

**STRATEGI MEMBANGUN BISNIS DENGAN PERMODALAN
EKSTERNAL**

RANCANG BANGUN BISNIS



Disusun Oleh:

RADEN RORO SHAFFIRA NABILLA / 17311152

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
TAHUN 2020**

ETERNAL WOOD PELLET

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar
Sarjana Strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Disusun Oleh:

Nama : RADEN RORO SHAFFIRA NABILLA
Nomor Mahasiswa : 17311152
Jurusan : Manajemen
Peminatan : Keuangan

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
TAHUN 2020

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

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

Yogyakarta, 14 September 2021

Penulis,



(Raden Roro Shaffira Nabilla)

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN AKHIR IMPLEMENTASI BISNIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Pengusul : RADEN RORO SHAFFIRA NABILLA

Nomor Mahasiswa : 17311152

Jurusan : MANAJEMEN

Peminatan : KEUANGAN

Nama Usaha : ETERNAL WOOD PELLET

Judul Proposal : MENJALANKAN BISNIS DENGAN MODAL EKSTERNAL

Yogyakarta 14 September 2021

Telah Disetujui Oleh,

Dosen Pembimbing 1



(Bagus Panuntun, S.E., MBA., CWM., CFP., CSA.)

NIK/NIDN: 153111308/0508038501

Telah dipertahankan / diuji dan disahkan

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

**TUGAS AKHIR BERJUDUL
STRATEGI MEMBANGUN BISNIS DENGAN PERMODALAN EKSTERNAL**

Disusun Oleh : **RADEN RORO SHAFFIRA NABILLA**
Nomor Mahasiswa : **17311152**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**
Pada hari, tanggal: Senin, 04 Oktober 2021

Penguji/ Pembimbing Skripsi : Bagus Panuntun, S.E., M.B.A.

Penguji : Dwipraptono Agus Harjito, Dr., M.Si.



Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Duka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah Rabbil Alamin, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga Tugas Akhir Rancang Bangun Bisnis dengan judul : “STRATEGI MEMBANGUN BISNIS DENGAN PERMODALAN EKSTERNAL” dapat terselesaikan dengan baik yang mana merupakan salah satu syarat agar mendapatkan gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih sangat jauh dari kata sempurna karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Maka dari itu penulis mengucapkan mohon maaf atas kesalahan dan kekurangannya.

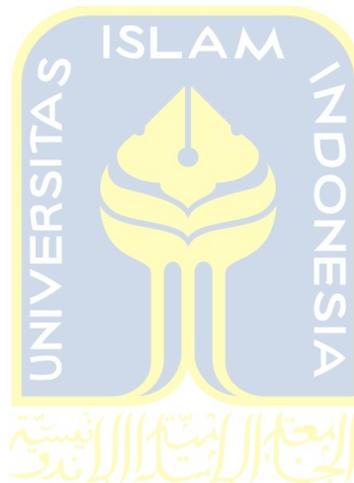
Dalam proses penyusunan Tugas Akhir Rancang Bangun Bisnis ini tentunya tidak akan terselesaikan dan berhasil tanpa support, bimbingan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada kepada :

1. RR Shaffira Nabilla selaku diri saya sendiri karena mampu menyelesaikan Tugas Akhir Rancang Bangun Bisnis dan bekerja mengembangkan bisnis pribadi tanpa bantuan karyawan dalam waktu bersamaan.
2. Bapak Bagus Panuntun, SE., MBA selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan waktu, ilmu dan bimbingan dengan baik, ikhlas, dan sabar kepada saya demi kelancaran pengerjaan Tugas Akhir Rancang Bangun Bisnis ini dengan baik.
3. Kepada mama, papa, dan adik-adik saya yang turut mendukung, memotivasi dan doa-doa yang diucapkan selama proses pembuatan Laporan Tugas Akhir Rancang Bangun Bisnis.
4. Herdy Herlambang Saputra selaku rekan bisnis Founder of Chio Pet Kingdom sekaligus pemegang saham dari Eternal Wood Pellet yang turut memberikan dukungan, doa dan partisipasi lebih dalam pembuatan tugas akhir ini. Tidak hanya itu, ia juga telah berbagi pengalaman dan pembelajaran dalam menjalankan bisnis selama ini.

5. Tb. Dira Indah yang telah memberikan tempat yang digunakan sebagai gudang dan juga sebagai sumber dana eksternal dari Eternal Wood Pellet.
6. GG (Mella, Giwang, Fanny), Hanida Alya dan Sandra Septani selaku sahabat sayang yang selalu memberikan motivasi dan meluangkan waktunya untuk menemani saya dalam pembuatan laporan tugas akhir ini.
7. Mbak Rosma dan Mba Fita selaku sahabat yang telah membantu saya jika ada kesulitan dan dengan ikhlas membantu saya.

Yogyakarta, 14 September 2021

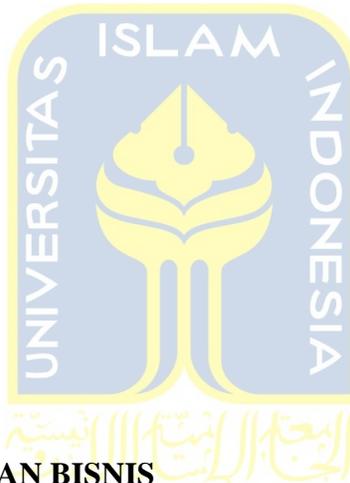
Penulis,



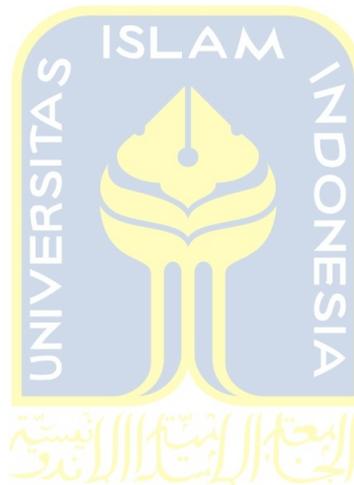
RR Shaffira Nabilla

DAFTAR ISI

STRATEGI MEMBANGUN BISNIS DENGAN PERMODALAN EKSTERNAL	1
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN AKHIR IMPLEMENTASI BISNIS	4
KATA PENGANTAR	5
DAFTAR ISI	8
DAFTAR GAMBAR DAN TABEL	10
DAFTAR GAMBAR DAN TABEL	11
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang Ide Bisnis	1
Tujuan Model Bisnis	3
Manfaat Model Bisnis	3
Ruang Lingkup Model Bisnis	4
Ide Bisnis (5W1H)	4
Sistematika Laporan	6
BAB II	8
ANALISIS DAN PERENCANAAN BISNIS	8
Proposisi Nilai	8
Analisis Pasar dan Industri	8
Value Proposition	13
Desain Model Bisnis	15
Implementasi Model Bisnis	15
BAB III	18
LAPORAN UMUM PELAKSANAAN KEGIATAN	18
Profil Bisnis	18
Pelaksanaan Bisnis	24
Tinjauan Aspek Produksi/Operasi	24
Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia/Organisasi	26
Tinjauan Aspek Pemasaran	30



Tinjauan Aspek Keuangan	42
BAB IV	45
Identifikasi Dan Pemecahan Masalah (Produksi / SDM / Pemasaran / Keuangan)	45
Identifikasi Masalah	45
Tinjauan Teoretis	45
Pemecahan Masalah	48
BAB V	49
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	49
DAFTAR PUSTAKA	51



DAFTAR GAMBAR DAN TABEL

Gambar 2.1 Customers Segment	12
Gambar 2.2 Value Proposition	13
Gambar 2.3 Business Model Canvas	15
Gambar 3.1 Logo Eternal Wood Pellet	18
Gambar 3.2 Profil Bisnis pada Tokopedia	19
Gambar 3.3 Profil bisnis pada Shopee	19
Gambar 3.4 Penjualan beberapa produk di Shopee hingga Agustus 2021	20
Gambar 3.5 Penjualan beberapa produk di Shopee hingga Agustus 2021	21
Gambar 3.6 Profil Bisnis pada Instagram	22
Gambar 3.6 Kemasan Eternal Wood Pellet 5 Kg	23
Gambar 3.7 Report of analysis dari Wood Pellet	24
Gambar 3.8 Gudang di PT Multi Energi Biomassa	25
Gambar 3.9 Proses Pengemasan pada Kemasan Sak	25
Gambar 3.10 Peta Production House Chio Pet Kingdom	26
Gambar 3.11 Gratis Ongkir Xtra dan Cashback Xtra (Shopee)	31
Gambar 3.12 Gratis Ongkir (Tokopedia)	31
Gambar 3.13 Saluran Distribusi Langsung	31
Gambar 3.14 Saluran Distribusi Melalui Marketplace	32
Gambar 3.15 Profil Penjualan Facebook	32
Gambar 3.16 Data Penjualan dan Total Pengunjung pada Shopee (09-09-2021)	33
Gambar 3.17 Perbandingan Pembeli Baru dengan Pembeli Lama	33
Gambar 3.18 Performa Produk di Shopee	34

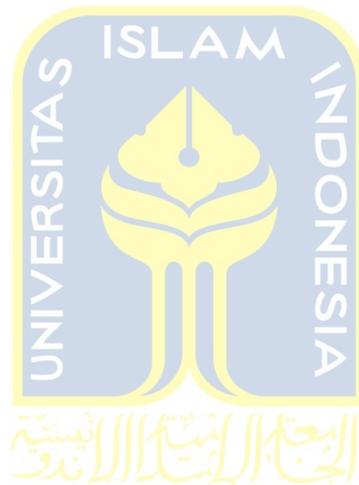
DAFTAR GAMBAR DAN TABEL

Tabel 3.1

37

Tabel 4.1

45



BAB I

PENDAHULUAN

a. Latar Belakang Ide Bisnis

Tidak sedikit masyarakat Indonesia maupun masyarakat di belahan dunia lainnya yang menyukai berbagai jenis hewan dan kesukaannya terhadap hewan pun mendorong mereka untuk memelihara hewan yang lazim dipelihara seperti kucing, anjing, burung, landak mini, ikan dan lainnya. Berdasarkan data Dinas Ketahanan Pangan, Kelautan dan Perikanan (DKPKP), jumlah kucing yang terdata di Jakarta sepanjang 2018 mencapai 29.504 ekor. Jumlah itu merupakan gabungan antara kucing liar yang ditangkap pada saat penertiban, kucing yang divaksinasi (berpemilik) dan yang disterilisasi (berpemilik), ditambah kucing liar yang disterilisasi di beberapa lokasi. Diambil dari Kompas.com bahwa data dari Temali, komunitas pecinta hewan peliharaan, Indonesia menjadi salah satu negara dengan jumlah hewan peliharaan cukup tinggi. Pangsa pasar hewan peliharaan di Indonesia mencapai 15,6% di Asia Tenggara

Memelihara hewan memiliki banyak dampak baik bagi kesehatan mental seseorang. Miami University melakukan penelitian yang dilakukan oleh seorang psikolog. Berdasarkan hasil penelitian, seseorang yang memiliki hewan peliharaan cenderung memiliki kesehatan fisik lebih baik, perasaan kesepian berkurang, lebih disiplin, lebih *open minded*, berkurangnya rasa takut, dan berkurangnya stres. Hewan peliharaan juga dapat membantu pemulihan kesehatan mental. Hewan yang biasanya digunakan sebagai alat meningkatkan kesehatan mental seperti anjing, kucing, kelinci, ikan, burung, hamster.

Hewan juga memiliki hak untuk hidup, diperlakukan dengan layak dan lain sebagainya. UU No. 18 Tahun 2009 tentang Peternakan Dan Kesehatan Hewan. Menimbang:

- a. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a, huruf b, dan huruf c, perlu membentuk Undang-Undang tentang Peternakan dan Kesehatan Hewan;
- b. bahwa dengan perkembangan keadaan tuntutan otonomi daerah dan globalisasi, peraturan perundang-undangan di bidang peternakan dan kesehatan hewan yang berlaku saat ini sudah tidak sesuai lagi sebagai landasan hukum bagi penyelenggaraan peternakan dan kesehatan hewan;
- c. bahwa untuk mencapai maksud tersebut perlu diselenggarakan kesehatan hewan yang melindungi kesehatan manusia dan hewan beserta ekosistemnya sebagai prasyarat terselenggaranya peternakan yang maju, berdaya saing, dan berkelanjutan serta penyediaan

pangan yang aman, sehat, utuh, dan halal sehingga perlu didayagunakan untuk kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat;

- d. bahwa hewan sebagai karunia dan amanat Tuhan Yang Maha Esa mempunyai peranan penting dalam penyediaan pangan asal hewan dan hasil hewan lainnya serta jasa bagi manusia yang pemanfaatannya perlu diarahkan untuk kesejahteraan masyarakat;

Dalam menjaga kesehatan dan mensejahterakan hewan ada berbagai cara seperti hak untuk merasa tidak lapar dan tidak haus, diberi vaksin, diberi tempat yang nyaman, diberikan media untuk buang air kecil dan besar, merasa aman, kebersihan kandang dan litter box, dan lain sebagainya. Pasir gumpal digunakan para *paw parents* sebagai media kucing mereka untuk buang air. Kualitas pasir gumpal juga perlu diperhatikan, ada beberapa merk pasir gumpal yang tidak menyerap air seni kucing dengan maksimal dan mengakibatkan bau yang menyebar dan membuat orang disekitar merasa tidak nyaman. Para *paw parents* juga perlu membersihkan tinja pada pasir gumpal paling tidak sehari sekali karena jika tidak teratur membersihkan bisa menyebabkan lalat bertelur pada tinja mereka dan menyebabkan berbagai macam penyakit.

Pasir gumpal sebenarnya kurang ramah bagi lingkungan karena metode dalam pembuatan pasir kucing / pasir gumpal adalah pertambangan terbuka. Hal ini menyebabkan gundulnya tanah-tanah pengerukan. Di Eropa atau negara maju lainnya sudah memberikan atau menciptakan sedotan kertas (menggantikan sedotan plastik), wood pellet (pengganti pasir kucing / pasir gumpal), *tissue* ramah lingkungan, dan lainnya. Dengan adanya pengerukan tanah yang berlebihan dapat menyebabkan erosi, tanah longsor, genangan air di musim penghujan yang berakibat panjang dapat menyebabkan banjir dan sebagainya.

Diberitakan oleh ABC News pada 22 Januari 2021 dan diperbarui pada 23 Januari 2021 Oleh Erwin Renaldi dan Farid M. Ibrahim bahwa Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB) sudah mencatat ada 185 bencana di Indonesia sampai dengan 21 Januari 2021 dengan data 127 kasus bencana banjir dan 30 kasus longsor. Bencana alam di awal tahun tersebut mengakibatkan 166 jiwa meninggal dunia dan lebih dari 1.200 jiwa mengalami luka ringan hingga berat dan lebih dari 1.300.000 jiwa diharuskan mengungsi. Banyak bencana alam terjadi di Indonesia dikarenakan Indonesia berada di Cincin Api Pasifik. Cincin Api Pasifik adalah tempat lempeng tektonik yang sering bertabrakan sehingga sering terjadinya gempa dan aktivitas gunung berapi. Tidak hanya itu, penebangan pohon-pohon tidak bertanggung jawab juga ikut

menyumbang dalam kerusakan lingkungan seperti perubahan iklim dan hutan gundul yang berpotensi besar dalam bencana alam seperti banjir dan tanah longsor. "Bencana-bencana ini berkaitan erat dengan akumulasi kerusakan hutan yang berdampak pada perubahan iklim," hal ini disampaikan oleh Arie Rompas selaku ketua tim kampanye hutan dari Greenpeace Indonesia. "Daya dukung dan daya tampung lingkungan terpengaruh, sehingga mengakibatkan ekosistem terganggu dan berdampak pada bencana banjir, tanah longsor, kekeringan dan kebakaran hutan." hal ini disampaikan oleh Aida Greenbury selaku juru kampanye dan penasihat Zero Deforestation. Aida Greenbury juga menyampaikan bahwa dalam kurun waktu 30 tahun terakhir, Indonesia sering terjadi banjir. Pulau kalimantan juga terkena serangan banjir yang dikarenakan dari pembukaan lahan hutan untuk perkebunan dan lahan kelapa sawit. Didapatkan data dari Global Forest Watch bahwa 324.000 hektar hutan primer di Indonesia terampas yang mana jika disetarakan dengan banyaknya emisi CO2 adalah sejumlah 187 megaton CO2 per 2019.

Mengetahui hal tersebut Eternal Wood Pellet ingin mendukung gerakan cinta lingkungan dan mengenalkan wood pellet sebagai pengganti pasir gumpal ke masyarakat yang mana Eternal Wood Pellet adalah produk yang *eco friendly*, tidak bau karena cepat diserap dan kering, lebih hemat dan *dust free* (jika menggunakan pasir gumpal tidak dipungkiri bahwa debu yang dihasilkan sangat banyak dan ini berpengaruh bagi kesehatan kucing maupun manusia). Tidak hanya kucing, hewan lainnya seperti kelinci, kura-kura, burung juga bisa menggunakan Eternal Wood Pellet.

a. Tujuan Model Bisnis

- Mengenalkan produk dan mendukung penggunaan Wood pallet
- Memudahkan para *paw parents* mengatasi bau menyengat yang dikarenakan tinja dan air kencing *pet* mereka.
- Mensupport gerakan *eco friendly*
- Menggagas sebuah bisnis model yang memahami *paw parents* dan menyediakan produk terbaik bagi anabul

b. Manfaat Model Bisnis

- Menyediakan sebuah produk alternatif pengganti pasir gumpal yang tidak berbau, *dust free* dan *eco friendly*

- Terciptanya lingkungan yang lebih baik
- Merancang model bisnis yang dapat menjadi solusi bagi para *paw parents* yang merasa terganggu karena bau dari tinja dan air kencing pet mereka, *paw parents* yang mengutamakan lingkungan.

c. Ruang Lingkup Model Bisnis

Ruang lingkup yang dibahas dalam penulisan bisnis model Eternal Wood Pellet :

1. Eternal Wood Pellet adalah suatu produk alternatif atau pengganti pasir gumpal yang mana kelebihan dari Eternal Wood Pellet ini adalah *Eco Friendly, Dust Free*, Tidak berbau, Ekonomis
2. Produk yang dikhususkan bagi kucing, kelinci, kura-kura, burung dan hewan lainnya
3. Segmentasi geografis seluruh wilayah Indonesia
4. Pawparents yang berstatus sosial menengah dan menengah ke atas

d. Ide Bisnis (5W1H)

1. What

Eternal Wood Pellet adalah suatu produk alternatif atau pengganti pasir gumpal yang mana kelebihan dari Eternal Wood Pellet ini adalah *eco friendly, dust free*, mampu menyerap bau tinja dan air kencing serta ekonomis. Dibandingkan dengan pasir gumpal kami jauh menyarankan menggunakan Wood Pellet. Hal utama yang kami garis bawahi adalah *eco friendly* karena bumi kita ini semakin tua dan sudah terjadi banyak bencana alam yang disebabkan oleh tindakan manusia oleh karena itu kita harus membuat pergerakan untuk memperbaiki bumi kita. Selain itu Eternal Wood Pellet juga tidak mengeluarkan bau tinja dan air kencing dari *pet*, penggunaan pasir gumpal yang kualitas baik pun tidak efektif dalam menghilangkan bau tinja dan air kencing yang mana bau tinja dan air kencing tersebut sangat mengganggu dan membuat tidak nyaman bagi manusia bahkan dapat berpengaruh bagi kualitas hidup *pet*. Kami ambil salah satu kasus, seekor kucing dikandangkan bersama *cat litter* (tempat untuk buang air pada *pet*) dan juga bersamaan dengan makan dan minumannya lalu media untuk buang air pet menggunakan pasir gumpal yang tidak efektif dalam menghilangkan bau tinja dan air kencing, hal ini

memicu pet untuk kehilangan nafsu makan karena terganggu dengan bau tinja dan air kencing mereka dan ini dapat menyebabkan para *paw parents* khawatir. Lalu kelebihan Eternal Wood Pellet adalah *dust free*. Jika menggunakan pasir gumpal pasti ada debu-debu kecilnya sehingga saat membersihkan tinja dan air kencing *pet* akan sangat merasa terganggu dan hal tersebut tidak baik bagi pernafasan.

