

# **RENCANA BISNIS DONUT'S TELO**

**Supangat, M.Kom., ITIL., COBIT  
E-BISNIS (R)**



**Oleh :**

**Mochammad Firgiardiansyah  
1211900318**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA  
TAHUN 2021**

## DAFTAR HALAMAN

	HALAMAN
<b>DAFTAR HALAMAN</b> .....	2
<b>1. RINGKASAN EKSEKUTIF</b> .....	3
<b>2. LATAR BELAKANG PERUSAHAAN</b> .....	3
2.1 DATA PERUSAHAAN .....	3
2.2 BIODATA PEMILIK/PENGURUS .....	3
2.3 STRUKTUR ORGANISASI .....	4
2.4 SUSUNAN PEMEGANG SAHAM .....	4
<b>3. ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN</b> .....	4
3.1 PRODUK YANG DIHASILKAN .....	4
3.2 GAMBARAN PASAR .....	6
3.3 TARGET ATAU SEGMENT PASAR YANG DITUJU .....	7
3.4 TREN PERKEMBANGAN PASAR .....	7
3.5 PROYEKSI PENJUALAN .....	7
3.6 STRATEGI PEMASARAN .....	8
3.7 ANALISIS PESAING .....	9
3.8 SALURAN DISTRIBUSI .....	9
<b>4. ANALISIS PRODUKSI</b> .....	10
4.1 PROSES PRODUKSI .....	10
4.2 BAHAN BAKU DAN PENGGUNAANNYA .....	10
4.3 KAPASITAS PRODUKSI .....	11
4.4 RENCANA PENGEMBANGAN PRODUKSI .....	11
<b>5. ANALISIS SUMBERDAYA MANUSIA (SDM)</b> .....	12
5.1 ANALISIS KOMPETENSI SDM .....	12
5.2 ANALISIS KEBUTUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM .....	12
5.3 RENCANA KEBUTUHAN PENGEMBANGAN SDM .....	13
<b>6. RENCANA PENGEMBANGAN USAHA</b> .....	13
6.1 RENCANA PENGEMBANGAN USAHA .....	13
6.2 TAHAP-TAHAP PENGEMBANGAN USAHA .....	14
<b>7. ANALISIS KEUANGAN</b> .....	15
7.1. RENCANA KEUANGAN .....	16
7.2. RENCANA KEBUTUHAN INVESTASI .....	17
7.3. RENCANA ARUS KAS .....	18
<b>DATAR PUSTAKA</b> .....	20

## 1. RINGKASAN EKSEKUTIF

Donut's Telo merupakan sebuah CV yang memproduksi donat yang berbahan dasar Telo (ubi jalar) . Toko Donut's Telo berada di Jalan Jl.Semolowaru AL No.09

