

# LAMPIRAN



## LAMPIRAN 1

### KUESIONER PRA SURVEY

Perihal : Penelitian

Kepada Yth.

Bapak / Ibu / Saudara

di

Tempat

Dengan hormat,

Dengan adanya rencana penelitian yang akan penulis lakukan maka sudilah Bapak / Ibu / Saudara berkenan untuk mengisi angket / daftar pertanyaan yang ada di bawah ini.

Maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah semata-mata untuk tujuan ilmiah. Tidak ada jawaban yang benar dan salah, Oleh karena itu sudilah untuk mengisi sesuai dengan kondisi Bapak / Ibu / Saudara yang sesungguhnya.

Kerahasiaan dari jawaban Bapak / Ibu / Saudara terjaga dan tidak akan mempengaruhi apapun terhadap Bapak / Ibu / Saudara.

Atas kesediaannya mengisi angket yang saya berikan, saya mengucapkan banyak-banyak terima kasih.

Semarang, Juli 2019

Hormat saya

( )

No. Responden :

|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  |  |
|--|--|--|

**DAFTAR KUESIONER**  
**PERENCANAAN BISNIS POLITUR**  
**PADA PERUSAHAAN POLITUR GAZEBO SEMARANG**

---

---

Petunjuk Pengisian Angket

- Bagian I berisi identitas responden, untuk bagian ini anda cukup mengisi data pribadi anda.
- Bagian II berisi daftar pernyataan, untuk bagian ini anda cukup memilih jawaban yang sesuai dengan kriteria anda dengan memberi tanda ( √ ) pada jawaban yang tersedia.

**I. Identitas Responden**

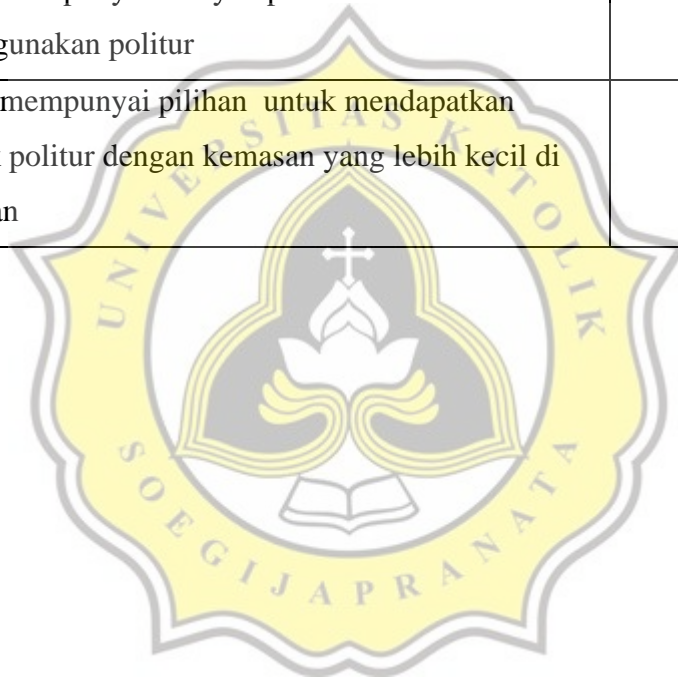
1. Nama : ..... ( boleh tidak diisi )
2. Jenis Kelamin : Pria / Wanita \*
3. Usia : ..... tahun
4. Pendidikan terakhir
  - a. SD
  - b. SLTP
  - c. SLTA
  - d. Diploma
  - e. S1
  - f. S2

**II. Daftar Pernyataan**

Berilah tanda ( √ ) pada pilihan pernyataan pada kolom jawaban yang sesuai dengan pendapat Bapak / Ibu / Saudara.

| 1                         | 2               | 3               | 4      | 5                |
|---------------------------|-----------------|-----------------|--------|------------------|
| Sangat<br>Tidak<br>Setuju | Tidak<br>Setuju | Cukup<br>Setuju | Setuju | Sangat<br>Setuju |

| No | Pernyataan  | Jawaban |    |    |   |    |
|----|---|---------|----|----|---|----|
|    |   | STS     | TS | CS | S | SS |
| 1  | Saya dapat dengan mudah memperoleh bermacam merek Politur di Pasaran                              |         |    |    |   |    |
| 2  | Saya dapat memilih bermacam kualitas merek Politur di Pasaran dengan mudah                        |         |    |    |   |    |
| 3  | Saya mempunyai banyak pilihan harga pada merek politur di pasaran                                 |         |    |    |   |    |
| 4  | Saya mempunyai banyak pilihan warna dalam menggunakan politur                                     |         |    |    |   |    |
| 5  | Saya mempunyai pilihan untuk mendapatkan merek politur dengan kemasan yang lebih kecil di pasaran |         |    |    |   |    |