2. Where

Chio Pet Kingdom bekerja sama dengan salah satu perusahaan yang berada di Jl Raya Banyumas Ngampel KM 4 RT 01 RW 03 Wonorejo, Selomerto, Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah untuk menciptakan Wood Pellet yang bernama Eternal. Sedangkan Warehouse Eternal Wood Pellet berada di belakang TB. DIRA INDAH Jl Bantul KM 8, Diro, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta. Para Customers dapat melakukan pesanan atau datang langsung melalui Offline Warehouse maupun Online store pada Marketplace seperti Shopee, Tokopedia, Olx, Facebook, dan Whatsapp.

3. When

Eternal Wood Pellet berdiri pada Januari 2021 dan siap untuk memberikan produk terbaik kepada *paw parents*. Berdirinya Eternal Wood Pellet dikarenakan bahayanya pasir gumpal. Eternal Wood Pellet digunakan pada saat peliharaan akan melakukan buang air kecil maupun buang air besar.

4. Who

Eternal Wood Pellet memiliki target pasar yaitu para pemilik pet / *paw parents* / *pet owner* yang memiliki penghasilan menengah dan menengah keatas serta para *pet owner* yang mengutamakan *eco friendly*.

5. Why

Melihat pertumbuhan kucing berpemilik yang semakin meningkat dan kerusakan alam yang semakin banyak, kami berusaha menciptakan produk yang *eco friendly* yaitu Eternal Wood Pellet sehingga *pet* tetap bisa menggunakan *cat litter* dan lingkungan tidak terusak parah.

6. How

Dengan terciptanya produk Eternal Wood Pallet sebagai pengganti pasir gumpal kami berharap masyarakat terutama *paw parents / pet owner* dapat lebih memperhatikan lingkungan, kesehatan *pet* maupun *pet owner*.

e. Sistematika Laporan

Sistematika laporan rancang bangun dan implementasi bisnis memiliki beberapa bagian, baik bagian awal, bagian tengah/inti, dan bagian akhir. Pada bagian inti terdiri dari sampul dan halaman judul. Pada bagian inti terdiri dari Pendahuluan, Analisis dan Perancangan Bisnis, Laporan Umum Pelaksanaan Kegiatan, Identifikasi dan Pemecahan Masalah (Produksi/Operasional, SDM/Organisasi, Pemasaran & Keuangan) dan Kesimpulan dan Rekomendasi.

Di dalam Pendahuluan berisikan mengenai Latar Belakang munculnya bisnis yang dijalani, Tujuan Model Bisnis, Manfaat Model Bisnis, Ruang Lingkup Model Bisnis, Ide bisnis yang terdiri dari 5W1H dan yang terakhir Sistematika Laporan

Pada bagian Analisis dan Perancangan Bisnis ada beberapa hal yang dibahas diantaranya Value Proposition dan Business Model Design, Business Model Implementation. Yang mana di dalam Value Proposition dijelaskan lebih rinci lagi mengenai uraian mengenai VPC serta analisis pasar & industri ini menggunakan konsep Michael Porter 5 Force Model. Penjabaran lebih terperinci mengenai Business Model Canvas juga dijelaskan dalam BAB II.

Untuk bagian Laporan Umum Pelaksanaan Kegiatan menjelaskan mengenai profil perusahaan dan laporan umum mengenai bisnis seperti aspek Sumber Daya Manusia, Pemasaran, Operasi dan keuangan. Di dalam aspek Sumber Daya Manusia dijelaskan lagi lebih kompleks mengenai tugas dan wewenang masing-masing anggota di dalam perusahaan. Di dalam Aspek Pemasaran dijelaskan lebih detail lagi mengenai lokasi dan bagaimana pelanggan dapat menemui Chio Pet Kingdom dan Eternal Wood Pellet dan strategi agar pelanggan tertarik melakukan transaksi dengan Chio Pet Kingdom dan Eternal Wood Pellet. Dijelaskan juga mengenai STP, analisis persaingan seperti SWOT, dan harga yang ditetapkan dan analisis pelanggan serta strategi bauran pemasaran. Sedangkan di dalam aspek operasi terdapat bahan baku yang dibutuhkan, harga dan supplier bahan baku tersebut, prosedur dalam perekrutan, bagaimana cara Eternal Wood Pellet memberikan

kompensasi, bagaimana cara penilaian kinerja. Dan bagian terakhir dalam BAB III adalah aspek keuangan.

Selanjutnya Identifikasi dan Pemecahan Masalah (Produksi / SDM / Pemasaran / Keuangan) menjelaskan mengenai identifikasi dan pemecahan masalah yang memungkinkan terjadi didalam perusahaan khususnya membahas mengenai masalah keuangan seperti masalah membangun bisnis dengan baik meskipun dengan modal eksternal

Dan yang terakhir yaitu Kesimpulan dan Rekomendasi yang menjelaskan mengenai permasalahan yang terjadi dalam bisnis Eternal Wood Pellet terutama strategi membangun bisnis dengan permodalan eksternal.

BAB II

ANALISIS DAN PERENCANAAN BISNIS

a. Proposisi Nilai

1. Analisis Pasar dan Industri

Model Lima Kekuatan Porter tentang analisis kompetitif adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri menurut David (2006)

➤ *Threat of New Entrants*

Semakin banyak kompetitor maka tingkat persaingan akan semakin tinggi karena skala laba akan menurun. Semakin banyak hambatan bagi calon kompetitor maka tingkat keamanan posisi perusahaan akan semakin tinggi. Perusahaan yang baik seharusnya mampu mendeteksi akan ancaman dari pendatang dan menetapkan strategi-strategi untuk meminimalisir dan mempersulit pendatang baru untuk bersaing. Adapun hal yang menjadi ancaman sekaligus keuntungan bagi perusahaan sebagai contoh diferensiasi produk, saluran distribusi, permodalan, dan lainnya

Berikut adalah indikator mengenai *Threat of New Entrants* (Hambatan bagi Pendatang Baru) :

1. Indikator : Harga

Analisis : Harga yang sangat murah dibandingkan seller lainnya. Kami menjual dengan harga Rp 4.999 hingga Rp 5.500 / kg. Sedangkan ada beberapa petshop yang menjual hingga Rp 15.000/kg. Tetapi persaingan via Marketplace cukup bersaing karena banyak *seller* online mematok harga yang murah.

Kesimpulan : Ancaman rendah untuk *Offline selling* dan ancaman tinggi untuk *online selling*

2. Indikator : Saluran distribusi

Analisis : saluran distribusi Eternal Wood Pellet dan *Brand* lainnya pada *marketplace* seperti Shopee, Tokopedia sangatlah mudah karena dapat melakukan pengiriman ke seluruh nusantara,

sedangkan saluran distribusi pada offline hanya untuk wilayah jogja dan sekitarnya dan jika diantar tambah biaya kirim.

Kesimpulan : Ancaman tinggi untuk online dan ancaman tinggi

3. Indikator : Diferensiasi produk

Analisis : Didalam kemasan kami terdapat *mysterious gift* yang berbeda2 dalam setiap kemasan sehingga membuat calon customers tertarik untuk *order*

Kesimpulan : Ancaman sedang

➤ *Bargaining Power of Suppliers*

Daya tawar pemasok atau *Bargaining Power of Supplier* dapat menjadi indikator ancaman bagi perusahaan, terlebih jika perusahaan ketergantungan dengan pemasok dan tidak memiliki cadangan pemasok lainnya. Perusahaan juga harus menganalisis beberapa pemasok dan menyeleksi pemasok yang paling tepat. Dengan pemilihan pemasok yang tepat maka perusahaan dapat bersaing bahkan dapat memenangkan persaingan.

1. Indikator : *Supplier*

Analisis : Kami mendapatkan *supplier* yaitu PT.MULTI ENERGI BIOMASSA yang berada di Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah. Dan sejauh ini kami baru mendapatkan channel perusahaan tersebut.

Kesimpulan : Ancaman tinggi

➤ *Bargaining Power of Buyers* (Daya Tawar Pembeli)

Perusahaan harus menetapkan strategi agar pelanggan loyal dengan perusahaan dan menetapkan harga sebaik mungkin demi menarik perhatian pelanggan. Jika harga terlalu mahal maka perusahaan akan sulit mencari pelanggan yang loyal dan jika perusahaan mampu menetapkan harga terbaik maka pelanggan akan terpancing untuk melakukan transaksi dan mengakibatkan bertambahnya jumlah produk atau jasa yang dikeluarkan

dan hal ini akan memangkas modal perusahaan dan terciptanya perusahaan yang makmur meskipun dengan harga yang tidak tinggi tapi perusahaan memiliki laba yang lebih besar.

1. Indikator : Tingkat tawar- menawar pembeli
Analisis : Kami mendapatkan respon positif dari masyarakat dan mayoritas pelanggan tidak melakukan tawar menawar pada produk dikarenakan produk Eternal sudah termasuk murah dipasaran dengan rata-rata di *Pet Shop* menjual Wood Pallet dengan bandrol harga sekitar Rp 10.000/kg hingga Rp 15.000/kg
Kesimpulan : Ancaman rendah

➤ 4. *Threat of Substitutes*

Produk substitusi memberikan alternatif pilihan bagi para konsumen dan juga bisa meningkatkan persaingan yang ketat di pasar (bisnis). Ancaman ini terjadi apabila ada produk pengganti di pasar dan produk tersebut lebih ramah lingkungan, ekonomis dan mudah di dapat. Hal ini akan meningkatkan resiko penurunan laba bagi perusahaan. Sejauh ini belum ada produk pengganti Wood Pellet yang lebih ekonomis dan lebih ramah lingkungan. Bahkan Wood Pellet adalah produk pengganti pasir gumpal yang mana pasir gumpal tidak aman bagi lingkungan.

1. Indikator : Ketersediaan Produk
Analisis : Masih sedikit *Pet Shop* khususnya di jogja yang menjual Wood Pellet
Kesimpulan : Ancaman rendah

➤ 5. *Rivalry Among Existing Competitors*

Perusahaan harus bisa memancing pasar dan bersaing dengan agresif agar mendapatkan target atau pangsa pasar yang besar. Posisi perusahaan akan tinggi jika kompetitor rendah, pelanggan yang loyalitas banyak, dan lainnya. Perusahaan harus mampu menganalisis jumlah

kompetitor yang ada, latar belakang serta nilai-nilai yang diberikan oleh kompetitor.

1. Indikator : Loyalitas Pelanggan

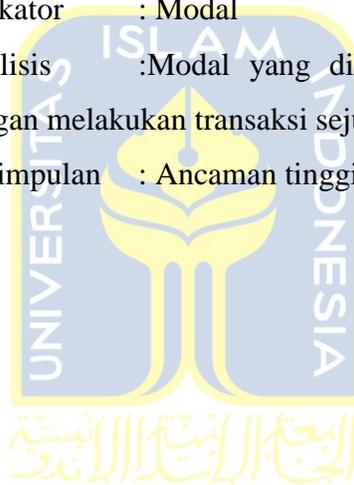
Analisis : Dengan hal ini Eternal Wood Pellet meningkatkan kepuasan pelanggan dengan cara menjaga komunikasi yang baik, memberikan edukasi seputar peliharaan khususnya kucing, memberikan promo-promo menarik dengan mengaitkan produk-produk pendukung, memberikan harga yang terjangkau (agar perputaran produk cepat dan tentunya hal ini dapat meningkatkan penjualan dengan metode pengiklanan mulut ke mulut).

Kesimpulan : Ancaman rendah

2. Indikator : Modal

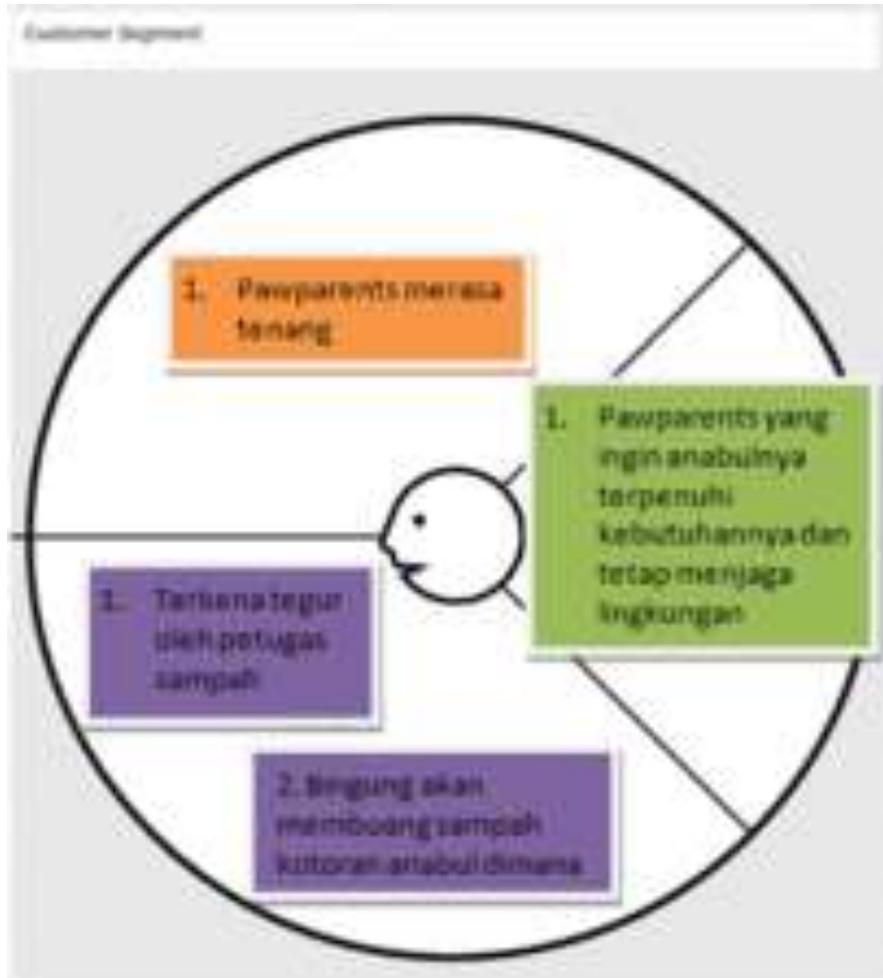
Analisis : Modal yang dibutuhkan lumayan banyak hanya dengan melakukan transaksi sejumlah 8 ton

Kesimpulan : Ancaman tinggi



2. Value Proposition Canvas

Gambar 2.1
Customers Segment



- Customers Job

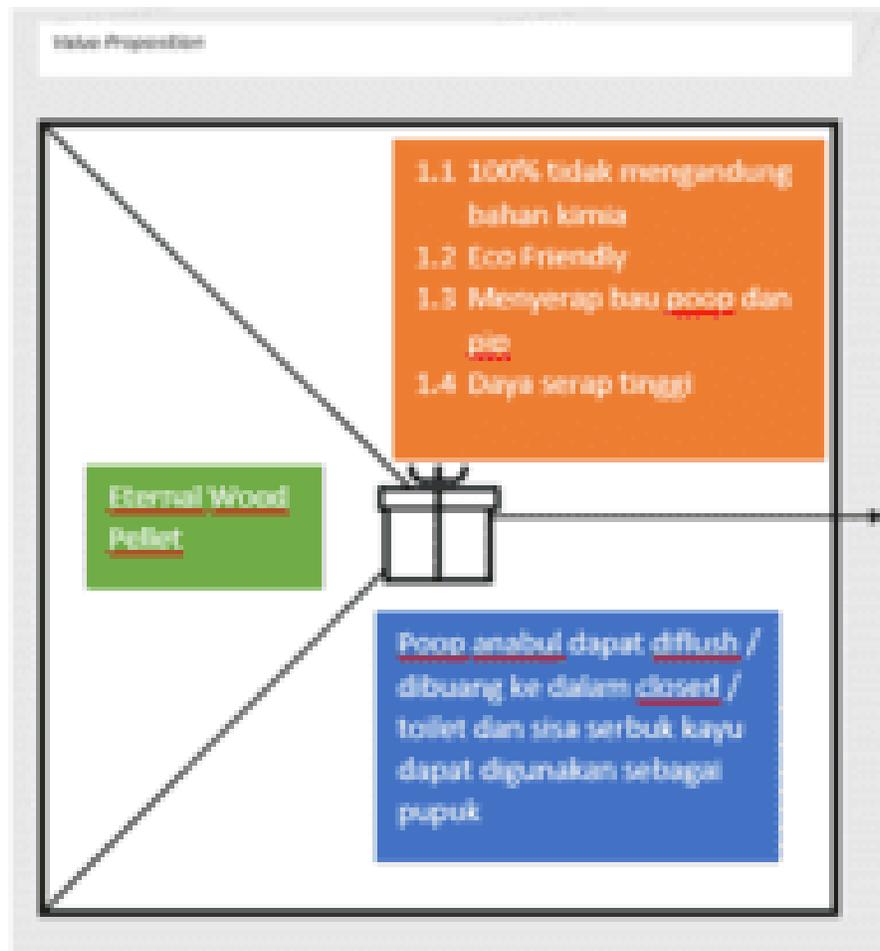
Paw Parents yang ingin lingkungan tetap terjaga dan kebutuhan anabul tetap terpenuhi