## 2. LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

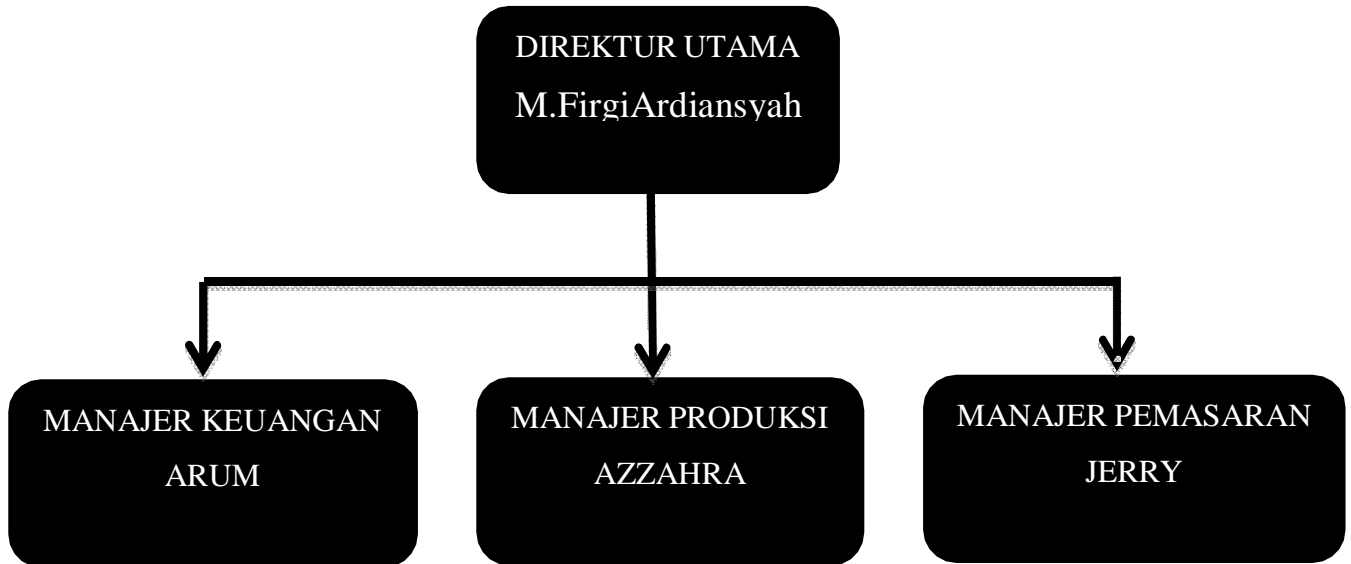
### 2.1 DATA PERUSAHAAN

1. Nama Perusahaan : Donut's Telo
2. Bidang Usaha : Kuliner
3. Jenis Produk : Donat
4. Alamat Perusahaan : Jl.Semolowaru AL No 09,Kec,Sukolilo  
Surabaya.
5. Nomor Telepon : 085328103022
6. Alamat E-mail : [donutstelo@yahoo.co.id](mailto:donutstelo@yahoo.co.id)
7. Bank Perusahaan : BRI
8. Bentuk Badan Hukum : CV
9. Nomor Akte Pendirian :
10. NPWP :
11. Mulai Berdiri : 2012

### 2.2 BIODATA PEMILIK/PENGURUS

1. Nama : Mochammad FirgiArdiansyah
2. Jabatan : Pemilik
3. Tempat Tanggal Lahir : Jombang, 16 Februari 1999
4. Alamat Rumah : Mojoagung, Jombang Jawa timu
5. Nomor Telpon : 085328103022
6. Alamat E-mail : [firgiardiansyah18@gmail.com](mailto:firgiardiansyah18@gmail.com)
7. Pendidikan Terakhir : SMA
8. Pengalaman Kerja : 1 tahun

## 2.3 STRUKTUR ORGANISASI



## 2.4 SUSUNAN PEMEGANG SAHAM

Nama	Jumlah Saham	Nilai Saham	Prosentase
M.FirgiArdiansyah	1	Rp. 47.000.000	100%
Total	1	Rp. 47.000.000	100%