**KUESIONER POLITUR**  
**TOKO TANGGUL ANGIN**

(Lembar Untuk Konsumen Yang Membeli dan Yang Menggunakan)

Nama : \_\_\_\_\_  
Alamat : \_\_\_\_\_/Kecamatan \_\_\_\_\_  
Pekerjaan : \_\_\_\_\_  
Usia : \_\_\_\_\_ tahun      Jenis Kelamin : Laki-Laki/Perempuan

---

1. Berapa penghasilan rata-rata anda setiap bulannya?

- < 2.500.000
- 2.500.000 – 5.000.000
- 5.000.000 – 10.000.000
- > 10.000.000

2. Seberapa sering Anda melakukan pembelian politur setiap bulan?

- 1 kali
- 2 kali
- 3 kali
- 4 kali
- 5 kali

3. Apa kebutuhan politur yang Anda gunakan?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

4. Berapa ukuran politur yang biasa Anda beli?

- 500 ml
- 1 L
- Lainnya, \_\_\_\_\_

5. Jika ada kemasan kecil politur sebesar 250 ml dengan harga Rp. 15.000, apakah Anda tertarik untuk membelinya?

- Tertarik
- Tidak tertarik

Berikan Alasannya

---

---

---

6. Darimana Anda mengetahui tentang merk politur?

- Papan nama
- Brosur
- MMT
- Teman/saudara
- Lainnya, \_\_\_\_\_

7. Menurut Anda apakah harga politur sudah sesuai dengan kualitasnya?

- Sudah
- Belum
- Jika belum, apakah politur merk tersebut terlalu murah/mahal?

---

8. Apa politur yang biasa Anda pakai?

---

—

9. Menurut Anda, apakah politur merk tersebut mudah ditemukan?

---

—

10. Apakah Anda mau untuk melakukan pembelian politur merk lain?

---

## KUESIONER POLITUR

### TOKO BESI DAN BANGUNAN BINTANG JAYA

(Lembar Untuk Konsumen Yang Membeli dan Yang Menggunakan)

Nama : \_\_\_\_\_

Alamat : \_\_\_\_\_/Kecamatan \_\_\_\_\_

Pekerjaan : \_\_\_\_\_

Usia : \_\_\_\_\_ tahun Jenis Kelamin : Laki-Laki/Perempuan

---

1. Berapa penghasilan rata-rata anda setiap bulannya?

- < 2.500.000
- 2.500.000 – 5.000.000
- 5.000.000 – 10.000.000
- > 10.000.000

2. Seberapa sering Anda melakukan pembelian politur setiap bulan?

- 1 kali
- 2 kali
- 3 kali
- 4 kali
- 5 kali

3. Apa kebutuhan politur yang Anda gunakan?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

4. Berapa ukuran politur yang biasa Anda beli?

- 500 ml
- 1 L
- Lainnya, \_\_\_\_\_

5. Jika ada kemasan kecil politur sebesar 250 ml dengan harga Rp. 15.000, apakah Anda tertarik untuk membelinya?

- Tertarik
- Tidak tertarik

Berikan Alasannya

---

---

---

6. Darimana Anda mengetahui tentang merk politur?

- Papan nama
- Brosur
- MMT
- Teman/saudara
- Lainnya, \_\_\_\_\_

7. Menurut Anda apakah harga politur sudah sesuai dengan kualitasnya?

- Sudah
- Belum
- Jika belum, apakah politur merk tersebut terlalu murah/mahal?