- Customers Pain

- *Paw Parents* terkena tegur petugas sampah karena membuang sampah tinja anabul di tempat sampah
- *Paw Parents* kebingungan karena tidak dapat membuang tinja anabul ditempat sampah dan tidak dapat membuang tinja anabul di closet karena pasir gumpal dapat menyebabkan tersumbatnya saluran air

- Customers Gain
 - *Paw Parents* merasa tenang karena tidak terkena tegur petugas sampah dan hal lainnya

Gambar 2.2
Value Proposition



- Gain Creator
 - Eternal Wood pellet tidak menggunakan bahan kimia sama sekali sehingga sangat aman bagi anabul
 - Eternal Wood Pellet adalah produk yang *eco friendly* dan berbanding terbalik dengan pasir gumpal yang biasa digunakan para *paw parents* untuk anabul mereka. Ternyata untuk membuat pasir kucing yang berbentuk gumpal, metodenya adalah dengan

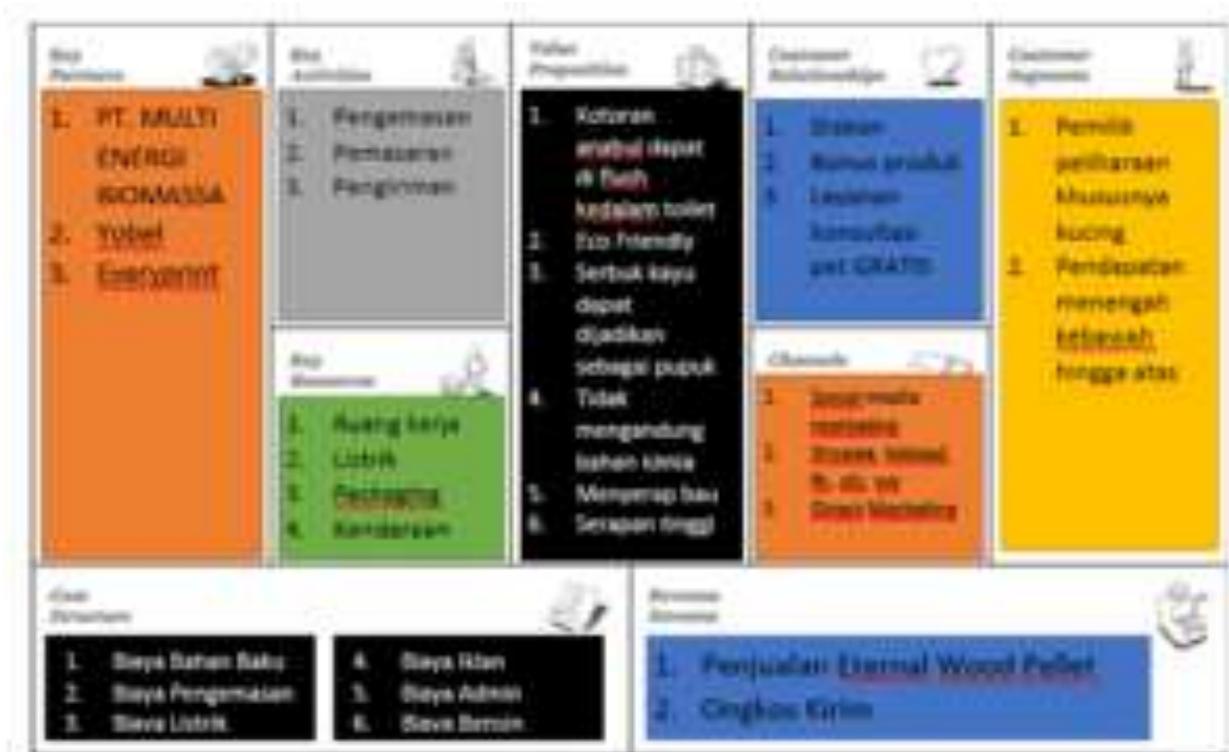
pertambangan terbuka. Dengan ini, banyak tanah yang gundul karena permukaan tanahnya dikeruk untuk mendapatkan pasir kucing.

Bahkan banyak kasus di mana pertambangan terbuka yang seringkali izinnnya tidak seketat pertambangan biasa, telah mengorbankan kesuburan tanah dan tentunya makanan ternak. Di dunia barat, permasalahan ini sudah dihadapi dengan deretan alternatif pasir kucing seperti kertas daur ulang, serta gumpal pasir yang terbuat dari kayu dan tumbuhan lainnya.

- Menyerap / menetralsir bau tinja dan air kencing anabul dan tidak sedikit pasir gumpal yang tidak menetralsir bau tinja dan air kencing anabul, pasir gumpal hanya menyediakan beberapa pilihan aroma dan kadang hal tersebut tidak optimal
- Daya serap tinggi. Ada beberapa merk pasir gumpal yang daya serapnya kurang cepat dan terkadang lembek (tidak langsung menggumpal)
- Pain relievers
 - Tinja dari anabul dapat dibuang di kloset toilet dan serbuk kayu dapat dijadikan sebagai media tanam atau pupuk.
- Product / service
 - Eternal Wood Pellet

b. Desain Model Bisnis

Gambar 2.3
Business Model Canvas



c. Implementasi Model Bisnis

- Customer Segmentation

1. Pemilik peliharaan terutama kucing, burung, kelinci, kura-kura karena penggunaan Eternal Wood Pellet baik bagi *pet* dan tidak menyebabkan kerusakan pada lingkungan
2. Pendapatan menengah ke bawah hingga menengah ke atas karena Eternal Wood Pellet dibandrol dengan harga yang murah

- Value Proposition

1. Tinja anabul dapat di *flush* ke closed toilet sehingga tidak terkena tegur petugas sampah
2. *Eco friendly* karena terbuat dari serpihan limbah kayu dan pembuangannya dapat digunakan sebagai pupuk

3. Sisa serbuk kayu dapat digunakan sebagai media tanam / pupuk
4. Dalam proses pembuatan tidak mengandung bahan kimia sehingga aman digunakan
5. Menyerap / menetralsir bau tinja dan air kencing anabul sehingga tidak mengganggu penciuman
6. Daya serap tinggi dan tidak lengket pada kulit sehingga serbuk kayu tidak menempel pada kaki anabul

- Channels

1. Social media marketing. Saat ini kami masih mengutamakan *social media marketing* seperti instagram, facebook dan lainnya
2. *Marketplace* juga berperan sangat penting sebagai media pemasaran
3. Direct marketing juga kami lakukan pada saat customers datang langsung di lokasi *warehouse/home production* kami

- Customer Relationship

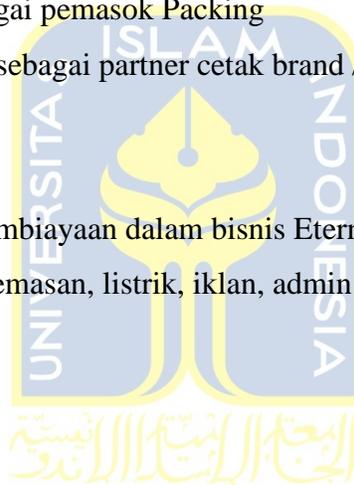
1. Program diskon juga kami berikan jika melakukan pembelian melalui Shopee atau Tokopedia
2. Kami akan memberikan *surprise gift* pada kemasan 10 kg
3. Menyediakan layanan konsultasi *pet* dengan gratis

- Revenue Streams

1. Kami mendapatkan pendapatan dari penjualan Eternal Wood Pellet
2. Kami juga mendapatkan keuntungan dari jasa kirim kami sendiri, karena metode kirim kami ada dari pihak shopee, tokopedia, gosend, goshop dan kami antar sendiri. Kami mendapatkan untung lebih dari pengiriman sendiri dan kami menarik pembeli agar mau menggunakan jasa kirim kami dengan membandrol ongkir yang lebih murah dari go send.

- Key Activities

1. Kegiatan yang dilakukan didalam perusahaan yaitu pembuatan produk yang terdiri dari pengemasan, pengiriman dan pemasaran
- Key Resources
 1. Ruang kerja sangat diperlukan untuk fasilitas pengemasan
 2. Listrik diperlukan dalam pressing pengemasan
 3. Packaging
 4. Kendaraan diperlukan untuk aktivitas pengiriman barang
 - Key Partnership
 1. PT Multi ENERGI BIOMASSA sebagai supplier kami
 2. Yobel sebagai pemasok Packing
 3. Everyprint sebagai partner cetak brand / sticker
 - Cost Structures
 1. Struktur pembiayaan dalam bisnis Eternal Wood Pellet yaitu biaya bahan baku, pengemasan, listrik, iklan, admin dan bensin

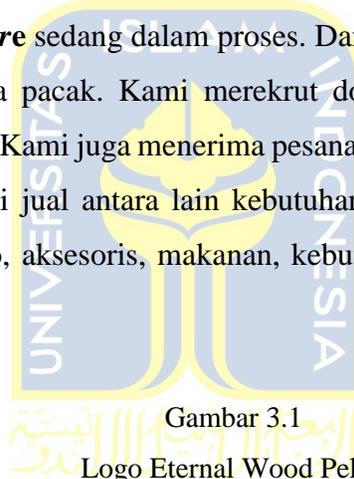


BAB III

LAPORAN UMUM PELAKSANAAN KEGIATAN

a. Profil Bisnis

Eternal Wood Pellet menyediakan beberapa kebutuhan hewan peliharaan seperti kucing, anjing, burung, ikan dan lainnya. Untuk saat ini Eternal Wood Pellet melakukan kemitraan dengan Chio Wood Pellet sehingga dapat memanfaatkan toko online dan jalur distribusi. Para pelanggan dapat mengunjungi kami pada *online store* (Shopee [Chio Pet Kingdom <https://shopee.co.id/herdyherlambangsaputra>], Tokopedia [Chio Pet Kingdom <https://www.tokopedia.com/chiopetkingdom>], olx Nabilla, facebook Herdy Herlambang Saputra, instagram @chiopetkingdom) dan memiliki *production house* yang berada di TB. Dira Indah Jl. Bantul km 8 dan untuk *offline store* sedang dalam proses. Dan store kami nantinya menyediakan *klinik* grooming, penitipan, jasa pacak. Kami merekrut dokter lulusan Fakultas Kedokteran Hewan Universitas Gadjah Mada. Kami juga menerima pesanan partai dan *dropship* dengan syarat dan ketentuan. Barang yang kami jual antara lain kebutuhan kucing, anjing, burung, dan ikan seperti kandang hewan, pet cargo, aksesoris, makanan, kebutuhan grooming, obat dan vitamin, mainan, bantal/kasur.



Gambar 3.1
Logo Eternal Wood Pellet



Gambar 3.2
Profil Bisnis pada Tokopedia



Terlaris



Gambar 3.3
Profil bisnis pada Shopee



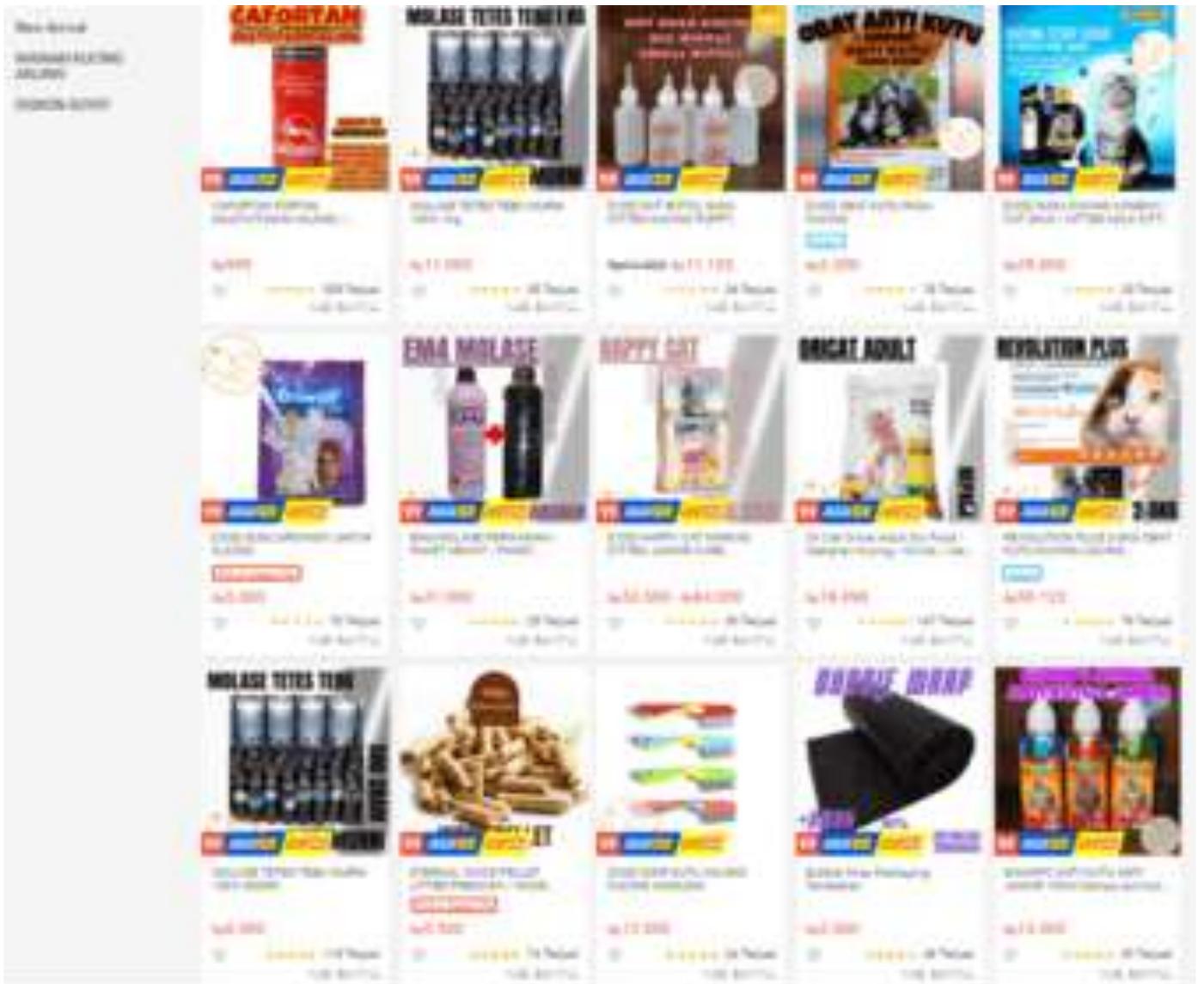
Gambar 3.4

Penjualan beberapa produk di Shopee hingga Agustus 2021

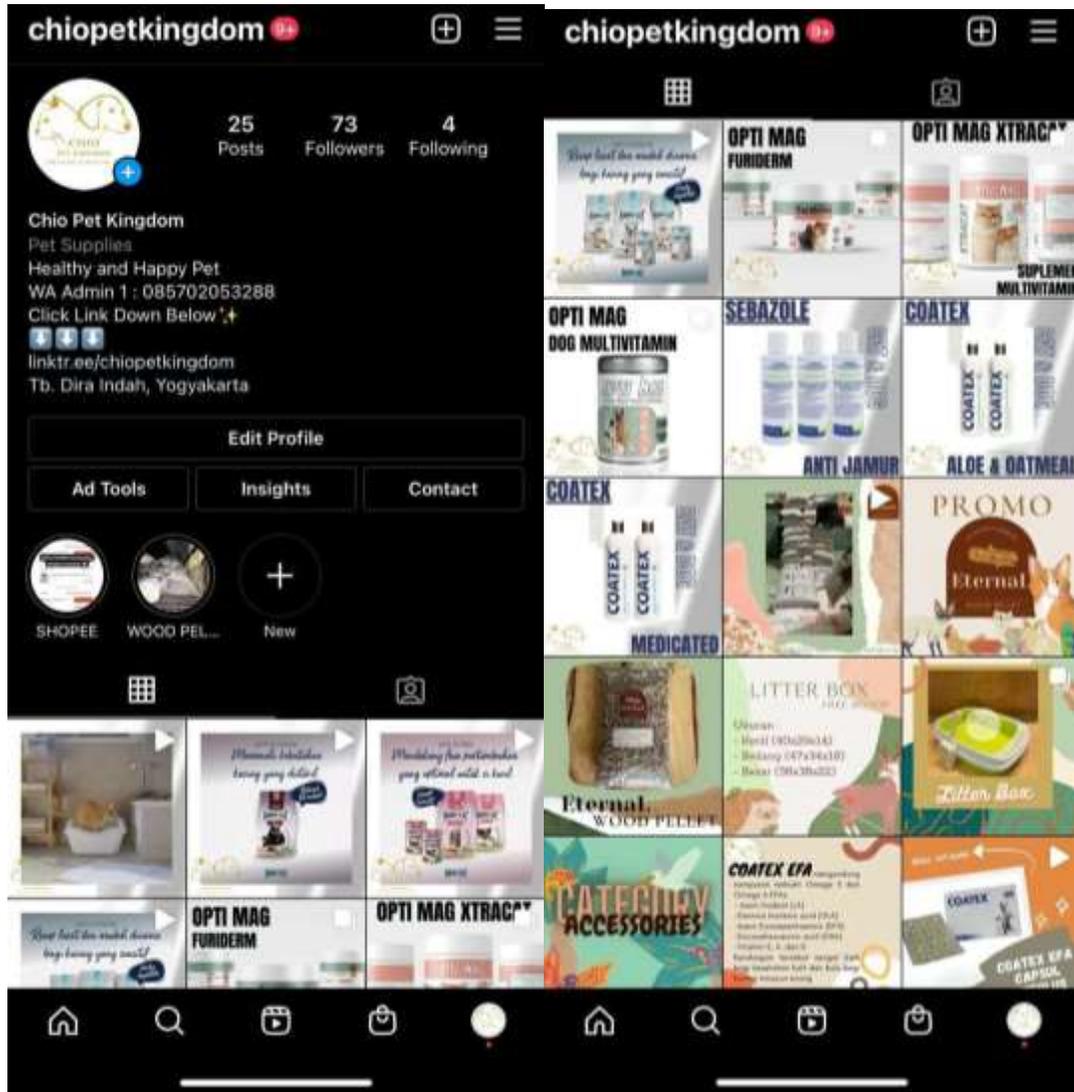


Gambar 3.5

Penjualan beberapa produk di Shopee hingga Agustus 2021



Gambar 3.6
Profil Bisnis pada Instagram



Gambar 3.6
Kemasan Eternal Wood Pellet 5 Kg



Eternal Wood Pallet adalah alternatif atau pengganti pasir gumpal pada kucing yang memiliki fungsi sebagai media *pet* / kucing dalam buang air kecil maupun buang air besar. Eternal Wood Pallet bisa digunakan untuk berbagai jenis hewan seperti kucing, anjing, kelinci, kura-kura, dan lainnya. Kelebihan utama Eternal Wood Pallet dibandingkan dengan pasir gumpal adalah *Eco Friendly* karena terbuat dari bahan alami sehingga mudah terurai menjadi kompos. Kelebihan lainnya yaitu *Dust Free* , tidak berbau, tanpa bahan kimia atau zat berbahaya lainnya, dan daya serap yang tinggi, lebih ekonomis, tidak menempel pada kulit, rambut dan bulu. Dalam faktor produksi kami bekerja sama dengan PT. MULTI BIOMASSA yang beradaa di Jl. Raya Banyumas Ngampel KM 4 RT 01 Rw 03 Wonorejo, Selomerto, Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah. Dengan gudang yang berada di Jl. Bantul KM 8, Diro, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta. Kami sudah melakukan Uji Lab dan sudah memiliki Sertifikat. Eternal Wood Pellet menyediakan kemasan kiloan, 5 Kg, dan kemasan sak.