## 3. ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

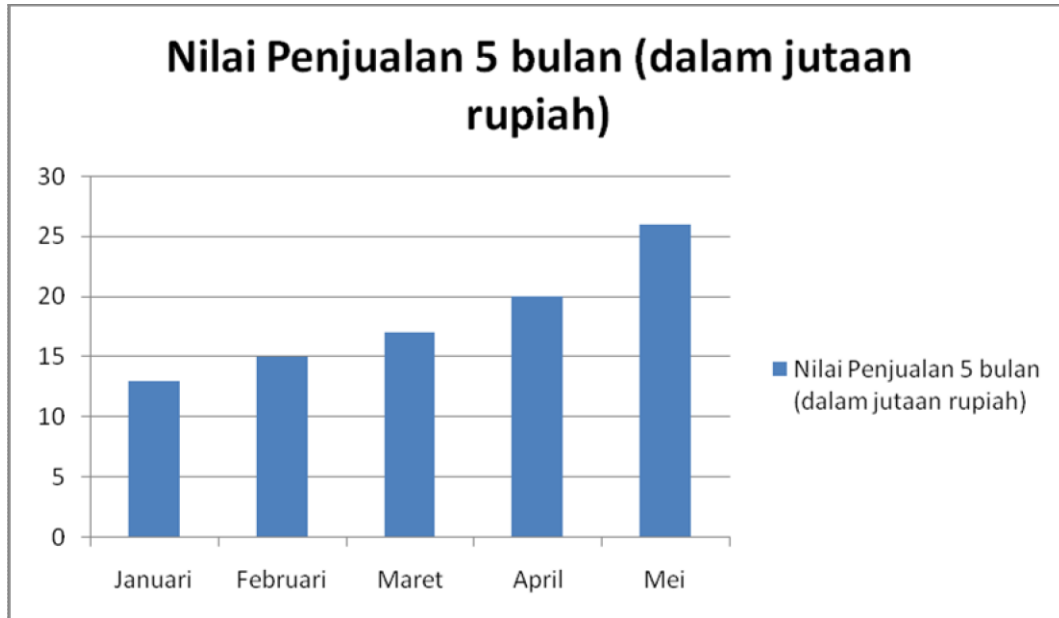
### 3.1 PRODUK YANG DIHASILKAN

Donut's Telo memproduksi kue donat yang berbahan dasar telo atau ubi jalar. Bentuk donat yang dihasilkan tidak hanya berbentuk bulat bolong tengahnya saja namun lebih bervariasi seperti bentuk lonjong, bulat tidak bolong tengahnya, kotak dan love. Selain itu topping yang digunakan beranekaragam seperti keju, abon, coklat, strawberry, bleuberry, kacang, messes coklat, messes warna, mocca dan coffe. Keunggulan dari produk yang dihasilkan Donut's Telo adalah olahanya berbahan dasar ubi jalar, berbeda dengan olahan donat pada biasanya yang terbuat dari tepung terigu. Keunggulan lainnya adalah adanya nilai

tambah dari ubi jalar, karena ubi jalar yang dijual dalam bentuk segar harganya murah apabila dijual dalam bentuk olahan harganya lebih tinggi.



### 3.2 GAMBARAN PASAR



Data nilai penjualan dalam 5 bulan terakhir mengalami kenaikan sebesar 50-100 %. Hal ini dikarenakan meluasnya konsumen dan sudah terbuktinya kualitas produk. Cita rasa yang sesuai dengan permintaan konsumen serta keseriusan yang dilakukan oleh pembuat kue donat, hal ini merupakan kunci keberhasilan selama ini.

#### KEGIATAN PEMASARAN DAN PROMOSI YANG AKAN DILAKUKAN

##### 1. Personal Selling

Penjualan produk Donut's Telo, dipasarkan melalui mulut ke mulut, kemudian berkembang ke media on line. Selain itu Donut's Telo juga membuka outlet di Jalan Semolowaru, Surabaya

##### 2. Brosur

Penjualan produk Donut's Telo, selain dipasarkan melalui personal selling, promosi yang dilakukan yaitu dengan membagikan brosur. Pembagian brosur ini dilakukan pada saat pameran dan event-event tertentu.

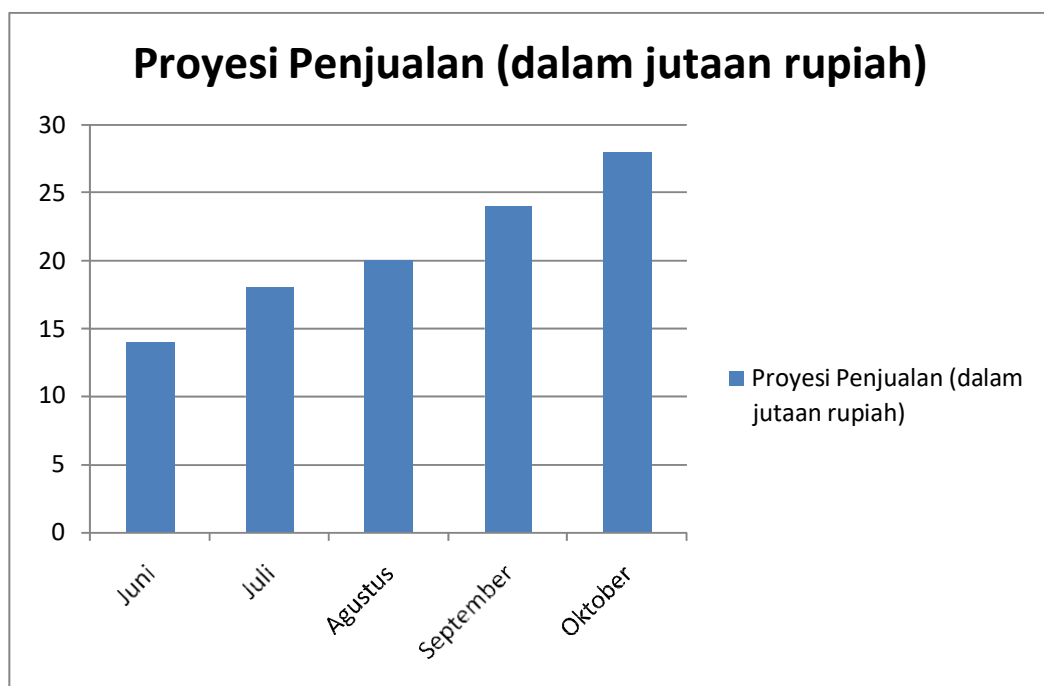
### 3.3 TARGET ATAU SEGMENT PASAR YANG DITUJU

Target pasar yang dituju yaitu seluruh segmen pasar mulai dari anak-anak hingga orang dewasa baik laki-laki maupun perempuan, juga semua kalangan status sosial yang menyukai produk olahan ubi jalar serta masyarakat Semolowaru, Surabaya dan sekitarnya. Wisatawan yang datang ke Surabaya serta mahasiswa dan pelajar di Surabaya

### 3.4 TREN PERKEMBANGAN PASAR

Dalam satu bulan diperkirakan akan menjual 10000 ribu buah donat dengan berbagai variasi topping dan bentuk.