---

8. Apa politur yang biasa Anda pakai?

---

9. Menurut Anda, apakah politur merk tersebut mudah ditemukan?

---

10. Apakah Anda mau untuk melakukan pembelian politur merk lain?

---



**Lampiran 2**  
**Tabulasi Hasil Jawaban Responden**

| No | JK | Usia | Pekerjaan | Penghasilan | Frekuensi | Kebutuhan | Ukuran | Tertarik | Tahu merk | Harga | Politur Biasa | Mudah ditemukan | Mau beli |
|----|----|------|-----------|-------------|-----------|-----------|--------|----------|-----------|-------|---------------|-----------------|----------|
| 1  | 2  | 3    | 4         | 2           | 1         | 2         | 1      | 1        | 5         | 2     | 2             | 1               | 2        |
| 2  | 1  | 1    | 2         | 1           | 1         | 3         | 1      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 3  | 1  | 2    | 3         | 2           | 1         | 1         | 1      | 1        | 5         | 2     | 2             | 1               | 2        |
| 4  | 1  | 2    | 2         | 2           | 1         | 2         | 2      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 5  | 1  | 2    | 2         | 2           | 1         | 2         | 2      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 6  | 1  | 2    | 1         | 2           | 1         | 1         | 1      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 7  | 1  | 1    | 2         | 1           | 1         | 3         | 1      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 8  | 2  | 2    | 3         | 2           | 1         | 1         | 2      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 9  | 1  | 2    | 1         | 2           | 1         | 1         | 1      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 10 | 1  | 2    | 1         | 2           | 1         | 1         | 1      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 11 | 2  | 2    | 3         | 2           | 1         | 2         | 2      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 12 | 1  | 3    | 3         | 2           | 1         | 1         | 1      | 1        | 4         | 1     | 2             | 1               | 1        |
| 13 | 1  | 3    | 3         | 3           | 1         | 1         | 2      | 1        | 5         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 14 | 1  | 1    | 2         | 1           | 1         | 1         | 1      | 1        | 5         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 15 | 1  | 1    | 1         | 1           | 1         | 3         | 1      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 16 | 1  | 2    | 2         | 2           | 1         | 1         | 1      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 17 | 1  | 2    | 2         | 2           | 1         | 1         | 2      | 1        | 4         | 1     | 1             | 1               | 1        |
| 18 | 1  | 2    | 1         | 2           | 2         | 2         | 1      | 1        | 1         | 1     | 2             | 1               | 1        |
| 19 | 1  | 4    | 1         | 2           | 2         | 3         | 1      | 2        | 5         | 2     | 2             | 1               | 2        |
| 20 | 1  | 1    | 2         | 1           | 1         | 3         | 1      | 1        | 5         | 2     | 1             | 1               | 1        |
| 21 | 1  | 1    | 2         | 2           | 1         | 2         | 2      | 2        | 5         | 2     | 2             | 1               | 1        |

|    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 22 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 23 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 24 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 25 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 5 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 26 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 27 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 28 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 29 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 30 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 31 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 32 | 1 | 1 | 4 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 33 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 34 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 35 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 36 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 37 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 38 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 39 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 40 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 1 |

**Lampiran 3**  
**Frequencies**

**Frequency Table**

**Jenis Kelamin**

|       |           | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-----------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Laki-laki | 35        | 87,5    | 87,5          | 87,5               |
|       | Perempuan | 5         | 12,5    | 12,5          | 100,0              |
|       | Total     | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

**Usia Responden**

|       |              | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | <20 tahun    | 12        | 30,0    | 30,0          | 30,0               |
|       | >20-30 tahun | 18        | 45,0    | 45,0          | 75,0               |
|       | >30-40 tahun | 9         | 22,5    | 22,5          | 97,5               |
|       | >40 tahun    | 1         | 2,5     | 2,5           | 100,0              |
|       | Total        | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

**Pekerjaan (Bidang Usaha)**

|       |                 | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Wiraswasta      | 13        | 32,5    | 32,5          | 32,5               |
|       | Karyawan swasta | 18        | 45,0    | 45,0          | 77,5               |
|       | PNS             | 7         | 17,5    | 17,5          | 95,0               |
|       | Guru            | 2         | 5,0     | 5,0           | 100,0              |
|       | Total           | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

**Penghasilan Per Bulan**

|       |                               | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | <Rp. 2.500.000                | 15        | 37,5    | 37,5          | 37,5               |
|       | >Rp. 2.500.000-Rp. 5.000.000  | 24        | 60,0    | 60,0          | 97,5               |
|       | >Rp. 5.000.000-Rp. 10.000.000 | 1         | 2,5     | 2,5           | 100,0              |
|       | Total                         | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

**Frekuensi Pembelian politur (Per Bulan)**

|       |        | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|--------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | 1 kali | 37        | 92,5    | 92,5          | 92,5               |
|       | 2 kali | 3         | 7,5     | 7,5           | 100,0              |
|       | Total  | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

**Kebutuhan Politur**

|       |                | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Kusen kayu     | 19        | 47,5    | 47,5          | 47,5               |
|       | Mebel          | 12        | 30,0    | 30,0          | 77,5               |
|       | Sangkar burung | 9         | 22,5    | 22,5          | 100,0              |
|       | Total          | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

**Ukuran politur yang biasa dibeli**

|       |        | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|--------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | 500 ml | 24        | 60,0    | 60,0          | 60,0               |
|       | 1 L    | 16        | 40,0    | 40,0          | 100,0              |
|       | Total  | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