Gambar 3.7

Report of analysis dari Wood Pellet

Certificate No. 22170102348
Date: October 3, 2018

REPORT OF ANALYSIS

The following sample(s) was/were identified and identified by the client as:

CLIENT: PT. ETERNAL WOOD PELLET
J. Road Balikpapan - Ngurah Rai & RT. 21 RW 02 Kecamatan, Balikpapan
Kabupaten Mahakam, Jawa Tengah

TYPE OF SAMPLE: WOOD PELLETS
DATE OF RECEIVED: September 24, 2018
TEST REQUIRED: Proximate Analysis
DATE OF ANALYSIS: September 27 up to October 03, 2018
DESCRIPTION OF SAMPLE: Fine Pellet
Weight: Volume x 1 Kg
Packing: Carton Box

SAMPLE IDENTIFICATION REFERENCE

Parameter (%)	Unit	AS (As Reported)	AS (Dry Basis)	Test Method
Total Moisture	% wt	6.83	-	ASTM D 2898 - 17
Ash Content	% wt	1.84	1.83	ASTM D 3174 - 12
Volatile Matter	% wt	79.88	80.83	ASTM D 3175 - 17
Fixed Carbon	% wt	18.29	17.48	ASTM D 3175 - 17
Total Sulphur	% wt	0.24	0.24	ASTM D 4228 - 17
Gross Calorific Value	kJ/kg	4910	4821	ASTM D 5885 - 12

Parameter (%)	Unit	Test Result	Test Method
Chlorine (Cl)	% wt	0.20	ASTM D 6, D 60, D 2517
Gross Density	kg/m ³	824	ASTM D 1430

The test result is related to the sample as submitted and the report certificate cannot be reproduced in any way, format or for content and will be the only approval in writing from SQA/Quality Laboratory.

No. SQA/Quality Laboratory: 001/PT. ETERNAL WOOD PELLET

Steph (R) Generalist 3
V. Jaja, Media Perdana

42102102348



a. Pelaksanaan Bisnis

1. Tinjauan Aspek Produksi/Operasi

Eternal Wood Pellet adalah Pellet Kayu yang terbuat dari serbuk kayu yang dipadatkan sedemikian rupa hingga berbentuk silinder. Proses pembuatan Wood Pellet ini melewati fase pengeringan hingga maksimal 6% yang mengakibatkan kadar air yang sedikit / minim sehingga membuat daya serap terhadap air yang sangat tinggi.

➤ Fasilitas Produksi

Fasilitas produksi yang disediakan dalam menunjang berjalannya bisnis ini adalah tempat yang layak untuk melakukan proses produksi, transportasi seperti motor untuk melakukan pengiriman. Dan proses pembuatan Eternal Wood Pellet

dilakukan di PT Multi Energi Biomassa Jl. Raya Banyumas Ngampel KM 4 RT 01
Rw 03 Wonorejo, Selomerto, Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah

Gambar 3.8

Gudang di PT Multi Energi Biomassa



Gambar 3.9

Proses Pengemasan pada Kemasan Sak

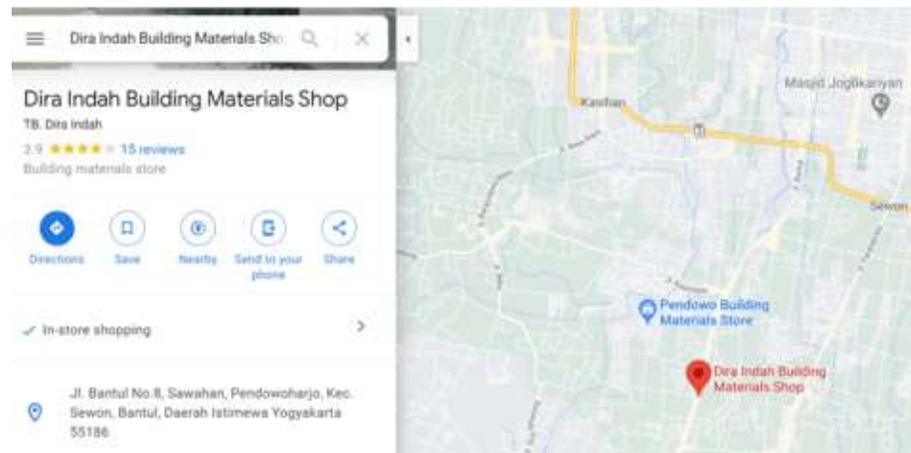


➤ Lokasi Usaha

Warehouse Eternal Wood Pellet bergabung dengan Chio Pet Kingdom yang berlokasi di Jl Bantul KM 8, Diro, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta , Daerah Istimewa Yogyakarta. Warehouse kami berlokasi di jalan bantul karena kami telah melakukan riset bahwa di sekitar daerah tersebut sangat sedikit bahkan jarang terdapat Petshop yang berdiri, meskipun kami baru berjualan via online tapi nantinya kami akan mendirikan petshop di area tersebut. Sejauh ini sudah banyak customers kami yang melakukan transaksi dengan pengiriman alamat tujuan daerah bantul.

Gambar 3.10

Peta Production House Chio Pet Kingdom



➤ Kapasitas Produksi

Pada awal penjualan kami melakukan produksi dibawah 200 kg / bulan (Bulan Januari hingga Bulan Februari) kemudian kami melakukan peningkatan kapasitas produksi pada Bulan Maret karena mengalami lonjakan penjualan. Pada Bulan Maret kami melakukan produksi sebanyak hampir 3x lipat dari produksi pada bulan-bulan sebelumnya yaitu mencapai 540 kg/ bulan. Dan dari hasil tersebut ditarik kesimpulan bahwa kapasitas produksi kami berjalan secara fleksibel tergantung dari *demand*.

2. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia/Organisasi

Struktur organisasi atau sumber daya manusia yang ada didalam Eternal Wood Pellet RR Shaffira Nabilla merangkap sebagai CEO dan CFO. CEO (*Chief*

Executive Officer) bertugas sebagai pemimpin perusahaan dan bertanggung jawab atas jalannya perusahaan, dalam pengambilan keputusan melibatkan CEO. Tugas dan peran CMO (*Chief Marketing Officer*) diantaranya adalah menyusun strategi pemasaran dengan budget yang sesuai, pemegang kendali pertumbuhan perusahaan. CFO (*Chief Financial Officer*) bertugas dalam pengelolaan keuangan, kreditur, menganalisis investasi yang layak dan lainnya. Tugas dari COO (*Chief Operating Officer*) adalah mengatur sumber daya agar produktif, menyusun rencana kebutuhan organisasi, memelihara dan mengawasi SDM, dan lainnya.

➤ Jumlah Sumber Daya Manusia

Pada Eternal Wood Pellet RR Shaffira Nabilla merangkap jabatan sebagai CEO, dan CFO. Herdy herlambang juga merangkap jabatan sebagai COO, dan CMO.

➤ Kualifikasi SDM

a. CEO

Pemilik Eternal Wood Pellet harus memiliki kemampuan dan pengetahuan di bidang dunia hewan peliharaan, mental yang kuat, pola pikir yang kreatif, serta pandai meramalkan pangsa pasar di masa depan yang pada era ini teknologi dijunjung tinggi, dan maka dari itu bisnis kami bermula dari bisnis online yang nantinya akan ada bentuk wujud toko fisiknya. CEO juga harus mampu berinovasi terus menerus dan bersifat dinamis agar bisa mengikuti perkembangan zaman dan tren yang terjadi.

b. COO

Seorang Manajer Operasional dituntut untuk memiliki pengetahuan tentang bagaimana Eternal Wood Pellet dapat tertuju pada customers dengan efisien dan efektif dan COO pada Eternal Wood Pallet bertugas melakukan pengecekan atau evaluasi produk secara berkala, melakukan produksi, serta bertanggung jawab atas produk dan pengemasan.

c. CMO

Seorang Manajer Pemasaran dituntut untuk mampu menganalisis tujuan pasar yang menguntungkan, mampu cara menyampaikan maksud dan tujuan dari produk ke konsumen dengan baik dan tepat.

d. CFO

Seorang CFO harus mampu menciptakan sistem administrasi yang baik dan efektif misalnya seperti laporan stok, rekap kasir, menyusun laporan keuangan yang akurat, laporan laba rugi, membuat anggaran secara periodik atau purchasing untuk memenuhi kebutuhan dan fasilitas store, serta pembayaran biaya-biaya contohnya gaji karyawan dan lainnya.

➤ Deskripsi Pekerjaan SDM

a. CEO

CEO memiliki tugas dan deskripsi pekerjaan sebagai orang yang bisa mengontrol bisnisnya dari segala aspek, membuat perencanaan yang matang, dan membuat strategi yang tepat untuk menghadapi segala kondisi. Sehingga bisnis dapat tetap berjalan dengan stabil dan dapat bertahan di segala kondisi dalam jangka waktu yang panjang.

b. COO

COO dituntut untuk memiliki kemampuan pengawasan, ketelitian, serta memastikan Sumber Daya Manusia melakukan tugasnya dengan semestinya. COO juga bertanggung jawab mengontrol pengeluaran serta pemasukan stock dan bahan baku. Memberikan motivasi kepada para Sumber Daya Manusia juga perlu dilakukan karena jika Sumber Daya Manusia termotivasi, otomatis kinerja Sumber Daya Manusia akan meningkat dan tujuan perusahaan akan semakin tercapai.

c. CMO

CMO memiliki tanggung jawab terkait pengiklanan, cara mencari pelanggan, menjaga komunikasi atau hubungan dengan pelanggan supaya pelanggan menjadi loyal kepada Eternal Wood Pallet termasuk Chio Pet

Kingdom, memikirkan konten-konten yang akan ditayangkan, up to date mengenai sosial media, serta mengevaluasi kebutuhan demi pengembangan store, melakukan *Customers Relationship* seperti melakukan atau menanyakan mengenai perkembangan produk pada pet, kenyamanan pet menggunakan produk, kritik dan saran, dan bertanggung jawab pada penjualan produk.

d. CFO

CFO harus dapat menganalisis dalam semua aspek manajemen keuangan mulai dari akuntansi sederhana hingga yang kompleks seperti pengalokasian dana kedalam bentuk investasi yang terjamin dan berpotensi besar bagi Eternal Wood Pallet termasuk Chio Pet Kingdom

➤ **Proses Procurement**

Chio Pet Kingdom merekrut para eksekutif tentunya dengan banyak aspek seperti apakah para kandidat atau calon memahami dan paham akan tanggung jawab yang diberikan sesuai dengan jabatannya.

Sedangkan perekrutan karyawan tidak ada syarat yang terlalu banyak. Kejujuran, sopan santun dan kedisiplinan diutamakan dalam perekrutan eksekutif maupun karyawan.

➤ **Sistem Penilaian Kinerja**

Penilaian kinerja adalah penilaian hasil kerja yang dapat digunakan untuk memberi informasi kepada para karyawan secara individual. Menurut Mondy dan Noe (2005), Penilaian kinerja merupakan alat dalam melakukan interaksi formal yang terstruktur antara bawahan dan atasan, baik dalam bentuk wawancara periodik, dimana kinerja bawahan ditinjau dan dibahas, dengan penekanan pada identifikasi kelemahan dan kekuatan serta sebagai peluang untuk perbaikan kinerja dan pengembangan keterampilan.

Chio Pet Kingdom dan Eternal Wood Pallet melakukan evaluasi berjangka setiap bulannya, hal-hal yang dievaluasikan meliputi kesopanan

terhadap customers, kinerjanya semakin membaik atau memburuk, tingkat kedisiplinan. Jika anggota perusahaan melanggar peraturan perusahaan maka akan dikenakan Surat Peringatan dan jika pelanggaran telah dilakukan sebanyak 3 kali maka akan diberikan tindakan lebih lanjut seperti dipecat atau lainnya tergantung dari keparahan pelanggaran yang dilakukan.

➤ Sistem Kompensasi

Bonus akan diberikan kepada anggota organisasi jika dalam bulanan atau harian mencapai atau melebihi dari target. Bonus yang diberikan kepada eksekutif tentunya berbeda dengan bonus yang akan diberikan kepada karyawan. Bonus bisa berupa barang atau upah. THR juga akan diberikan kepada anggota perusahaan.

3. Tinjauan Aspek Pemasaran

Eternal Wood Pellet bekerja sama dengan Chio Pet Kingdom melalui promosi “Diskon” di marketplace seperti Shopee dan Tokopedia, kami melakukan promosi di Shopee dan Tokopedia agar produk kami banyak terjual dan banyak review sehingga membangun kepercayaan kepada para calon customers. Di shopee kami juga mengaktifkan program Gratis Ongkir Xtra dan Cashback Xtra sehingga membuat calon customers lebih tertarik karena dalam riset kami produk akan lebih laris bila seller mengaktifkan program Gratis Ongkir Xtra dan Cashback Xtra meskipun harga lebih mahal sedikit daripada murah tetapi tidak ada Gratis Ongkir dan Cashback Xtra. Kami hanya melakukan promosi melalui Shopee dan Tokopedia saja karena yang paling efektif. Penjualan keseluruhan produk pada shopee juga mengalami kenaikan yang signifikan maka dari penjualan melalui Shopee kami utamakan demi naiknya penjualan, rating toko, serta review yang mana calon pembeli akan lebih tertarik jika mengetahui suatu produk sudah banyak terjual dan memiliki review yang baik.

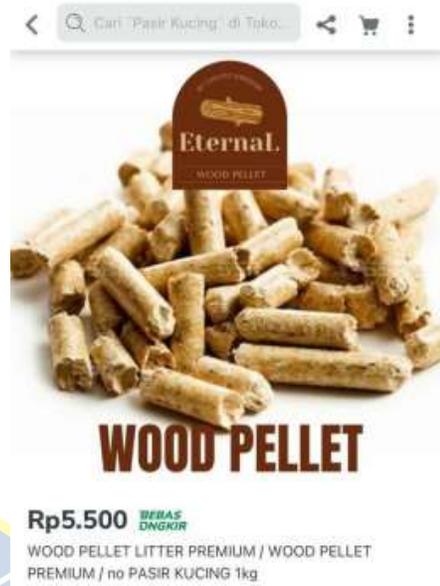
Gambar 3.11

Gratis Ongkir Xtra dan Cashback Xtra (Shopee)



Gambar 3.12

Gratis Ongkir (Tokopedia)



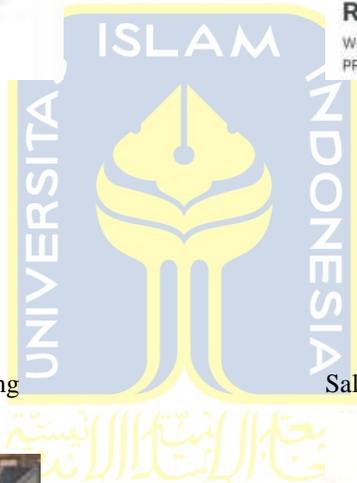
Gambar 3.13

Saluran Distribusi Langsung



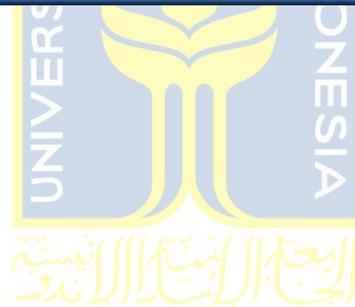
Gambar 3.14

Saluran Distribusi Melalui Marketplace



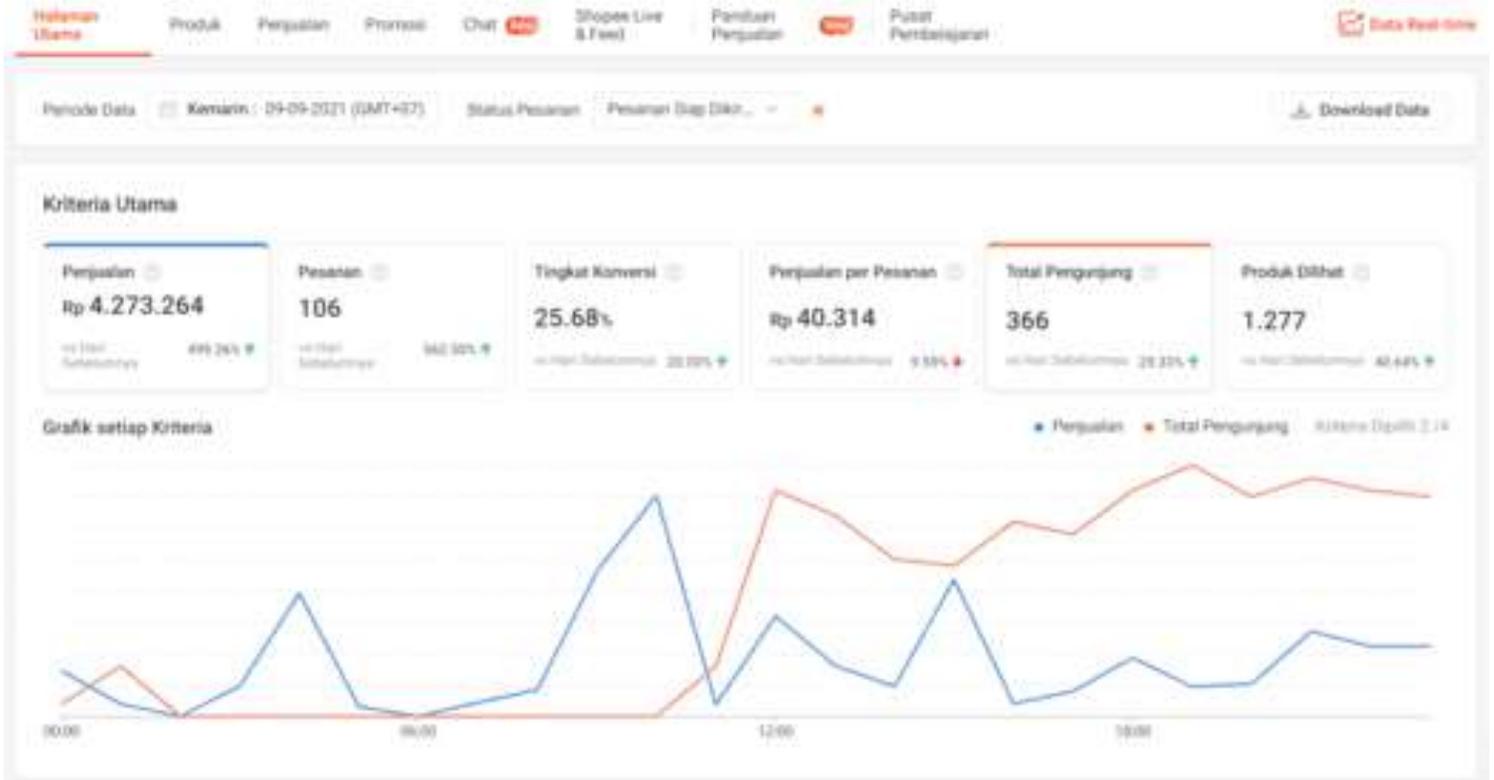
Gambar 3.15

Profil Penjualan Facebook



Gambar 3.16

Data Penjualan dan Total Pengunjung pada Shopee (09-09-2021)