### 3.5 PROYEKSI PENJUALAN



Proyeksi penjualan untuk lima bulan kedepan yaitu bulan Juni hingga Oktober 2013, perusahaan ingin lebih meningkatkan nilai penjualan donat telo. Dilihat dari nilai penjualan pada bulan Januari hingga bulan Mei mengalami peningkatan yang cukup tinggi. Berdasarkan nilai penjualan pada bulan Januari hingga bulan Mei maka diharapkan pada lima bulan kedepan yaitu bulan Juni

hingga Oktober akan meningkat seperti yang terlihat di diagram proyeksi penjualan diatas.

### 3.6 STRATEGI PEMASARAN

- Pengembangan Produk  
Untuk pengembangan produk Donut's Telo selalu melakukan inovasi baru untuk dikembangkan di perusahaan. Misalnya menambah variasi rasa topping donat.
- Pengembangan Wilayah Pemasaran  
Wilayah pemasaran untuk saat ini masih disekitar kota Yogyakarta, namun Donut's Telo untuk kedepannya akan menambah wilayah pemasaran lokal, regional, maupun nasional.
- Kegiatan Promosi  
Kegiatan promosi yang dilakukan yaitu sering mengikuti pameran-pameran kuliner yang diselenggarakan di daerah sekitar kota Yogyakarta. Saat pameran Donut's Telo juga membagikan brosur-brosur mengenai produk Donut's Telo selain itu brosur juga tersedia ditoko Donut's Telo yang akan diberikan pada pengunjung yang datang ke toko. Promosi melalui media(Supangat & ..., 2021) internet juga sudah dilakukan yaitu melalui jejaring sosial (facebook dan twitter).
- Startegi Penetapan Harga  
Penetapan harga dilakukan dengan mengacu kepada HPP (harga pokok produksi) serta mempertimbangkan harga bahan baku dimana harga relatif labil atau sering berubah-ubah, sehingga perusahaan harus menyesuaikan harga produk dengan harga bahan baku.



### 3.7 ANALISIS PESAING

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
1. Dunkin Donat	Sudah memiliki brand dan sudah terkenal. Outlet sudah banyak.	Terbuat dari tepung terigu, tidak memiliki keunikan.
2. J.CO	Sudah memiliki brand dan sudah terkenal. Outlet sudah banyak.	Terbuat dari tepung terigu, tidak memiliki keunikan.
3. Da'im Donat	Sudah memiliki terkenal.	Terbuat dari tepung terigu, tidak memiliki keunikan.