**Tertarik Membeli Kemasan kecil Politur 250 ml**

|       |                | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Tertarik       | 37        | 92,5    | 92,5          | 92,5               |
|       | Tidak Tertarik | 3         | 7,5     | 7,5           | 100,0              |
|       | Total          | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

**Mengetahui Tentang Merk Politur**

|       |                | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Papan nama     | 1         | 2,5     | 2,5           | 2,5                |
|       | Teman/saudara  | 19        | 47,5    | 47,5          | 50,0               |
|       | Lainnya (toko) | 20        | 50,0    | 50,0          | 100,0              |
|       | Total          | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

**Harga politur Sesuai dengan Kualitas**

|       |       | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Sudah | 31        | 77,5    | 77,5          | 77,5               |
|       | Belum | 9         | 22,5    | 22,5          | 100,0              |
|       | Total | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

**Politur yang Biasa Dipakai**

|       |        | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|--------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Boyo   | 30        | 75,0    | 75,0          | 75,0               |
|       | Indian | 10        | 25,0    | 25,0          | 100,0              |
|       | Total  | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

**Politur mudah ditemukan**

|       |       | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Mudah | 40        | 100,0   | 100,0         | 100,0              |

**Mau untuk melakukan pembelian politur merk lain**

|       |       | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Mau   | 36        | 90,0    | 90,0          | 90,0               |
|       | Tidak | 4         | 10,0    | 10,0          | 100,0              |
|       | Total | 40        | 100,0   | 100,0         |                    |

## Lampiran 4

### GUIDANCE WAWANCARA UNTUK DISTRIBUTOR PESAING

#### Identitas Responden

Nama Responden : Andi  
Nama Usaha : PT Atlantic Ocean Paint  
Ditributor Produk : Politur Indian

#### Pertanyaan

1. Menurut Anda bagaimana kualitas produk politur Indian?  
Bagus, kualitas baik, warna alami kayu bisa kelihatan keluar
2. Apakah harga dari politur Indian terjangkau?  
Terjangkau, saat ini per liternya Rp 62.000
3. Dimana saja politur Indian dijual?Apakah mudah mendapatkannya?  
Toko-toko besi sudah ada semuanya, kalau ke toko besi biasanya ada, kita jaringan sekitar hampir 50 toko
4. Apa promosi yang dilakukan oleh Politur Indian?  
Belum ada yang khusus, sebar brosur saja
5. Apakah ada sales dari politur Indian yang keliling di Semarang?  
Tidak ada, semua dari kita distributor yang keliling, sekalian jualan barang-barang kita yang lain seperti cat
6. Bagaimana layanan setelah penjualan dari politur Indian?Apa tidak ada retur?  
Tagih nota saja, tidak ada retur
7. Jika dirata-rata berapa banyak penjualan politur Indian dalam sehari?Apakah ada bulan-bulan ramai permintaan dan sepi permintaan?Bagaimana penjualan saat itu?  
Sekitar berapa ya, kalau sebulan 6000 liter, sesuai target perusahaan. Ga ada sih, stabil saja, rata-rata ga jauh dari itu.

### **Identitas Responden**

Nama Responden : Gabriel  
Nama Usaha : PT Tritakencana Tatawarna  
Distributor Produk : Politur Boyo

### **Pertanyaan**

1. Menurut Anda bagaimana kualitas produk politur Boyo?  
Kualitas bagus, bahannya super, warna juga kelihatan mewah, alami
2. Apakah harga dari politur Boyo terjangkau?  
Terjangkau, harga ecer per liter sampe konsumen ya Rp 65.000, ada yang jual Rp 67.500
3. Dimana saja politur Boyo dijual?Apakah mudah mendapatkannya?  
Di toko besi, toko kayu, sangkar burung, kita sekitar ada 40-50 toko, dulu sales kita kerja di yang jual Indian
4. Apa promosi yang dilakukan oleh Politur Boyo?  
Pemberian diskon ke toko besi yang pembayaran cash, brosur untuk display produk
5. Apakah ada sales dari politur Boyo yang keliling di Semarang?  
Sales distributor yang jalan
6. Bagaimana layanan setelah penjualan dari politur Boyo? Apa ada retur?  
Tidak ada retur
7. Jika dirata-rata berapa banyak penjualan politur Boyo dalam sehari?Apakah ada bulan-bulan ramai permintaan dan sepi permintaan?Bagaimana penjualan saat itu?  
Paling sedikit 100 paling banyak 300. Permintaan naik turun sih, tapi sekitar itu aja



## **GUIDANCE WAWANCARA UNTUK TOKO**

### **Identitas Responden**

Nama Responden : Pak Ong  
Nama Usaha : Toko Besi “Ong”  
Penjual Produk : Politur Indian dan Boyo