Gambar 3.17

Perbandingan Pembeli Baru dengan Pembeli Lama



Gambar 3.18
 Performa Produk di Shopee

Informasi Produk	Halaman Produk Dibuka	Dimasukkan ke Keranjang (Produk)	Produk (Pesanan Siap Dikirim)
 On Cat Oriol Adult Dry Food / Makanan... ID Produk: 6194210002	27	7	5
 REVOOLUTION KITTEN & PUPPY / OBAT ... ID Produk: 6276010000	5	4	3
 [COD] KALUNG ANTI KUTU UNTUK HEW... ID Produk: 6162844010	5	1	3
 [COD] Minyak Ikan Tongkol Fish Liver Oil S... ID Produk: 7160000002	27	6	3
 WOOD PELLET LITTER PREMIUM / WOD... ID Produk: 607091211	14	4	2
 [COD] MAKANAN KUCING BEAUTY REP... ID Produk: 6296000011	10	3	3
 WOOD PELLET LITTER PREMIUM / WOD... ID Produk: 6160000100	22	7	3

Saluran distribusi yang kami gunakan jika customer menghubungi melalui Facebook atau Olx ada 3 jenis yaitu kami antar langsung (dengan ongkir tergantung lokasi yang dituju), GoSend, Ekspedisi. Untuk Ekspedisi kebanyakan customer memilih Wahana karena lebih murah dibandingkan ekspedisi lainnya. Jika melalui Shopee kami bekerja sama dengan Ekspedisi J&T, ID Express, SiCepat, Grab, Antaraja, JNE. Sedangkan Tokopedia kami bekerja sama dengan Antaraja, Sicepat, dan Gojek.

➤ *Segmentation, Targeting, dan Positioning*

a. *Segmentation*

Menurut Kotler dan Armstrong (2008), segmentasi adalah proses pembagian pasar menjadi kelompok-kelompok yang berbeda karakteristik maupun kebutuhan.

Pada pengelompokan pasar berdasarkan geografisnya, segmentasi kami adalah masyarakat Indonesia (pada online shop jangkauan kami bisa mencakup luar pulau) dan Yogyakarta (pada offline pick up) sedangkan untuk variabel Demografinya yaitu remaja hingga tua, dan segmentasi lainnya yaitu semua masyarakat berpendapatan rendah hingga pendapatan tinggi, semua jenis kelamin.

b. *Targeting*

Setelah perusahaan mengidentifikasi peluang segmen pasar, selanjutnya adalah mengevaluasi berbagai segmen tersebut untuk memutuskan segmen mana yang menjadi target market. Target Eternal Wood Pellet adalah Pawparents yang mengutamakan *Cat Litter* yang *Eco Friendly, Dust Free*, tidak berbahaya, dan tidak menimbulkan bau yang mengganggu.

- Usia remaja hingga Usia tua
- Berpenghasilan rendah hingga berpenghasilan tinggi

c. *Positioning*

Eternal Wood Pallet for Better Life menempatkan posisi bahwa kami mampu menyediakan produk demi lingkungan atau kehidupan yang lebih baik seperti alam kita lebih terjaga tanpa mengurangi kenyamanan dan kehidupan pet para *Paw Parents* karena *Eco Friendly* serta tidak mengganggu kenyamanan pernafasan karena mampu menyerap bau tinja dan air kencing dari pet dan juga *Dust Free*.

➤ Analisis Persaingan

a. Analisis SWOT

Analisis SWOT menurut Philip Kotler diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang dikenal luas. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil.

Sedangkan menurut Sondang P Siagian ada pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT yaitu:

1. Faktor berupa kekuatan

Yang dimaksud dengan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetisi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.

2. Faktor kelemahan

Yang dimaksud dengan kesalahan ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan, dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan

3. Faktor peluang

Definisi peluang secara sederhana peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.

4. Faktor ancaman

Pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang yaitu faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis jika jika tidak diatasi ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.

Tabel 3.1
Analisis SWOT

<i>Strengths</i>	<i>Weakness</i>
<ul style="list-style-type: none">• <i>Eco Friendly</i>• Tidak berbahaya (Tidak mengandung bahan kimia)• Ekonomis• Daya serap tinggi• Tinja dari anabul dapat dibuang di kloset dan sisa serbuk kayu dapat digunakan sebagai media tanam (pupuk)	<ul style="list-style-type: none">• Belum bisa produksi sendiri karena memerlukan biaya yang sangat besar sehingga hanya mampu bekerja sama
<i>Opportunity</i>	<i>Threat</i>
<ul style="list-style-type: none">• Banyak masyarakat yang sudah aware terhadap kesehatan peliharaan dan keselamatan lingkungan	<ul style="list-style-type: none">• Pola pikir masyarakat bahwa Wood Pellet jauh lebih mahal dibandingkan dengan Pasir Kucing (karena biasanya produk yang peduli lingkungan memiliki harga lebih tinggi)

➤ Analisis Pelanggan

1. Siapa yang membeli dan menggunakan produk?

Chio Pet Kingdom : Pelanggan berpotensi yang mengutamakan kesehatan, kenyamanan dan kecantikan peliharaannya / anabulnya.

Eternal Wood Pallet : Pelanggan berpotensi yang mengutamakan kenyamanan peliharaan / anabulnya, kesehatan, serta lingkungan.

2. Apa yang konsumen beli?

Chio Pet Kingdom : Pakan, vitamin, obat, aksesoris, kebutuhan grooming.

Eternal Wood Pallet : Wood Pallet sebagai alternatif / pengganti pasir gumpal

3. Dimana konsumen membeli?

Chio Pet Kingdom dan Eternal Wood Pallet:

- Online Store : Shopee, Tokopedia, Facebook, OLX, Instagram
- Jl. Bantul km 8, Diro, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta

4. Kapan konsumen membeli?

Chio Pet Kingdom dan Eternal Wood Pallet : Transaksi dapat dilakukan setiap hari pada jam operasional yaitu 08.00 - 15.00. Sedangkan pengiriman dilakukan dari pukul 10.00 hingga 22.00 dengan batas transfer hingga pukul 15.00 akan dikirim pada hari yang sama dan selebihnya akan dikirim hari berikutnya.

5. Bagaimana konsumen memilih produk?

Chio Pet Kingdom dan Eternal Wood Pallet : Dapat berkonsultasi dengan admin produk mana yang paling sesuai dengan keinginan pelanggan

6. Mengapa konsumen menyukai produk tertentu?

Chio Pet Kingdom dan Eternal Wood Pallet: Karena menyesuaikan dengan keinginan anabul dan budget dari *Paw Parents*. Dan kebutuhan setiap pet berbeda-beda.

7. Bagaimana respon mereka terhadap strategi marketing mix?

- Product

Chio Pet Kingdom menjual barang-barang dari yang gampang ditemui hingga yang sulit dicari dan barang-barang

premium. Chio Pet Kingdom termasuk toko yang menjual *Pet Care* dengan komplet dari kebutuhan pangan, aksesoris, *grooming*, vitamin dan obat, kandang dan tas, *cat litter*, dan lainnya.

- Price
 1. Harga sesuai dengan kualitas
 2. Barang yang dijual pada online store termasuk murah dibandingkan dengan toko lainnya

- Promotion

Eternal Wood Pallet menjalankan program Gratis Ongkir Xtra dan Cashback Xtra pada Shopee. Dan harga khusus untuk reseller dan pet shop lainnya.

- Place

Chio Pet Kingdom dan Eternal Wood Pallet mudah dijangkau karena Online Store, semua wilayah Indonesia dapat menjangkau. Sedangkan Warehouse dan Offline Store akan dibangun di Jl Bantul Km 8, Diro, Pendowoharjo, Sewon Bantul yang mana masih sedikit bahkan sangat jarang ditemukannya Pet Shop.

➤ Strategi Marketing Mix

Marketing mix atau bauran pemasaran adalah suatu strategi pemasaran untuk mencapai tujuan organisasi dan konsumen. Model bauran pemasaran memiliki beberapa macam faktor yang biasa dikenal dengan istilah 4P yaitu: *product, price, place dan promotion* (produk, harga, tempat, promosi). Bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang dapat dikontrol dan dipadukan oleh perusahaan dalam menghasilkan respon yang diinginkan sasaran di pasar (Kotler dan Armstrong, 2012).

a. Product

Menurut Sumarni dan Soeprihanto (2010:274), “Produk adalah setiap apa saja yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan”. Produk tidak hanya selalu berupa barang tetapi bisa juga berupa jasa maupun gabungan dari keduanya (barang dan jasa). Chio Pet Kingdom dan Eternal Wood Pallet menawarkan produk yang dapat dijangkau oleh semua kalangan, produk yang kami jual dari kualitas biasa, premium dan bahkan produk yang sulit ditemui di beberapa petshop di Yogyakarta.

b. Price

Harga yang Chio Pet Kingdom dan Eternal Wood Pallet tawarkan sesuai dengan kualitasnya. Menurut Sumarni dan Soeprapto (2010:281) harga adalah “jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya”. Jika barang yang dijual dengan kualitas biasa maka kami akan menjual dengan harga yang rendah, begitu pula sebaliknya jika barang premium kami akan menjual dengan harga yang tinggi sesuai dengan kualitasnya. Untuk produk premium yang harga tinggi sesungguhnya lebih murah karena kualitas yang baik dan akan awet jika digunakan (aksesoris) atau konsumsi (pakan, obat, vitamin). Contohnya untuk pakan yang premium maka kandungan gizi yang ditawarkan lebih baik untuk anabul daripada pakan kucing yang kualitas biasa.

c. Promotion

Pada Opening Eternal Wood Pallet kami menerapkan sistem Diskon sebesar 20 % dan mempromosikan melalui *Flash Sale* di Shopee dan membagikan kupon. Yang mana jika melakukan transaksi Rp. 50.000 diberikan 1 kupon dan berlaku kelipatan. Jika telah mengumpulkan 5 kupon diberikan *special gift*.

d. Place/Distribution

Menurut Sumarni dan Soeprihanto (2010:288) saluran distribusi adalah “saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk tersebut dari produsen sampai kekonsumen atau industri pemakai”

Perantara disini sangat penting, karena dalam segala hal mereka berhubungan langsung dengan konsumen. Pemilihan lokasi juga tidak kalah penting, pemilihan lokasi merupakan nilai investasi yang paling mahal, sebab lokasi bisa dikatakan menentukan ramai atau tidaknya pengunjung, terutama bisnis kuliner. Lokasi usaha yang berada di pinggir jalan atau di tempat yang strategis cukup menyedot pengunjung untuk sekedar mampir dan mencicipi hidangan.

- Jl. Bantul km 8, Diro, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta (Production House)
- (Shopee [Chio Pet Kingdom <https://shopee.co.id/herdyherlambangsaputra>]
- Tokopedia [Chio Pet Kingdom <https://www.tokopedia.com/chiofetkingdom>]
- Olx Nabilla dan WA (085702053288)
- Facebook Herdy Herlambang Saputra,
- Instagram @chiopetkingdom

e. Physical

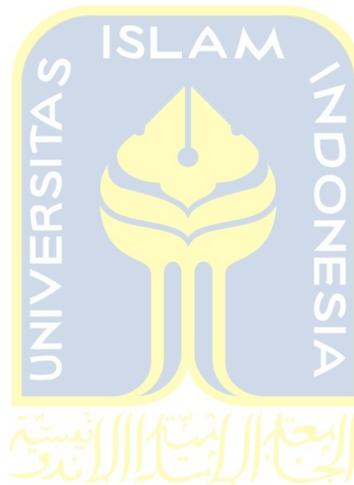
Foto atau etalase produk pada marketplace kami desain rapi dan diberikan logo dan template agar customer mudah mengenali toko pada online store begitu pula dengan produk Eternal Wood Pallet

f. People

SDM yang berada dalam perusahaan antara lain : CEO, CMO, COO, dan CFO

g. Process

Konsumen mengetahui produk bisa dari rekomendasi orang lain atau dari Marketplace kami yaitu Shopee dan Tokopedia. Ketika customers tertarik untuk membeli dan berkonsultasi, kami akan menjelaskan produk secara sopan dan baik serta kami akan merekomendasikan produk yang sesuai dengan keinginan customers. Kami mengutamakan kesopanan dan keramahan agar customers senang berbelanja dengan kami dan tidak kecewa, bahkan hampir seluruh customers yang sudah melakukan transaksi dengan kami memberikan *review* kepada toko kami dengan bintang 5.



4. Tinjauan Aspek Keuangan

a. Laporan Laba Rugi

Narasi berikut adalah Laporan Laba Rugi periode Januari 2021 - Maret 2021

INCOME	Jan 2021	% of OI	Feb 2021	% of OI	2023	% of OI
Operating Income						
Product 1	Rp 84,983	12.8%	Rp 69,986	9.6%	Rp 139,972	7.6%
Product 2	Rp 82,500	12.4%	Rp 55,000	7.6%	Rp 165,000	9.0%
Product 3	Rp -	-	Rp -	-	Rp 400,000	21.8%
Product A	Rp 99,000	14.9%	Rp 247,500	34.0%	Rp 448,000	24.4%
Product B	Rp -	-	Rp 55,000	7.6%	Rp 82,500	4.5%
Product C	Rp 400,000	60.0%	Rp 300,000	41.2%	Rp 600,000	32.7%
Total Operating Income (OI)	Rp 666,483	100.0%	Rp 727,486	100.0%	Rp 1,835,472	100.0%

Non-Operating Income

Delivery Fee	Rp 50,250			Rp 69,478			Rp 72,250	
Total Non-Operating Income	Rp 50,250			Rp 69,478			Rp 72,250	
Total INCOME	Rp 716,733	107.5%		Rp 796,964	109.6%		Rp 1,907,722	103.9%
EXPENSES								

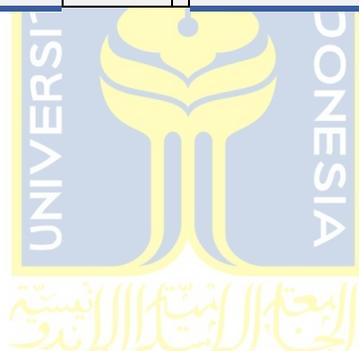
Operating Expenses

Rent	Rp 30,000	4.5%		Rp 30,000	4.1%		Rp 30,000	1.6%
Unit COGS	Rp 157,475			Rp 157,475			Rp 157,475	
Wifi	Rp 78,750	11.8%		Rp 78,750	10.8%		Rp 78,750	4.3%
Direct Labor	Rp -	-		Rp -	-		Rp -	-
Salaries and Wages	Rp 180,000	27.0%		Rp 180,000	24.7%		Rp 180,000	9.8%
Total Operating Expenses	Rp 446,225	67.0%		Rp 446,225	61.3%		Rp 446,225	24.3%
Total EXPENSES	Rp 446,225	67.0%		Rp 446,225	61.3%		Rp 446,225	24.3%
Net Income Before Taxes	Rp 270,508			Rp 350,739			Rp 1,461,497	
Income Tax Expense	Rp -			Rp -			Rp -	
NET INCOME	Rp 270,508			Rp 350,739			Rp 1,461,497	
Owner Distributions / Dividends	Rp -			Rp -			Rp -	
Adjustment to Retained Earnings	Rp 270,508			Rp 350,739			Rp 1,461,497	

Narasi berikut adalah Prediksi Laba Rugi periode tahun 2021 hingga tahun 2023

INCOME	2021	% of OI	2022	% of OI	2023	% of OI
Operating Income						
Product 1	Rp 2,009,598	7.4%	Rp 3,004,349	7.4%	Rp 4,767,902	7.4%
Product 2	Rp 1,732,500	6.4%	Rp 2,590,088	6.4%	Rp 4,110,469	6.4%
Product 3	Rp 6,200,000	22.8%	Rp 9,269,000	22.8%	Rp 14,709,903	22.8%
Product A	Rp 4,185,500	15.4%	Rp 6,257,323	15.4%	Rp 9,930,371	15.4%
Product B	Rp 1,292,500	4.7%	Rp 1,932,288	4.7%	Rp 3,066,540	4.7%
Product C	Rp 11,800,000	43.4%	Rp 17,641,000	43.4%	Rp 27,996,267	43.4%
Total Operating Income (OI)	Rp 27,220,098	100.0%	Rp 40,694,047	100.0%	Rp 64,581,452	100.0%
Non-Operating Income						
Delivery Fee	Rp 1,800,000		Rp 3,600,000		Rp 6,000,000	

Total Non-Operating Income	Rp 1,800,000		Rp 3,600,000		Rp 6,000,000	
Total INCOME	Rp 29,020,098	106.6%	Rp 44,294,047	108.8%	Rp 70,581,452	109.3%
EXPENSES						
Operating Expenses						
Rent	Rp 360,000	1.3%	Rp 360,000	0.9%	Rp 360,000	0.6%
Unit COGS	Rp 11,955,400		Rp 15,191,704		Rp 24,109,234	
Wifi	Rp 945,000	3.5%	Rp 945,000	2.3%	Rp 945,000	1.5%
Direct Labor	Rp 250,000	0.9%	Rp 325,000	0.8%	Rp 425,000	0.7%
Salaries and Wages	Rp 2,190,000	8.0%	Rp 5,110,000	12.6%	Rp 7,300,000	11.3%
Total Operating Expenses	Rp 15,700,400	57.7%	Rp 21,931,704	53.9%	Rp 33,139,234	51.3%
Total EXPENSES	Rp 15,700,400	57.7%	Rp 21,931,704	53.9%	Rp 33,139,234	51.3%
Net Income Before Taxes	Rp 13,319,698		Rp 22,362,342		Rp 37,442,217	
Income Tax Expense						
NET INCOME	Rp 13,319,698		Rp 22,362,342		Rp 37,442,217	
Owner Distributions / Dividends	Rp -		Rp -		Rp -	
Adjustment to Retained Earnings	Rp 13,319,698		Rp 22,362,342		Rp 37,442,217	