### 3.8 SALURAN DISTRIBUSI

Wilayah Pemasaran dan Jalur Distribusi yang direncanakan

1. Wilayah Pemasaran
 

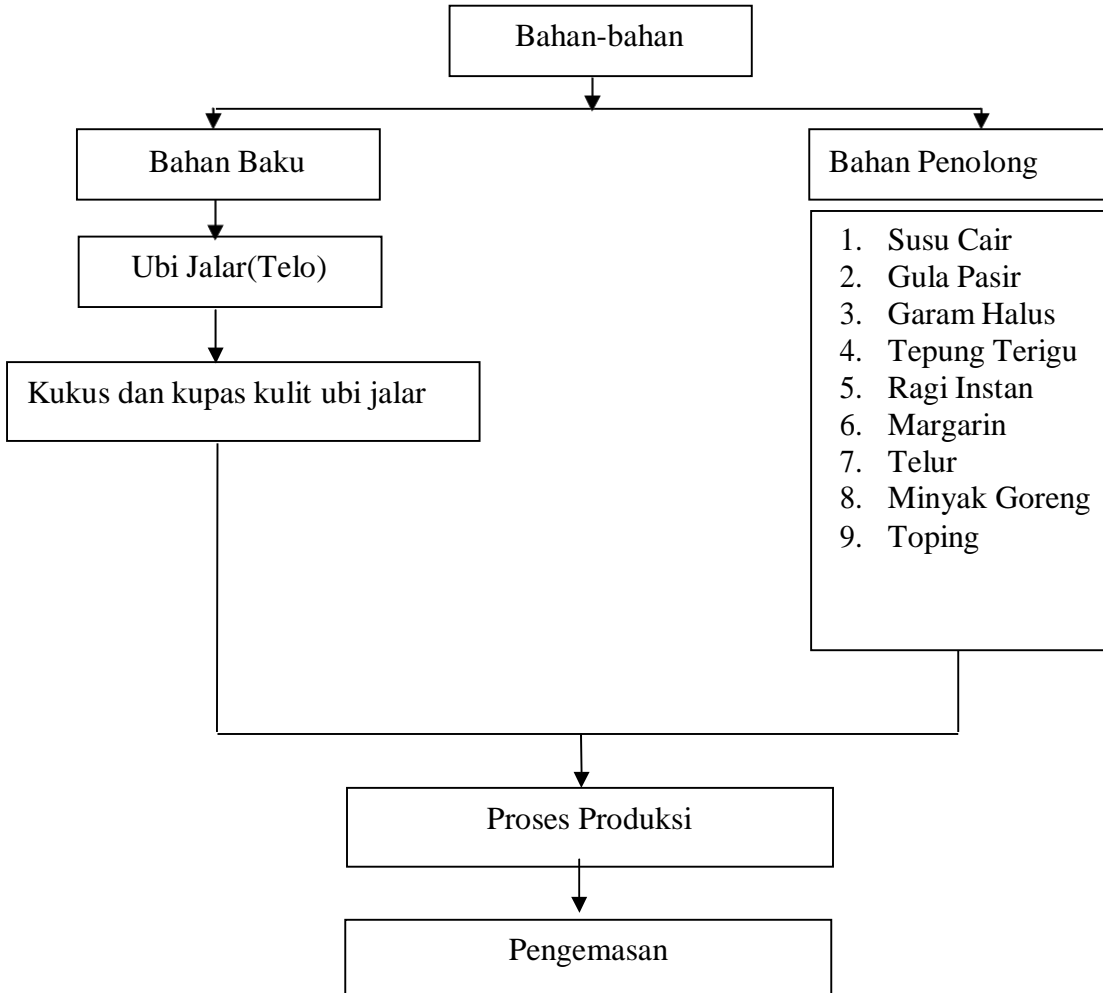
<input type="checkbox"/> Lokal 40%
<input type="checkbox"/> Regional 60%
  
2. Jalur Distribusi
 

<input type="checkbox"/> Individu
<input type="checkbox"/> Retailer
  
3. Rencana Lokasi Showroom / Counter Penjualan
 

1. Jalan Semolowaru.
2. Jalan Ahmad yani.

## 4. ANALISIS PRODUKSI

### 4.1 PROSES PRODUKSI



### 4.2 BAHAN BAKU DAN PENGGUNAANNYA

BAHAN BAKU	KEBUTUHAN RATA-RATA PER BULAN	SUMBER
UBI JALAR (TELO)	75 kg	PASAR

BAHAN PENOLONG	KEBUTUHAN RATA-RATA PER BULAN	SUMBER
Susu Cair	75 liter	Toko Bahan Kue
Gula Pasir	31 ¼ kg	Toko Bahan Kue
Garam Halus	1 kg	Toko Bahan Kue

Tepung Terigu	187 ½ kg	Toko Bahan Kue
Ragi Instan	250 bungkus	Toko Bahan Kue
Margarin	25 kg	Toko Bahan Kue
Telur	1000 butir	Toko Bahan Kue
Minyak Goreng	250 liter	Toko Bahan Kue
Toping		Toko Bahan Kue

#### 4.3 KAPASITAS PRODUKSI

##### FASILITAS DAN MESIN PRODUKSI YANG DIMILIKI

FASILITAS & MESIN PRODUKSI	JUMLAH	TOTAL NILAI
Baskom	4	30000
Mixer	1	6500000
Cetakan donat	4	26000
Nampan	4	66000
Spatula	4	8000
Ayakan	2	40000
Timbangan	1	70000
Kompor	2	500000
Wajan	2	150000
Tabung gas	2	1500000
Sewa ruko	1	5000000
Etalase	2	4000000

KAPASITAS PRODUKSI  
RATA-RATA PER BULAN

10000 buah donat

#### 4.4 RENCANA PENGEMBANGAN PRODUKSI

##### STRATEGI DAN TAHAP-TAHAP RENCANA PENGEMBANGAN PRODUKSI

Strategi yang akan dilakukan Donut's Telo untuk pengembangan produksi yaitu dengan menambah fasilitas dan alat-alat produksi . Dengan bertambahnya fasilitas dan alat- alat produksi diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi donat telo.

