-angin Ukir Kuno		0	Rp6.500.000		Rp2.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
10	Kaca Hias Ukir Kayu		1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp277.778	Rp58.333	Rp2.663.889	Rp266.389	Rp2.397.500
11	Kaca Hias Tembaga		0	Rp3.500.000		Rp1.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
12	Hiasan Dinding Koi		0	Rp15.000.000		Rp4.000.000		Rp277.778	Rp58.333	-Rp336.111	-Rp33.611	-Rp302.500
13	Hiasan Dinding Kuda		0	Rp10.000.000		Rp3.000.000		Rp277.778	Rp50.000	-Rp327.778	-Rp32.778	-Rp295.000
					Rp18.400.000		Rp5.890.000	Rp5.000.004	Rp1.041.661			Rp5.821.502
				Rp65.225.000		Rp30.685.000						