BAB IV

Identifikasi Dan Pemecahan Masalah (Produksi / SDM / Pemasaran / Keuangan)

a. Identifikasi Masalah

Berdasarkan pada pelaksanaan bisnis yang dimulai sejak Januari 2021 sampai dengan September 2021 ditemukan beberapa permasalahan yang esensial dari berbagai aspek fungsional manajemen seperti yang tertera pada tabel dibawah

Tabel 4.1

Masalah yang terjadi pada aspek-aspek manajemen

No	Masalah yang Terjadi	Aspek
1.	Sulit mendapatkan kepercayaan pelanggan pada awal penjualan	Pemasaran
2.	Dalam masalah keuangan Eternal Wood Pellet menggunakan sebagian besar dana eksternal	Kuangan
3	Eternal Wood Pellet hanya memiliki 2 SDM Internal dan belum memiliki karyawan	Sumber Daya Manusia
4	Dalam mengirim barang dalam skala besar harus meminjam pick up kepada TB. Dira Indah (masalah fasilitas)	Operasi

b. Tinjauan Teoretis

Dalam tugas akhir ini, aspek keuangan (permodalan) menjadi aspek fungsional manajemen yang akan dibahas dalam tugas akhir ini. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil Menurut Kasmir (2008:96).Selanjutnya yang dikemukakan oleh Antonio (2001:160) “Pembiayaan yaitu pemberian

fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak – pihak yang merupakan defisit unit”. Menurut Rivai dan Arifin (2010 : 681) pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan

Fungsi Pembiayaan

1. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal/uang
2. Pembiayaan meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang
3. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas barang
4. Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat
5. Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi

- Pendanaan internal

Uang berasal dari internal perusahaan, yakni laba ditahan. Dari total laba bersih yang dibukukan, perusahaan mendistribusikan sebagian sebagai dividen kepada pemegang saham. Untuk sisanya, mereka simpan sebagai laba ditahan. Perusahaan dapat menggunakan laba ditahan untuk memenuhi kebutuhan operasi ataupun untuk mendukung pendanaan ekspansi bisnis

- Pendanaan eksternal

Uang berasal dari pihak eksternal, baik untuk modal ekuitas dan utang. Perusahaan dapat mengumpulkan uang dari pasar modal dengan menerbitkan surat utang / saham / perusahaan meminjam ke bank. Pendanaan eksternal biasanya untuk ekspansi seperti mendirikan fasilitas produksi baru atau mengakuisisi perusahaan lain. Aksi korporasi semacam itu biasanya membutuhkan dana yang signifikan, lebih besar daripada yang dapat dibiayai secara internal.

Macam-macam sumber dana eksternal

1. Anjak piutang (*factoring*). Perusahaan menjual faktur mereka ke lembaga keuangan seperti perusahaan pembiayaan. Mereka melakukan ini untuk mendapatkan sejumlah uang tunai langsung.
2. Fasilitas cerukan (*overdraft facility*). Bank mengizinkan perusahaan untuk mengambil lebih banyak uang daripada yang ada di rekening banknya sampai batas yang disetujui.
3. Modal saham. Perusahaan meminta pemilik untuk menambahkan modal ke perusahaan. Atau, perusahaan dapat menerbitkan saham di pasar modal untuk mengumpulkan dana.
4. *Line of credit*. Ini adalah pinjaman bank tanpa jaminan. Bank menentukan jumlah maksimum pinjaman yang dapat ditarik oleh perusahaan selama periode tertentu, biasanya satu tahun. Perusahaan harus membayar fee tertentu atau persentase tertentu dari pinjaman di rekening koran (*checking account*) di bank.
5. Kredit bergulir. Ini mirip dengan *line of credit* dengan biaya tambahan selain bunga. Jangka waktunya mungkin dua sampai lima tahun. Pinjaman ini tidak memiliki jumlah pembayaran tetap. Perusahaan dapat menarik pinjaman, melunasi, kemudian menarik kembali dengan cara apa pun dan berapa kali, sampai akhir masa pengaturan kredit bergulir.
6. *Commercial paper*. Ini adalah surat berharga pasar uang dan mewakili pinjaman tanpa jaminan. Perusahaan menerbitkannya untuk memperoleh dana jangka pendek guna memenuhi piutang usaha atau liabilitas lain yang jatuh tempo dalam satu tahun atau kurang.
7. *Medium term notes*. Ini adalah surat utang jangka menengah. Perusahaan menerbitkannya dengan menawarkan kupon tetap atau mengambang. Berbeda dengan obligasi korporasi, perusahaan dapat menawarkannya terus menerus melalui berbagai broker alih-alih menerbitkan jumlah penuh sekaligus. Di Indonesia, perdagangannya adalah melalui *over the counter*, tidak di pasar modal.
8. Obligasi korporasi. Ini adalah surat utang jangka panjang, biasanya ditransaksikan melalui pasar modal dan dengan nominal yang besar daripada *medium term notes*. Instrumen ini dapat mengambil beragam jenis, *fixed rate bonds*, *floating rate bond*, *zero-coupon bonds*, *putable bonds*, *callable bonds*, *convertible bonds*, *unsecured bonds*, *senior bonds* atau *subordinated bonds*.
9. Hipotek. Ini adalah pinjaman bank, dijamin dengan properti dan memiliki jangka waktu yang lama.

10. Hibah. Pendanaan ini biasanya berasal dari badan amal atau pemerintah untuk membantu bisnis dengan kriteria tertentu seperti ramah lingkungan atau menyediakan pekerjaan di daerah tertentu.
11. *Crowdfunding*. Pendanaan berasal dari sejumlah besar orang, masing-masing menyumbang dana yang relatif kecil. Model pendanaan ini biasanya melalui website atau media sosial.
12. Modal ventura. Ini adalah pendanaan ekuitas swasta dan biasanya diberikan kepada perusahaan baru atau startup. Perusahaan ekuitas swasta mengumpulkan dana dari individu kaya, bank investasi, atau lembaga keuangan lainnya.

c. Pemecahan Masalah

Dalam upaya membangun bisnis pastinya membutuhkan sumber dana agar aktivitas perusahaan dapat terjadi dan terpenuhi, sama dengan bisnis Eternal Wood Pellet, kami menggunakan beberapa sumber pendanaan yaitu penerbitan saham dan pinjaman usaha / *commercial paper* (surat hutang).

Untuk penerbitan saham, Eternal Wood Pellet menawarkan saham kepada para pendiri senilai Rp 110 dengan pembelian 100 lot saham dilakukan oleh RR Shaffira Nabilla dan 100 lot saham lainnya terjual kepada Herdy Herlambang Saputra yang mana total dari penjualan saham tersebut sebanyak 200 lot. Yang mana total dari penerbitan saham tersebut sebesar Rp 110 x (200 x 100) x 2 = Rp 2.200.000 dengan kesepakatan mendapatkan dividen sejumlah 0% dengan tujuan ingin memperbesar bisnis Eternal Wood Pellet

Untuk upaya permodalan kedua, Eternal Wood Pellet melakukan penerbitan *commercial paper* (surat hutang) dengan nilai Rp 13.000.000, dan diberikan jangka waktu 12 bulan dan imbal hasil hutang sebesar 0 % (tanpa bunga). Permodalan tersebut didanai oleh Tb Dira Indah dengan kesepakatan pembayaran hutang setidaknya dilakukan minimal 1 bulan sekali dengan pembayaran pertama sebesar Rp 2.000.000 atau lebih dan nominal pada bulan berikutnya minimal Rp 1.000.000 dengan kesepakatan tersebut setidaknya hutang akan lunas paling lambat 12 bulan (1 tahun). Dengan dana pinjaman, perusahaan dapat melakukan aktifitas-aktifitas perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

a. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pemecahan masalah mengenai Strategi Membangun Bisnis dengan Permodalan Eksternal dan berdasarkan proses pendirian dan pelaksanaan bisnis Eternal Wood Pellet, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Penerbitan saham merupakan metode paling cepat untuk mendapatkan permodalan
2. Jenis sumber dana eksternal yang paling cocok dengan Eternal Wood Pellet adalah penerbitan commercial paper (surat hutang) dan penerbitan saham. Jika bisnis ini telah layak secara finansial, maka akan cukup mudah mendapatkan permodalan eksternal melalui skema ini
3. Kedua sumber dana eksternal tersebut dikatakan cocok karena telah terjadi kesepakatan bahwa pembagian dividen sebesar 0% yang mana tidak membebani Eternal Wood Pellet
4. Dengan adanya permodalan eksternal aktivitas bisnis eternal Wood Pellet dapat berjalan dengan baik contohnya seperti modal / produk menjadi jauh lebih murah meskipun harus mengeluarkan dana yang besar diawal sehingga Eternal Wood Pellet mampu mendapatkan laba yang lebih tinggi yang mana akan semakin meningkatkan kesejahteraan perusahaan dan lebih mudah untuk mengembangkan bisnis

b. Rekomendasi

Berdasarkan dari pengalaman dari bisnis Eternal Wood Pellet berikut adalah beberapa rekomendasi untuk para calon pengusaha yang akan menekuni bisnis dengan pendanaan eksternal.

1. Para calon pengusaha harus mampu memahami trend yang sedang berjalan dalam hal apapun contohnya marketplace yang sedang naik daun sehingga tercapainya penjualan yang diinginkan
2. Para calon pengusaha mampu menentukan jenis sumber dana internal maupun eksternal yang paling cocok digunakan untuk bisnisnya. Dan akan lebih baik jika dana eksternal yang didapat tidak mengandung riba karena sesuai dengan syariat islam yang mana riba sangat dilarang.

3. Sebelum memulai bisnis calon pengusaha harus membuat *Value Proposition Canvas (VPC)* dan *Business Model Canvas (BMC)*. Dengan dibuatnya *Value Proposition Canvas* kita mampu mengetahui *value* yang diberikan oleh produk atau jasa yang ditawarkan serta mengerti apa yang diinginkan dan diresahkan oleh konsumen. Sedangkan tujuan dari dibuatnya *Business Model Canvas (BMC)* adalah mengerti poin-poin penting dalam perencanaan bisnis, mempersingkat waktu perencanaan dan mengurangi atau meminimalisir resiko dalam menjalankan bisnis karena di dalam *Business Model Canvas (BMC)* terdapat 9 elemen yang sudah dijelaskan pada BAB II
4. Para calon pebisnis juga harus mampu menghitung beberapa aspek keuangan saat menjalankan bisnis seperti *Start-up Requirements (Persyaratan Awal)*, *Sales Forecast (Perkiraan Penjualan)*, *Profit Loss (Laba-Rugi)*, *Balance Sheet (Neraca Keuangan)*, *Cash Flow (Aliran kas)*, *Budget (Anggaran)*, dan *BreakEven*



DAFTAR PUSTAKA

Kho, B. (2017). Analisis Lima Kekuatan Porter (Porter's Five Forces Analysis). Retrieved Februari, 23, 2020.

Arofah, N. N., Suryani, W. D., Muna, N., Wibawati, R., & Pratiwi, R. (2021, July). PERAN PENILAIAN DAN KOMPENSASI NON FINANCIAL DALAM PENINGKATAN PRODUKTIVITAS KINERJA PT CIPTA WIJAYA MANDIRI. In *E-Prosiding Seminar Nasional Manajemen dan Akuntansi STIE Semarang (SENMAS)* (Vol. 2, No. 1, pp. 603-612).

David, F. R. (2006), *Strategic Management*, New Jersey: Prentice Hall.

Asikbelajar.com. "Pendapat Ahli Tentang Penilaian kinerja." *Pendapat Ahli Tentang Penilaian kinerja*, Asikbelajar.com, 13 10 2016, <https://www.asikbelajar.com/pendapat-ahli-tentang-penilaian-kinerja/>.

Brilio. "Jadi jangan kaget kalau bumi kita ini semakin hari malah semakin rusak." *Jadi jangan kaget kalau bumi kita ini semakin hari malah semakin rusak*, BRIL!O.NET, 28 05 2020, <https://www.brilio.net/duh/6-kelakuan-sehari-hari-manusia-ini-ternyata-rusak-lingkungan-200528a.html>.

Budi Kho. "Analisis Lima Kekuatan Porter (Porter's Five Forces Analysis)." *ILMU MANAJEMEN INDUSTRI*, ILMUMANAJEMENINDUSTRI.COM, 22 12 2020, <https://ilmumanajemenindustri.com/analisis-lima-kekuatan-porter-porters-five-forces-analysis/>.

cerdasco. "Pendanaan Perusahaan: Tujuan, Jenis." *Pendanaan Perusahaan: Tujuan, Jenis*, CERDASCO, 24 07 2021, <https://cerdasco.com/pendanaan-perusahaan/>.

Coki Siadari. “Pengertian Analisis SWOT Menurut Para Ahli.” *Pengertian Analisis SWOT Menurut Para Ahli*, Kumpulanpengertian.com, 15 03 2018, <https://www.kumpulanpengertian.com/2018/03/pengertian-analisis-swot-menurut-para.html>.

David, F. R. (2006), *Strategic Management*, New Jersey: Prentice Hall.

DETIK. “<https://news.detik.com/abc-australia/d-5345080/indonesia-alami-185-bencana-di-awal-2021-jadi-peringatan-soal-kerusakan-alam>.” <https://news.detik.com/abc-australia/d-5345080/indonesia-alami-185-bencana-di-awal-2021-jadi-peringatan-soal-kerusakan-alam>, detiknews, 22 01 21, <https://news.detik.com/abc-australia/d-5345080/indonesia-alami-185-bencana-di-awal-2021-jadi-peringatan-soal-kerusakan-alam>.

Faizfzz. “SEGMENTATION, TARGETING, POSITIONING DAN PERILAKU KONSUMEN.” *SEGMENTATION, TARGETING, POSITIONING DAN PERILAKU KONSUMEN*, Wordpress, 28 03 2018, <https://faizfzz.wordpress.com/2015/03/28/segmentation-targeting-positioning-dan-perilaku-konsumen/>.

Fariz Ghazzan. “Pengertian Marketing Mix adalah.” *Pengertian Marketing Mix adalah*, Wordpress.com, 07 10 2014, <https://catatanmarketing.wordpress.com/>.

Hestanto. “Pengertian Pembiayaan.” *Pengertian Pembiayaan*, Hestanto Personal Website, 22 11 2017, <https://www.hestanto.web.id/pengertian-pembiayaan/>.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2012), *Principles of Marketing*, New Jersey: Pearson Education Limited

Kumparan. “Menerka Jumlah Kucing di Jakarta hingga Tahun 2021.” *Menerka Jumlah Kucing di Jakarta hingga Tahun 2021*, kumparanNEWS, 11 01 2019,

https://docs.google.com/document/d/1N-0I2UpArFW9BYE1qOzVstyRN4sKCnez_mkTMH9xPJo/edit#.

Lokadata. “Memelihara hewan baik untuk kesehatan mental.” *Memelihara hewan baik untuk kesehatan mental*, lokadata.id, 07 12 2018, <https://lokadata.id/artikel/memelihara-hewan-baik-untuk-kesehatan-mental>.

medianeeliti.com. “HUBUNGAN ANTARA SEGMENTASI DEMOGRAFIS DENGAN KEPUTUSAN MENGGUNAKAN MEDIA SOSIAL.” *HUBUNGAN ANTARA SEGMENTASI DEMOGRAFIS DENGAN KEPUTUSAN MENGGUNAKAN MEDIA SOSIAL*, vol. 9, no. 2, 2019, pp. 51-52. *HUBUNGAN ANTARA SEGMENTASI DEMOGRAFIS DENGAN KEPUTUSAN MENGGUNAKAN MEDIA SOSIAL*, <https://media.neliti.com/media/publications/288238-hubungan-antara-segmentasi-demografis-de-351f236e.pdf>.

Mondy, R. Wayne., & Robert M. Noe. (2005), *Human Resource Management*, Ninth Edition, USA: Prentice Hall

Portal Hukum dan Peraturan Indonesia. “Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2009.”

Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2009, PARALEGAL.ID, <https://paralegal.id/peraturan/undang-undang-nomor-18-tahun-2009/>.

Rahmawati. “Analisis Produk Layanan Rumah Sakit dalam Lingkup Bauran Pemasaran.” *Analisis Produk Layanan Rumah Sakit dalam Lingkup Bauran Pemasaran*, 2018, p. 40, <https://journal.fkm.ui.ac.id/arsi/article/download/2876/867>.



**LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS
TUGAS AKHIR RANCANG BANGUN BISNIS**

ETERNAL WOOD PALLETE

Kategori Bidang Bisnis: PRODUK PENDUKUNG PETERNAKAN

Nama Pengusul / NIM : RR SHAFFIRA NABILLA / 17311152

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
TAHUN 2020**

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Pengusul : RR SHAFFIRA NABILLA

Nomor Mahasiswa : 17311152

Jurusan : MANAJEMEN

Peminatan : KEUANGAN

Nama Usaha : ETERNAL WOOD PELLET

Judul Proposal : MENJALANKAN BISNIS DENGAN MODAL EKSTERNAL

Yogyakarta, 14 September, 2020

Telah Disetujui Oleh,

Dosen Pembimbing 1



(Bagus Panuntun, S.E., MBA., CWM., CFP., CSA.)