##### RENCANA PENAMBAHAN FASILITAS DAN MESIN PRODUKSI

FASILITAS & MESIN PRODUKSI	JUMLAH	TOTAL NILAI
Mixer	1	6500000
Total	1	6500000

##### TARGET KAPASITAS PRODUKSI RATA-RATA PER BULAN

15000 buah donat

## 5. ANALISIS SUMBERDAYA MANUSIA (SDM)

### 5.1 ANALISIS KOMPETENSI SDM

Tingkat Pendidikan	Jumlah
Tidak Lulus SD	-
SD	-
SMP	-
SMA	-
D1	-
D3 / Sarjana Muda	1
Sarjana	2
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>

Bagian / Department	Jumlah
Bagian Produksi	1
Bagian Pemasaran	1
Bagian Administrasi	1
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>

### KEUNGGULAN DAN KOMPETENSI SDM

1. Terampil dan cekatan dalam mengerjakan tugas masing-masing karyawan
2. Penuh tanggung jawab dalam melaksanakan berbagai tugas yang diberikan
3. Mampu bekerjasama dan memiliki disiplin yang tinggi
4. Mampu mengoperasikan komputer dengan baik

### 5.2 ANALISIS KEBUTUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM

Jabatan	Tingkat Pendidikan	Pengalaman	Ketrampilan Khusus
Direktur	S1	2 tahun	Mampu berbahasa inggris, mampu mengoperasikan komputer, mampu mengkoordinir karyawan.
Bagian produksi	S1	3 tahun	Mampu mengoperasikan alat produksi, mampu bekerjasama dengan karyawan lain.
Bagian pemasaran	D3	1 tahun	Mampu menjalin kemitraan bisnis dengan baik, mampu berkomunikasi dengan lancar, Mampu berbahasa inggris
Bagian administrasi	S1	1 tahun	Mampu mengoperasikan komputer dengan baik, tekun dan teliti dalam mengerjakan tugas, mampu berbahasa inggris.

--	--	--	--

### 5.3 RENCANA KEBUTUHAN PENGEMBANGAN SDM

Jabatan	Jumlah kebutuhan	Tenaga yang tersedia	Tenaga yang harus direkrut
Bagian produksi	2	1	Tekun, bertanggung jawab, jujur, mampu mengoperasikan mesin produksi
Bagian pemasaran	1	1	Mampu berbahasa inggris baik pasif maupun aktif, memiliki kemampuan komunikasi yang baik, dan pintar bermitra.
Driver	1	0	Memiliki SIM A, mampu mengemudikan mobil dengan baik, pendidikan SMA/ sederajat, jujur, dan bertanggung jawab

## 6. RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

### 6.1 RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

#### ➤ STRATEGI PEMASARAN

Donut's Telo berencana akan membuka outlet baru di wilayah semolowaru, dan menambah variasi bentuk dan topping.

#### ➤ STRATEGI PRODUKSI

Donut's Telo berencana akan menambah peralatan produksi, dengan bertambahnya peralatan produksi maka diharapkan produksi juga akan meningkat.

#### ➤ STRATEGI ORGANISASI DAN SDM

Donut's Telo membutuhkan karyawan baru untuk membantu keberlangsungan produksi di Donut's Telo. Tenaga yang dibutuhkan dibidang produksi dan bagian sales counter.

#### ➤ STRATEGI KEUANGAN

Untuk pengembangan strategi keuangan, Donut's Telo membutuhkan pinjaman modal dari bank untuk mengembangkan usaha donat telo. Pinjaman tersebut akan digunakan sebagai modal investasi dan modal kerja.

## 6.2 TAHAP-TAHAP PENGEMBANGAN USAHA

Kegiatan	Bulan Ke-											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Peningkatan Promosi												
Penambahan Pegawai baru												
Penambahan Alat Produksi												
Inovasi Produk												