NIK/NIDN: 153111308/0508038501



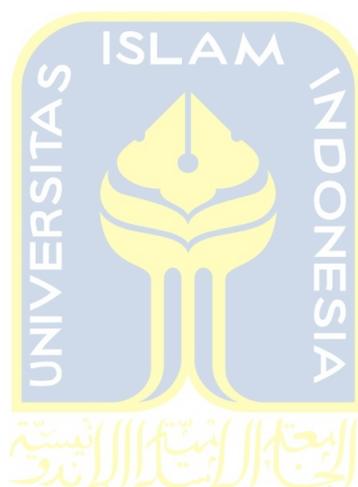
CATATAN HARIAN AKTIVITAS BISNIS

Tanggal	Jam	Aktivitas Bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
24 Oktober 2020	20:29 - 21:52	Melakukan diskusi dengan sales area Jogja	Masih ragu untuk order	Melanjutkan diskusi di lain hari dan melakukan penelitian	CEO
25 Oktober 2020	08:38 - 09:23	Melakukan diskusi dengan sales area Jogja	Masih ragu untuk order	Melanjutkan diskusi di lain hari dan melakukan penelitian	CEO
18 Oktober 2020	17:39 - 18-09	Melakukan diskusi dengan sales area Jogja	Masih ragu untuk order	Melanjutkan diskusi di lain hari dan melakukan penelitian	CEO
29 Desember 2020	16:38 - 18:00	Melakukan diskusi dengan sales area Jogja, Melakukan transaksi Produk sejumlah 180Kg	-	-	CEO
30 Desember 2020	09:00 - 11:00	Melakukan Editing gambar produk lalu upload di berbagai macam marketplace dan menawarkan kepada rekan komunitas kucing	Yang tertarik baru sedikit karena kecemasan kucing mereka tidak cocok	Memberikan solusi kepada target customers	Tim Pemasaran
1 Januari 2021 - 5 Januari 2021	Fleksibel	Melakukan posting produk di komunitas kucing via Facebook dan tanya jawab	Respon masih sedikit	Terus melakukan pemasaran	Tim Pemasaran

2 Januari 2021 - 31 Januari 2021	Fleksibel	Melakukan diskusi dengan beberapa calon customers melalui Shopee, Whatsapp, Tokopedia, Facebook dan OLX	Tidak semua yang bertanya atau berdiskusi membeli produk	Hal tersebut juga akan menambah pengetahuan Pawparents dan dengan jawaban dari tim yang sopan akan menanamkan positive vibes kepada calon customers	Tim Pemasaran
2 Januari 2021	9:00	Melakukan Flash Sale untuk tanggal 3 Januari 2021	-	-	Tim Pemasaran
23 Januari 2021	19:00	Melakukan Reorder sejumlah 140 Kg	-	-	CEO
24 Januari 2021	19:56	Melakukan Konsultasi Branding	Masih bingung untuk mendapatkan standar SNI	Akan dibantu oleh anak pabrik	CEO
1 Maret 2021	10:00	Melakukan promosi toko Eternal Wood Pellet untuk tanggal 4 Maret 2021- 8 Maret 2021	-	-	Tim Pemasaran
2 Maret 2021	19:00	Menominasikan produk untuk ikut serta program shopee BIG RAMADHAN SALE periode 7 April-11 Mei	-	-	Tim Pemasaran
3 Maret 2021	9:00	Melakukan Reorder sejumlah 180 Kg	-	-	CEO
5 Maret 2021	10:02 - 10.20	Konsultasi SNI	Pengajuan SNI sudah ada prosedurnya dari pabrik	mencari lab di jogja untuk uji SNI Wood Pellet	CEO

6 Maret 2021	12:37 - 13 15	Cetak Sticker	Pembengkakan Biaya	Redesain	Tim Produksi / Operasional
11 Maret 2021-12 Maret 2021	Fleksibel	Redesain	-	-	Tim Produksi / Operasional
15 Maret 2021	14:00	Melakukan transaksi Orderan 160 Kg	-	-	CEO
23 Maret 2021	13:00	Melakukan transaksi orderan 200 Kg	-	-	CEO
24 Maret 2021	11:00 - 11:35	Cetak Sticker	-	-	CEO
26 Maret 2021	13.00 - 13.30	Packing Produk	-	-	Tim Produksi / Operasional
8 April 2021	13:33 - 17:32	Negosiasi harga	negosiasi masih belum mencapai kesepakatan	dilanjutkan hari berikutnya	CEO
9 April 2021	07:13 - 21:03	Negosiasi harga dan fiksasi kesepakatan sekaligus pembayaran dp	kekurangan dana	peminjaman dan eksternal	CEO
10 April 2021	16:25	Pembelian sak dan cetak sablon sak	-	-	Tim Produksi / Operasional
11 April 2021	17:00	Pengambilan cetak logo pada sak	-	-	Tim Produksi / Operasional
16 April 2021	19:09	Penurunan EWP ke Gudang Bantul	-	-	Tim Produksi / Operasional
17 April 2021 - 1 September 2021	09:00 - 17:00	Melakukan Proses Penjualan	-	-	CEO, Tim Pemasaran, Tim Produksi,
20 Mei 2021	siang	Pembayaran Pinjaman (Rp 2.000.000)	-	-	CEO
10 Juni 2021	siang	Pembayaran Pinjaman (Rp 1.050.000)	-	-	CEO
12 Juni	siang	Pembayaran Pinjaman (-	-	CEO

2021		Rp 321.500)			
5 Juli 2021	siang	Pembayaran Pinjaman (Rp 1.000.000)	-	-	CEO
1 Agustus 2021	siang	Pembayaran Pinjaman (Rp 1.000.000)	-	-	CEO
1 September 2021	siang	Pembayaran Pinjaman (Rp 1.000.000)	-	-	CEO
Seterusnya	09:00 - 17:00	Melakukan Proses Penjualan	-	-	CEO, Tim Pemasaran, Tim Produksi,



PERKEMBANGAN BISNIS

a. Deskripsi Perkembangan Produk

No	Jenis/Varian Produk	Foto & Spesifikasi Produk	Catatan Kelebihan	Catatan Kekurangan
1	Eternal Wood Pellet	<ul style="list-style-type: none"> - Terbuat dari Kayu Albasia - Kelarutan dalam air dingin antara 3,12 - 5,40 %, dalam air panas 3,89 - 5,65 %, dalam NaOH 1 % 	<ul style="list-style-type: none"> - Ramah Lingkungan - Daya Serap lebih tinggi dibandingkan varian Brown (lebih mudah hancur) - Tidak menempel pada kulit - Bisa digunakan sebagai pupuk 	Beberapa masyarakat belum mengenal Khawatir kucing mereka tidak terbiasa buang tinja dan air kencing dengan media wood

		<p>antara 13,06 - 16,06 % dan kelarutan dalam alkohol benzena antara 2,06 - 4,43 %</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tinja dan air kencing hewan bisa dibuang di kloset sedangkan tinja hewan yang terkena cat sand tidak bisa karena menyebabkan tersumbatnya saluran air - Tidak mengandung bahan kimia - Bisa menyerap bau tinja dan air kencing pada hewan 	<p>pellet</p>
--	--	--	---	---------------



b. Ringkasan Perkembangan Aktivitas Produksi / Operasi

Dalam aktivitas produksi Wood Pellet mengalami beberapa kali perubahan desain.

Gambar 0.1

Desain Eternal Wood Pellet 1

Gambar 0.2

Final Desain Eternal Wood Pellet



Gambar diatas adalah desain packaging Eternal Wood Pellet untuk kemasan 5 kg, kami mengganti desain karena pada gambar 0.1 mengalami over cost dan menjadi low cost serta desain lebih elegan. Untuk kemasan sak kami juga menggunakan desain sama seperti pada desain final tersebut. Untuk proses produksi kami lakukan di Jl Raya Banyumas Ngampel KM 4 RT 01 RW 03 Wonorejo, Selomerto, Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah dan *warehouse* berlokasi di Jln Bantul km 8, Diro, Pendowoharjo, Sewon Bantul, Yogyakarta. Berikut adalah gambar-gambar selama proses produksi.

Gambar 0.3

Final Desain Eternal Wood Pellet Kemasan Sak

Gambar 0.5

Proses Penurunan Produk ke Gudang Bantul



Gambar 0.4

Proses pengemasan ke dalam sak



Gambar 0.5

Proses penurunan 8 TON Produk



c. Ringkasan Perkembangan Aktivitas SDM / Organisasi

Yang pertama seluruh anggota atau Sumber Daya Manusia yang ada di Perusahaan Eternal harus memiliki pengetahuan yang luas mengenai dunia hewan peliharaan terutama kucing. Jika SDM dalam perusahaan tidak memiliki pengetahuan maka akan diberikan training and development hingga mereka mengerti apa yang dikeluhkan customers dan mampu memecahkan permasalahan permasalahan yang dikeluhkan.

RR Shaffira Nabilla merangkap sebagai CEO dan CFO. CEO (*Chief Executive Officer*) bertugas sebagai pemimpin perusahaan dan bertanggung jawab atas jalannya perusahaan, dalam pengambilan keputusan melibatkan CEO. Tugas dan peran CMO (*Chief Marketing Officer*) diantaranya adalah menyusun strategi pemasaran dengan budget yang sesuai, pemegang kendali pertumbuhan perusahaan. CFO (*Chief Financial Officer*) bertugas dalam pengelolaan keuangan, kreditur, menganalisis investasi yang layak dan lainnya. Tugas dari COO (*Chief Operating Officer*) adalah mengatur sumber daya agar produktif, menyusun rencana kebutuhan organisasi, memelihara dan mengawasi SDM, dan lainnya.

d. Ringkasan Perkembangan Aktivitas Pemasaran / Penjualan

Media yang kami gunakan dalam mengenalkan dan memasarkan produk yaitu Shopee, Tokopedia, Facebook, OLX, Whatsapp maupun Direct Marketing. Sejauh ini penjualan melalui Shopee, Facebook dan Direct Marketing yang memberikan Feedback yang baik. Banyak Customers yang melakukan repeat order dan kebanyakan dari mereka memberikan review baik dan positif. Bahkan ada customer dari purworejo yang datang ke warehouse untuk melakukan transaksi pembelian Eternal Wood Pellet.

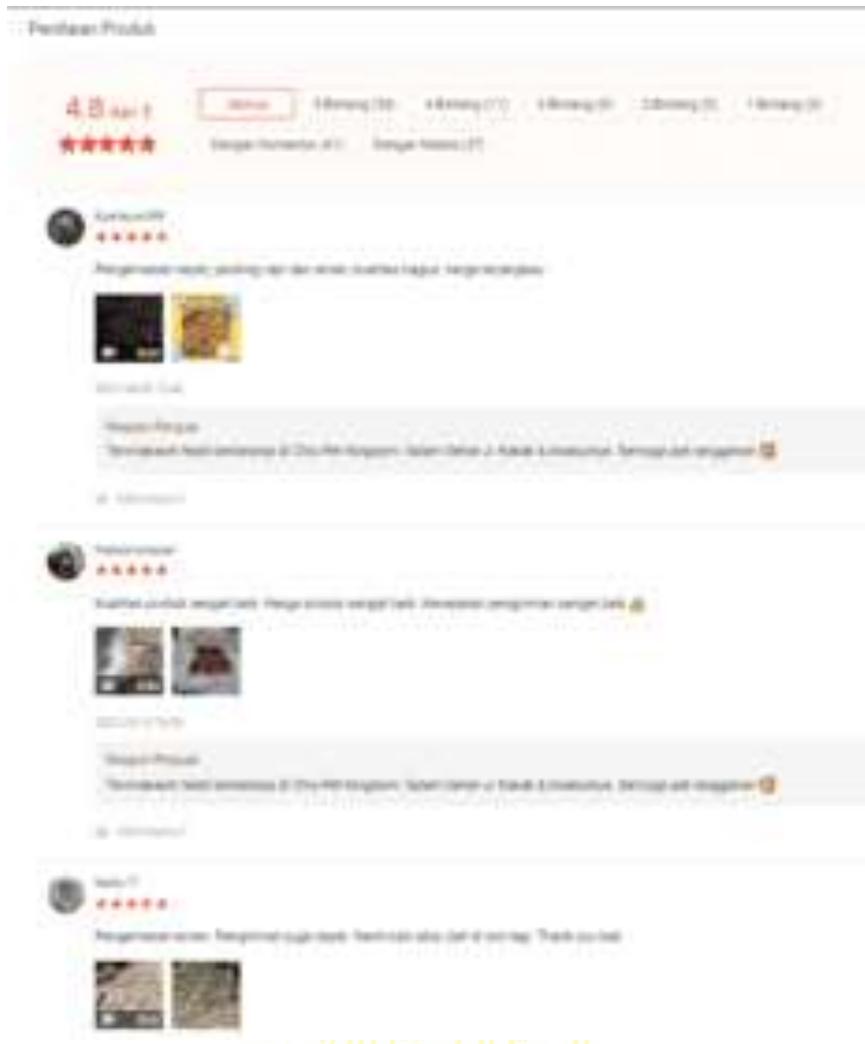
Berikut adalah dokumentasi saluran distribusi Jalur distribusi Langsung direct selling (melalui gojek / Toko Offline Cash On Delivery) , jalur distribusi indirect selling melalui shopee , dikelompokkan

No	Keterangan	Dokumentasi
1	Saluran Distribusi melalui Shopee Ojek Online	
2	Saluran Distribusi melalui Tokopedia Ojek Online	
3	Saluran Distribusi Langsung (COD)	

4	Saluran Distribusi Langsung (pengambilan di warehouse)	
---	---	--



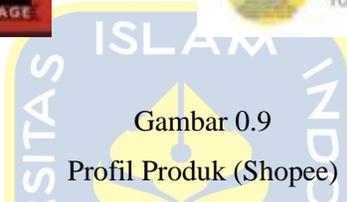
Gambar 0.6
Review Shopee



الرجاء الاستشارة

Gambar 0.7
Review Customer (Whatsapp)

Gambar 0.8
Room Chat Messenger (Facebook)



Gambar 0.9
Profil Produk (Shopee)

- 
Ezra · WOOD PELLET PENGGANTI P...
 You: Bisa kak. Silahkan wa cs saja ya... - Jul 13
- 
Hartini · WOOD PELLET CAT LITTER...
 You: Oh maaf kak, freenya 3kg 🙏🙏 - Jul 13
- 
Octaa · WOOD PELLET CAT LITTER...
 You: Silahkan wa 085702053288 - Jul 9
- 
Akhmad · WOOD PELLET CAT LITTE...
 You: Di tb dira indah jln bartul km 8 kak - Jul 8
- 
Davin · WOOD PELLET CAT LITTER P...
 You: Bisa kak - Jun 26
- 
Aguz · WOOD PELLET CAT LITTER P...
 You: Untuk fast respon - Jun 14



Gambar 0.8

Logo Gratis Ongkir (Tokopedia)

WOOD PELLET LITTER PREMIUM / WOOD PELLET PREMIUM / no PASIR KUCING 1kg

4.8 ★★★★★ 65 Penjualan 238 Terjual

Rp4.999

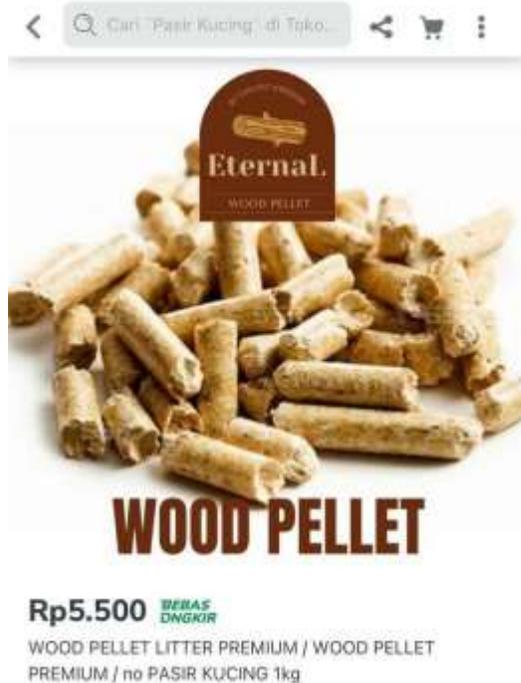
Pengiriman: **Gratis Ongkir**
Gratis Ongkir dengan min. belanja Rp50.000

Pengiriman ke: **KAB. BANTUL** ✓
Ongkos Kirim: Rp0 - Rp21.000

Kuantitas: terima 1078 buah

Gambar 0.9

Profil Produk (Facebook)



e. Ringkasan Perkembangan Aktivitas Keuangan

Untuk permasalahan permodalan kami menggunakan Sumber Dana Eksternal yang berupa modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri menggunakan modal dari Rr Shaffira Nabilla selaku CEO dan Herdy Herlambang selaku Eksekutif sedangkan pada modal asing menggunakan modal yang berasal dari TB. Dira Indah. Eternal Wood Pellet mendapatkan pendanaan masing-masing sebesar Rp 1.100.000 sehingga total Modal sendiri sejumlah Rp 2.200.000 sedangkan pada pendanaan / modal asing sebesar Rp 13.000.000 yang mana tiap bulannya dilakukan pembayaran minimal Rp 1.000.000. Pada awal pembukuan, Eternal Wood Pellet menggunakan Buku Kas karena dirasa kurang memuaskan dan kurang maksimal Eternal Wood Pellet beralih menggunakan excel dan untuk saat ini kami mempertimbangkan masalah pembukuan akan kami ganti menggunakan aplikasi bernama Stokku yang mana ini dapat menyinkronkan stok secara menyeluruh pada Shopee, Tokopedia maupun Offline dan juga mampu menyediakan layanan pembukuan Balance Sheet (Neraca Keuangan), Profit Loss (Laba-Rugi), Cash Flow (Aliran kas), Budget (Anggaran) , dan BreakEven. Namun kami masih menunggu antrian konfirmasi *meeting* dari pihak Stokku.

CAPAIAN-CAPAIAN BISNIS

Kategori Caaian Bisnis	Target Pada Proposal Bisnis	Realisasi Pencapaian Bisnis
Jumlah Produksi	Januari 200 kg	130 kg
	Februari 200 kg	140 Kg
	Maret 200 kg	353 Kg
Jumlah Pertumbuhan Pembeli	Januari 40 Customers. Dengan Kalkulasi 200 kg terjual dan rata-rata pembelian per orang adalah 5 kg	11 Customers
	Februari 40 Customers. Dengan Kalkulasi 200 kg terjual dan rata-rata pembelian per orang adalah 5 kg	14 Customers
	Maret 40 Customers. Dengan Kalkulasi 200 kg terjual dan rata-rata pembelian per orang adalah 5 kg	37 Customers
Jumlah Kategori / Jenis Produk	January 2021 : 1 Jenis	January 2021 : 1 Jenis
	February 2021 : 1 Jenis	February 2021 : 1 Jenis
	Maret 2021 : 1 Jenis	Maret 2021 : 1 Jenis
Jumlah Penjualan Per Kategori	Januari 200 kg	130 kg
	Februari 200 kg	140 Kg
	Maret 200 kg	353 Kg

الجمهورية العربية السورية

Capaian Bisnis Lainnya

Pendapatan 1 Januari 2021- 31 Januari 2021

Shopee Catatan Transaksi Penghasilan

Shaffira Nabilla 61959815202101
 Catatan Transaksi untuk 2021-01-01 sampai 2021-01-31

Tl. Sira Indah J. Bantul Km. 8 Sewan, Bantul
 KAB. BANTUL - DIY
 DI YOGYAKARTA
 ID 55184

Username : herdyherlambangaputra
 Nama di Rekening Bank : Herdy Herlambang Saputra
 Rekening Bank : 4452050092
 Bank : BCA

Terima kasih telah menggunakan Shopee. Contoh ringkasan:

Ringkasan Dana yang Dilepasikan	Jumlah (Rp)
Harga Produk yang Dikawatir Pembeli Termasuk Biaya Perjual	9.480.239
Dagang Dikawatir Pembeli	343.300
Dagang yang Dikawatir oleh Shopee ke jasa Kirim	-1.394.300
Gada Dagang dari Shopee	871.200
Dagang Dagang Dikawatir Jasa Kirim	66.200
Biaya Administrasi	-48.204
Biaya Lain-lain	-497.325
Total Penghasilan	Rp9.183.636

Pendapatan 1 Februari 2021- 29 Februari 2021

Shopee Catatan Transaksi Penghasilan

Shaffira Nabilla 61959815202102
 Catatan Transaksi untuk 2021-02-01 sampai 2021-02-28

Tl. Sira Indah J. Bantul Km. 8 Sewan, Bantul
 KAB. BANTUL - DIY
 DI YOGYAKARTA
 ID 55184

Username : herdyherlambangaputra
 Nama di Rekening Bank : Herdy Herlambang Saputra
 Rekening Bank : 4452050092
 Bank : BCA

Terima kasih telah menggunakan Shopee. Contoh ringkasan:

Ringkasan Dana yang Dilepasikan	Jumlah (Rp)
Harga Produk yang Dikawatir Pembeli Termasuk Biaya Perjual	5.321.624
Dagang Dikawatir Pembeli	988.500
Dagang yang Dikawatir oleh Shopee ke jasa Kirim	-3.721.980
Gada Dagang dari Shopee	1.033.000
Dagang Dagang Dikawatir Jasa Kirim	34.200
Biaya Dikawatir Perjual	-66.800
Biaya Administrasi	-20.461
Biaya Lain-lain	-366.170
Total Penghasilan	Rp7.048.724

Pendapatan 1 Maret 2021 - 31 Maret 2021

Shaffira Nabila

Tl. Dira Indah J. Bumi Km. 8 Sewon, Bumi
KAB. BANTU - SEWON
DI YOGYAKARTA
ID 55184

61959815202103
Catatan Transaksi untuk 2021-03-01 sampai
2021-03-31

Username : herdyherlambangaputra
Nama di Rekening Bank : Herdy Herlambang Saputra
Rekening Bank : 4452050092
Bank : BCA

Terima kasih telah menggunakan Shopee. Contoh ringkasan:

Ringkasan Dana yang Diperoleh	(jumlah: IDR)
Harga Produk yang Dibayar Pembeli Termasuk Dalam Pajak	6.200.813
Unggah Shopee Pembeli	902.171
Unggah yang Dibebaskan oleh Shopee ke Jasa Kirim	2.280.170
Unggah Unggah dari Shopee	1.251.300
Diskon Unggah Dianggap Jasa Kirim	37.600
Insentif Dianggap Pembeli	-130.000
Biaya Administrasi	-40.340
Biaya Layanan	-402.194
Total Penghasilan	Rp7,699,411

Pendapatan 1 April 2021 - 30 April 2021

Shaffira Nabila

Tl. Dira Indah J. Bumi Km. 8 Sewon, Bumi
KAB. BANTU - SEWON
DI YOGYAKARTA
ID 55184

61959815202104
Catatan Transaksi untuk 2021-04-01 sampai
2021-04-30

Username : herdyherlambangaputra
Nama di Rekening Bank : Herdy Herlambang Saputra
Rekening Bank : 4452050092
Bank : BCA

Terima kasih telah menggunakan Shopee. Contoh ringkasan:

Ringkasan Dana yang Diperoleh	(jumlah: IDR)
Harga Produk yang Dibayar Pembeli Termasuk Dalam Pajak	11.879.036
Unggah Shopee Pembeli	1.409.000
Unggah yang Dibebaskan oleh Shopee ke Jasa Kirim	2.794.000
Unggah Unggah dari Shopee	1.290.000
Diskon Unggah Dianggap Jasa Kirim	51.201
Insentif Dianggap Pembeli	-0,000
Biaya Administrasi	-89.620
Biaya Layanan	-101.200
Total Penghasilan	Rp11,238,065

Pendapatan 1 Mei 2021 - 31 Mei 2021

Shopee Catatan Transaksi Penghasilan

Shaffira Nabilla
 Tl. Dira Indah J. Bantol Km. 8 Sewon, Bantol
 KAB. BANTUL - SEWON
 DI YOGYAKARTA
 ID 55184

61959815202105
 Catatan Transaksi untuk 2021-05-01 sampai
 2021-05-31

Username : herdyherlambangputra
 Nama di Rekening Bank : Herdy Herlambang Saputra
 Rekening Bank : 4452050092
 Bank : BCA

Terima kasih telah menggunakan Shopee. Contoh ringkasan:

Ringkasan Dana yang Diperoleh	Jumlah (Rp)
Harga Produk yang Dibayar Pembeli Termasuk Biaya Kirim	21.730.000
Digital Dibayar Pembeli	1.300.000
Digital yang Ditransfer oleh Shopee ke Jasa Kirim	-1.000.000
Saldo Digital dari Shopee	2.218.000
Diskon Digital Ditanggung Jasa Kirim	54.000
Voucher Ditanggung Pembeli	-40.000
Biaya Administrasi	-131.000
Biaya Layanan	-100.000
Total Penghasilan	Rp16,833,000

Pendapatan 1 Juni 2021 - 30 Juni 2021

Shopee Catatan Transaksi Penghasilan

Shaffira Nabilla
 Tl. Dira Indah J. Bantol Km. 8 Sewon, Bantol
 KAB. BANTUL - SEWON
 DI YOGYAKARTA
 ID 55184

61959815202106
 Catatan Transaksi untuk 2021-06-01 sampai
 2021-06-30

Username : herdyherlambangputra
 Nama di Rekening Bank : Herdy Herlambang Saputra
 Rekening Bank : 4452050092
 Bank : BCA

Terima kasih telah menggunakan Shopee. Contoh ringkasan:

Ringkasan Dana yang Diperoleh	Jumlah (Rp)
Harga Produk yang Dibayar Pembeli Termasuk Biaya Kirim	30.847.500
Digital Dibayar Pembeli	1.211.500
Digital yang Ditransfer oleh Shopee ke Jasa Kirim	-4.000.000
Saldo Digital dari Shopee	2.716.500
Diskon Digital Ditanggung Jasa Kirim	14.000
Voucher Ditanggung Pembeli	-40.000
Biaya Administrasi	-120.000
Biaya Layanan	-100.000
Total Penghasilan	Rp15,917,000

Pendapatan 1 Juli 2021 - 31 Juli 2021



Catatan Transaksi Penghasilan

Shaffira Nabilla

Tb. Dira Indah J. Bantul Km. 8 Sewon, Bantul
KAB. BANTUL - SEWON
DI YOGYAKARTA
ID 55184

61959815202107

Catatan Transaksi untuk 2021-07-01 sampai
2021-07-31

Username : chiopetkingdom.id
Nama di Rekening Bank : Herly Herlambang Saputra
Rekening Bank : 4452050092
Bank : BCA

Terima kasih telah menggunakan Shopee. Contoh ringkasan:

Ringkasan Dana yang Dilepaskan	Jumlah (Rp)
Harga Produk yang Dibayar Pembeli Termasuk Diskon Penjual	53.348,434
Ongkir Dibayar Pembeli	1.892.000
Ongkir yang Diterbitkan oleh Shopee ke Jasa Kirim	-5.375,105
Gratis Ongkir dari Shopee	3.871.100
Diskon Ongkir Ditanggung Jasa Kirim	32.120
Voucher Ditanggung Penjual	-88.000
Biaya Administrasi	-178.200
Biaya Layanan	-1.011.511
Total Penghasilan	Rp22,089,645

Pendapatan 1 Agustus 2021 - 31 Agustus 2021



Catatan Transaksi Penghasilan

Shaffira Nabilla

Tb. Dira Indah J. Bantul Km. 8 Sewon, Bantul
KAB. BANTUL - SEWON
DI YOGYAKARTA
ID 55184

61959815202108

Catatan Transaksi untuk 2021-08-01 sampai
2021-08-31

Username : chiopetkingdom.id
Nama di Rekening Bank : Herly Herlambang Saputra
Rekening Bank : 4452050092
Bank : BCA

Terima kasih telah menggunakan Shopee. Contoh ringkasan:

Ringkasan Dana yang Dilepaskan	Jumlah (Rp)
Harga Produk yang Dibayar Pembeli Termasuk Diskon Penjual	34.338.591
Ongkir Dibayar Pembeli	2.252.900
Ongkir yang Diterbitkan oleh Shopee ke Jasa Kirim	-4.205.700
Gratis Ongkir dari Shopee	5.595.800
Diskon Ongkir Ditanggung Jasa Kirim	24.200
Voucher Ditanggung Penjual	-1.000
Biaya Administrasi	-240.844
Biaya Layanan	-1.475.304
Total Penghasilan	Rp32,305,701

LAMPIRAN DATA KEUANGAN

a. Laporan Laba Rugi (Income Statement)

Narasi berikut adalah Laporan Laba Rugi periode Januari 2021 - Maret 2021

INCOME	Jan 2021	% of OI	Feb 2021	% of OI	2023	% of OI
Operating Income						
Product 1	Rp 84,983	12.8%	Rp 69,986	9.6%	Rp 139,972	7.6%
Product 2	Rp 82,500	12.4%	Rp 55,000	7.6%	Rp 165,000	9.0%
Product 3	Rp -	-	Rp -	-	Rp 400,000	21.8%
Product A	Rp 99,000	14.9%	Rp 247,500	34.0%	Rp 448,000	24.4%
Product B	Rp -	-	Rp 55,000	7.6%	Rp 82,500	4.5%
Product C	Rp 400,000	60.0%	Rp 300,000	41.2%	Rp 600,000	32.7%
Total Operating Income (OI)	Rp 666,483	100.0%	Rp 727,486	100.0%	Rp 1,835,472	100.0%
Non-Operating Income						
Delivery Fee	Rp 50,250		Rp 69,478		Rp 72,250	
Total Non-Operating Income	Rp 50,250		Rp 69,478		Rp 72,250	
Total INCOME	Rp 716,733	107.5%	Rp 796,964	109.6%	Rp 1,907,722	103.9%
EXPENSES						
Operating Expenses						
Rent	Rp 30,000	4.5%	Rp 30,000	4.1%	Rp 30,000	1.6%
Unit COGS	Rp 157,475		Rp 157,475		Rp 157,475	
Wifi	Rp 78,750	11.8%	Rp 78,750	10.8%	Rp 78,750	4.3%
Direct Labor	Rp -	-	Rp -	-	Rp -	-
Salaries and Wages	Rp 180,000	27.0%	Rp 180,000	24.7%	Rp 180,000	9.8%
Total Operating Expenses	Rp 446,225	67.0%	Rp 446,225	61.3%	Rp 446,225	24.3%
Total EXPENSES	Rp 446,225	67.0%	Rp 446,225	61.3%	Rp 446,225	24.3%
Net Income Before Taxes	Rp 270,508		Rp 350,739		Rp 1,461,497	
Income Tax Expense	Rp -		Rp -		Rp -	
NET INCOME	Rp 270,508		Rp 350,739		Rp 1,461,497	
Owner Distributions / Dividends	Rp -		Rp -		Rp -	
Adjustment to Retained Earnings	Rp 270,508		Rp 350,739		Rp 1,461,497	

Narasi berikut adalah Prediksi Laba Rugi periode tahun 2021 hingga tahun 2023

INCOME	2021	% of OI	2022	% of OI	2023	% of OI
Operating Income						
Product 1	Rp 2,009,598	7.4%	Rp 3,004,349	7.4%	Rp 4,767,902	7.4%
Product 2	Rp 1,732,500	6.4%	Rp 2,590,088	6.4%	Rp 4,110,469	6.4%
Product 3	Rp 6,200,000	22.8%	Rp 9,269,000	22.8%	Rp 14,709,903	22.8%
Product A	Rp 4,185,500	15.4%	Rp 6,257,323	15.4%	Rp 9,930,371	15.4%
Product B	Rp 1,292,500	4.7%	Rp 1,932,288	4.7%	Rp 3,066,540	4.7%
Product C	Rp 11,800,000	43.4%	Rp 17,641,000	43.4%	Rp 27,996,267	43.4%
Total Operating Income (OI)	Rp 27,220,098	100.0%	Rp 40,694,047	100.0%	Rp 64,581,452	100.0%
Non-Operating Income						
Delivery Fee	Rp 1,800,000		Rp 3,600,000		Rp 6,000,000	
Total Non-Operating Income	Rp 1,800,000		Rp 3,600,000		Rp 6,000,000	
Total INCOME	Rp 29,020,098	106.6%	Rp 44,294,047	108.8%	Rp 70,581,452	109.3%
EXPENSES						
Operating Expenses						
Rent	Rp 360,000	1.3%	Rp 360,000	0.9%	Rp 360,000	0.6%
Unit COGS	Rp 11,955,400		Rp 15,191,704		Rp 24,109,234	
Wifi	Rp 945,000	3.5%	Rp 945,000	2.3%	Rp 945,000	1.5%
Direct Labor	Rp 250,000	0.9%	Rp 325,000	0.8%	Rp 425,000	0.7%
Salaries and Wages	Rp 2,190,000	8.0%	Rp 5,110,000	12.6%	Rp 7,300,000	11.3%
Total Operating Expenses	Rp 15,700,400	57.7%	Rp 21,931,704	53.9%	Rp 33,139,234	51.3%
Total EXPENSES	Rp 15,700,400	57.7%	Rp 21,931,704	53.9%	Rp 33,139,234	51.3%
Net Income Before Taxes	Rp 13,319,698		Rp 22,362,342		Rp 37,442,217	
Income Tax Expense						
NET INCOME	Rp 13,319,698		Rp 22,362,342		Rp 37,442,217	
Owner Distributions / Dividends	Rp -		Rp -		Rp -	
Adjustment to Retained Earnings	Rp 13,319,698		Rp 22,362,342		Rp 37,442,217	

b. Laporan Neraca Keuangan (Balance Sheet)

Narasi berikut adalah Prediksi Balance Sheet periode tahun 2021 hingga tahun 2023

Assets	2023	2022	2021	2020
Current Assets				
Cash	Rp 64,581,452	Rp 40,694,047	Rp 27,220,098	Rp 15,200,000
Accounts receivable	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Inventory (Persediaan Barang)	Rp 5,650,114	Rp 8,259,519	Rp 5,105,300	Rp -
Prepaid expenses	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Short-term investments	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total current assets	Rp 70,231,566	Rp 48,953,565	Rp 32,325,398	Rp 15,200,000
Fixed (Long-Term) Assets				
Long-term investments	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Property, plant, and equipment (Less accumulated depreciation)	Rp 360,000	Rp 360,000	Rp 360,000	Rp 360,000
Intangible assets (aset tak berwujud)	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total fixed assets	Rp 360,000	Rp 360,000	Rp 360,000	Rp 360,000
Other Assets				
Deferred income tax (pajak penghasilan)	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Other	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total Other Assets	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total Assets	Rp 70,591,566	Rp 49,313,565	Rp 32,685,398	Rp 15,560,000

Liabilities and Owner's Equity				
Current Liabilities				
Accounts payable	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 13,000,000
Short-term loans	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 2,200,000
Income taxes payable	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Accrued salaries and wages	Rp 7,300,000	Rp 5,110,000	Rp 2,190,000	Rp -
Unearned revenue	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Current portion of long-term debt	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total current liabilities	Rp 7,300,000	Rp 5,110,000	Rp 2,190,000	Rp 15,200,000

Long-Term Liabilities				
Long-term debt	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Deferred income tax	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total long-term liabilities	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Owner's Equity				
Owner's investment	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Retained earnings				Rp -
Total owner's equity	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total Liabilities and Owner's Equity	Rp 7,300,000	Rp 5,110,000	Rp 2,190,000	Rp 15,200,000

Common Financial Ratios				
Debt Ratio (Total Liabilities / Total Assets)	0.10	0.10	0.07	0.98
Current Ratio (Current Assets / Current Liabilities)	9.62	9.58	14.76	1.00
Working Capital (Current Assets - Current Liabilities)	62,931,566	43,843,565	30,135,398	-
Assets-to-Equity Ratio (Total Assets / Owner's Equity)				
Debt-to-Equity Ratio (Total Liabilities / Owner's Equity)				

c. Laporan Arus Kas (Cash Flow Statement)

Narasi berikut adalah Prediksi Cash Flow periode tahun 2021 hingga tahun 2023

CASH BALANCE		2020	2021	2022	2023
Date Ending	12/30/2021	12/30/2022	12/30/2023	12/30/2024	
Cash at Beginning of Period	Rp 15,200,000	Rp -	Rp 27,220,098	Rp 40,694,047	
Cash at End of Period	Rp 15,200,000	Rp 38,785,498	Rp 81,595,849	Rp 128,084,733	

CASH INFLOWS		2020	2021	2022	2023
---------------------	--	-------------	-------------	-------------	-------------

Cash from Operations

Receipts from Customers	Rp -	Rp 27,220,098	Rp 40,694,047	Rp 64,581,452
Delivery Fee	Rp -	Rp 1,800,000	Rp 3,600,000	Rp 6,000,000
Gross Rents	Rp -	Rp 11,955,400	Rp 15,191,704	Rp 24,109,234
Total Cash from Operations	Rp -	Rp 40,975,498	Rp 59,485,751	Rp 94,690,686

Cash from Financing

Issuance of Stock (Penerbitan Saham)	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
--------------------------------------	------	------	------	------

<i>Cash from Investing</i>	Borrowing	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	Total Cash from Financing	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -

Sale of Property and Equipment	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Collection of Principal on Loans	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Sale of Investment Securities	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -

Total Cash Inflows	Total Cash from Investing	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
		Rp -	Rp 40,975,498	Rp 59,485,751	Rp 94,690,686

CASH OUTFLOWS

<i>Operations</i>		2020	2021	2022	2023
-------------------	--	-------------	-------------	-------------	-------------

Wages		Rp 2,190,000	Rp 5,110,000	Rp 7,300,000	
Inventory Purchases	Rp -				
General Operating Expenses	Rp -				
Interest	Rp -				
Income Taxes	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -

<i>Financing</i>	Total Outflows from Operations	Rp -	Rp 2,190,000	Rp 5,110,000	Rp 7,300,000
------------------	---------------------------------------	-------------	---------------------	---------------------	---------------------

Repayment of Loans	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Repurchase of Stocks	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Dividends Paid	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -

<i>Investing</i>	Total Outflows from Financing	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
------------------	--------------------------------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Purchase of Property and Equipment	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Making Loans to Other Entities	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Purchase of Investment Securities	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -

Total Cash Outflows	Total Outflows from Investing	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
----------------------------	--------------------------------------	-------------	-------------	-------------	-------------

		Rp -	Rp 2,190,000	Rp 5,110,000	Rp 7,300,000
NET CASH FLOW					
		Rp -	Rp 38,785,498	Rp 54,375,751	Rp 87,390,686