## 7. ANALISIS KEUANGAN

### 7.1 LAPORAN KEUANGAN (Laporan Arus Kas 2013)

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
<b>A. PENERIMAAN</b>												
Penerimaan Penjualan	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
Penerimaan Pinjaman	27.000.000											
Sub total penerimaan	47.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
<b>B. PENGELUARAN</b>												
Pembelian Asset (Investasi)	39.004.000											
Pembelian Bahan Baku	8.150.000	8.150.000	8.150.000	8.150.000	8.150.000	8.150.000	8.150.000	8.150.000	8.150.000	8.150.000	8.150.000	8.150.000
Pembelian Bahan Pembantu	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
Gaji Karyawan	1.875.000	1.875.000	1.875.000	1.875.000	1.875.000	1.875.000	1.875.000	1.875.000	1.875.000	1.875.000	1.875.000	1.875.000
Gaji Pimpinan	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Transportasi	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Biaya Pemeliharaan	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000
Biaya Pemasaran	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Alat Tulis Kantor	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Angsuran Pokok	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000
Biaya Bunga	393.750	382.500	371.250	360.000	348.750	337.500	326.250	315.000	303.750	292.500	281.250	270.000
Biaya Pajak												7.020.000
Listrik, Bahan Bakar	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000
Sub total pengeluaran	55.472.750	16.457.500	16.446.250	16.435.000	16.423.750	16.412.500	16.401.250	16.390.000	16.378.750	16.367.500	16.356.250	23.365.000
<b>Selisih Kas</b>	-8.472.750	3.542.500	3.553.750	3.565.000	3.576.250	3.587.500	3.598.750	3.610.000	3.621.250	3.632.500	3.643.750	-3.365.000
<b>Saldo Kas Awal</b>	0	-8.472.750	-4.930.250	-1.376.500	2.188.500	5.764.750	9.352.250	12.951.000	16.561.000	20.182.250	23.814.750	27.458.500
<b>Saldo kas akhir</b>	-8.472.750	-4.930.250	-1.376.500	2.188.500	5.764.750	9.352.250	12.951.000	16.561.000	20.182.250	23.814.750	27.458.500	24.093.500



**LAPORAN RUGI LABA  
(PER TAHUN 2013)**

	Tahun
<b>A. HASIL PENJUALAN</b>	
Penjualan	240.000.000
Sub total hasil penjualan	240.000.000
<b>B. BIAYA PRODUKSI/VARIABEL</b>	
Pembelian Bahan Baku	97.800.000
Pembelian Bahan Pembantu	30.000.000
Transportasi	6.000.000
Sub total biaya produksi	133.800.000
<b>C. BIAYA TETAP</b>	
Biaya Pemeliharaan	3.000.000
Gaji Karyawan	22.500.000
Gaji Pimpinan	18.000.000
Sub total biaya tetap	43.500.000
<b>D. BIAYA ADMINISTRASI</b>	
Alat Tulis Kantor	1.200.000
Listrik, Bahan Bakar	3.000.000
Sub total biaya administrasi	4.200.000
<b>E. TOTAL BIAYA</b>	181.500.000
<b>F. Laba Sebelum Pajak</b>	58.500.000
<b>G. Pajak 12%</b>	7.020.000
<b>H. Laba Bersih</b>	51.480.000

## 7.2 RENCANA KEBUTUHAN INVESTASI

No	Jenis biaya	Satuan	Jumlah	Harga/	Total biaya (Rp)	Umur (tahun)	Penyusutan/tahun(Rp)	Nilai Sisa
				Satuan (Rp)				Thn ke 5 (Rp)
1	Etalase	unit	2	3.000.000	6.000.000	10	600.000	400.000
2	Sewa Ruko	unit	1	8.000.000	8.000.000	1	-	
3	Motor	unit	1	16.000.000	16.000.000	5	3.200.000	-
4	Baskom	unit	4	10.000	40.000	5	8.000	-
5	Mixer kapasitas 3kg	unit	1	6.500.000	6.500.000	5	1.300.000	-
6	Cetakan Donat	unit	4	6.500	26.000	2	13.000	6.500
7	Nampan (Loyang Tipis)	unit	4	16.500	66.000	2	33.000	16.500
8	Spatula	unit	4	3.000	12.000	2	6.000	2.000
9	Ayakan	unit	2	20.000	40.000	2	20.000	10.000
10	Timbangan	unit	1	70.000	70.000	5	14.000	-
11	Kompor	unit	2	300.000	600.000	5	120.000	-
12	Wajan	unit	2	75.000	150.000	5	30.000	-
13	Tabung Gas 15kg	unit	2	750.000	1.500.000	5	300.000	-
	Jumlah				39.004.000		5.644.000	435.000

### 7.3 RENCANA ARUS KAS (CASH-FLOW)

#### RENCANA ARUS KAS SELAMA 5 TAHUN KE DEPAN

	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017
<b>A. PENERIMAAN</b>					
Penerimaan Penjualan	240.000.000	288.000.000	292.800.000	300.000.000	360.000.000
Penerimaan Pinjaman	27.000.000	-	-	-	-
Sub total penerimaan	267.000.000	288.000.000	292.800.000	300.000.000	360.000.000
<b>B. PENGELUARAN</b>					
Pembelian Asset (Investasi)	39.004.000				
Pembelian Bahan Baku	97.800.000	117.360.000	119.316.000	122.250.000	146.700.000
Pembelian Bahan Pembantu	30.000.000	36.000.000	36.600.000	37.500.000	45.000.000
Gaji Karyawan	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000
Gaji Pimpinan	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000
Transportasi	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Biaya Pemeliharaan	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Biaya Pemasaran	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Alat Tulis Kantor	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Angsuran Pokok	9.000.000	9.000.000	9.000.000	-	-
Biaya Bunga	3.982.500	2.081.250	1.023.750	-	-
Biaya Pajak	8.297.040	7.977.990	8.374.170	9.980.940	13.346.940
Listrik, Bahan Bakar	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Sub total pengeluaran	244.183.540	228.519.240	230.413.920	225.830.940	261.146.940
<b>Selisih Kas</b>	22.816.460	59.480.760	62.386.080	74.169.060	98.853.060
<b>Saldo Kas Awal</b>	-	22.816.460	82.297.220	144.683.300	218.852.360
<b>Saldo kas akhir</b>	22.816.460	82.297.220	144.683.300	218.852.360	317.705.420

**RENCANA ARUS KAS (IRR)  
SELAMA 5 TAHUN KE DEPAN**

		Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017
<b>A. PENERIMAAN</b>						
Penerimaan Penjualan		240.000.000	288.000.000	292.800.000	300.000.000	360.000.000
Penerimaan Pinjaman		27.000.000	-	-	-	-
Sub total penerimaan		267.000.000	288.000.000	292.800.000	300.000.000	360.000.000
Arus Masuk (IRR)	0	267.000.000	288.000.000	292.800.000	300.000.000	360.000.000
<b>B. PENGELUARAN</b>						
Pembelian Asset (Investasi)	39.004.000					
Pembelian Bahan Baku		97.800.000	117.360.000	119.316.000	122.250.000	146.700.000
Pembelian Bahan Pembantu		30.000.000	36.000.000	36.600.000	37.500.000	45.000.000
Gaji Karyawan		22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000
Gaji Pimpinan		18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000
Transportasi		6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Biaya Pemeliharaan		3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Biaya Pemasaran		2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Alat Tulis Kantor		1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Angsuran Pokok		9.000.000	9.000.000	9.000.000	-	-
Biaya Bunga		3.982.500	2.081.250	1.023.750	-	-
Biaya Pajak		8.297.040	7.977.990	8.374.170	9.980.940	13.346.940
Listrik, Bahan Bakar		3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Sub total pengeluaran		205.179.540	228.519.240	230.413.920	225.830.940	261.146.940
Arus Keluar (IRR)	39.004.000	192.900.000	218.460.000	221.016.000	215.850.000	247.800.000
<b>Selisih Kas</b>		61.820.460	59.480.760	62.386.080	74.169.060	98.853.060
<b>Saldo Kas Awal</b>		-	61.820.460	121.301.220	183.687.300	257.856.360
<b>Saldo kas akhir</b>		61.820.460	121.301.220	183.687.300	257.856.360	356.709.420
<b>Net Cash</b>	(39.004.000)	74.100.000	69.540.000	71.784.000	84.150.000	112.200.000
<b>NPV</b>	Rp177.857.968					
<b>IRR</b>	188%					
<b>PBP</b>	1,90					

## DAFTAR PUSTAKA

Supangat, S., & ... (2021). Artikel Ilmiah Efektivitas Marketing Digital Di Masa Pandemi. ... *Marketing Digital Di ...*, 1151700200. <http://repository.untag-sby.ac.id/7424/>

## BUKTI PLAGIASI

The screenshot shows a web browser window with the URL [duplichecker.com/id](http://duplichecker.com/id). The main heading is "Hasil" (Results). Below the heading, there are several elements:

- A donut chart showing the results: 17% Plagiat (Plagiarism) in red and 83% Unik (Unique) in green.
- Text indicating "Jumlah kata : 1543" (Number of words: 1543) and "Hasil Ditemukan : 1" (Results found: 1).
- Buttons for "Buat itu unik" (Make it unique) and "Mulai Pencarian Baru" (Start New Search).
- A link for "Búsqueda de imágenes inversa" (Reverse image search).
- Additional text: "Untuk memeriksa plagiarisme di foto klik di sini" (To check plagiarism in photos click here).

At the bottom of the page, there is a video player with a play button and a "close" button.