### **Pertanyaan**

1. Menurut Anda bagaimana kualitas produk politur Indian dan Boyo?  
Bagus, cukup bagus, banyak yang puas
2. Apakah harga dari politur Indian dan Boyo terjangkau?  
Ya ga semua sih
3. Apa ada promosi yang dilakukan oleh Politur Indian dan Boyo?  
Jarang, paling kasih brosur
4. Apakah ada sales dari politur Indian dan Boyo yang keliling di Semarang?  
Ada
5. Bagaimana layanan setelah penjualan dari politur Indian dan Boyo?  
Tidak ada
6. Jika dirata-rata berapa banyak penjualan politur Indian dan Boyo dalam sehari? Apakah ada bulan-bulan ramai permintaan dan sepi permintaan? Bagaimana penjualan saat itu?  
5 mungkin
7. Apa keluhan dari konsumen mengenai politur Indian dan Boyo?  
Harganya mahal Boyo

### **Identitas Responden**

Nama Responden : Sugriya Wijaya

Nama Usaha : Toko Besi Awi

Penjual Produk : Politur Indian dan Boyo

### **Pertanyaan**

1. Menurut Anda bagaimana kualitas produk politur Indian dan Boyo?  
Lumayan, ga ada pilihan lain
2. Apakah harga dari politur Indian dan Boyo terjangkau?  
Lumayan
3. Apa ada promosi yang dilakukan oleh Politur Indian dan Boyo?  
Ga ada
4. Apakah ada sales dari politur Indian dan Boyo yang keliling di Semarang?  
Ada dari distributor
5. Bagaimana layanan setelah penjualan dari politur Indian dan Boyo?  
Apa ada ya, ga ada rasanya
6. Jika dirata-rata berapa banyak penjualan politur Indian dan Boyo dalam sehari? Apakah ada bulan-bulan ramai permintaan dan sepi permintaan? Bagaimana penjualan saat itu?  
5 mungkin
7. Apa keluhan dari konsumen mengenai politur Indian dan Boyo?  
Harga ada yang bilang mahal sih, mungkin kemasannya aja sih

### **Identitas Responden**

Nama Responden : Mas Lathif  
Nama Usaha : Lathif Sangkar  
Penjual Produk : Politur Indian dan Boyo

### **Pertanyaan**

1. Menurut Anda bagaimana kualitas produk politur Indian dan Boyo?  
Bisa dipakai
2. Apakah harga dari politur Indian dan Boyo terjangkau?  
Kurang ya, turah-turah menurutku, jadi mahal
3. Apa ada promosi yang dilakukan oleh Politur Indian dan Boyo?  
Kasih diskon aja asal saya bayar tunai
4. Apakah ada sales dari politur Indian dan Boyo yang keliling di Semarang?  
Ada, seminggu sepisan
5. Bagaimana layanan setelah penjualan dari politur Indian dan Boyo?Retur?  
Itu apa ya, ga boleh retur mas, boro-boro
6. Jika dirata-rata berapa banyak penjualan politur Indian dan Boyo dalam sehari?Apakah ada bulan-bulan ramai permintaan dan sepi permintaan?Bagaimana penjualan saat itu?  
5 liter, ya kadang ada jual 1 liter sehari, kadang sampe 8 liter
7. Apa keluhan dari konsumen mengenai politur Indian dan Boyo?  
Botolnya terlalu besar

### **Identitas Responden**

Nama Responden : Bu Ngatini

Nama Usaha : Pakan Burung & Sangkar Burung Bu Ngatini

Penjual Produk : Politur Indian dan Boyo

### **Pertanyaan**

1. Menurut Anda bagaimana kualitas produk politur Indian dan Boyo?  
Bisa digunakan untuk politur sangkar, outdoor juga
2. Apakah harga dari politur Indian dan Boyo terjangkau?  
Terjangkau
3. Apa ada promosi yang dilakukan oleh Politur Indian dan Boyo?  
Belum ada
4. Apakah ada sales dari politur Indian dan Boyo yang keliling di Semarang?  
Ada
5. Bagaimana layanan setelah penjualan dari politur Indian dan Boyo?  
Biasa saja
6. Jika dirata-rata berapa banyak penjualan politur Indian dan Boyo dalam sehari? Apakah ada bulan-bulan ramai permintaan dan sepi permintaan? Bagaimana penjualan saat itu?  
Sekitar 5-6 liter
7. Apa keluhan dari konsumen mengenai politur Indian dan Boyo?  
Ada sih, terlalu mahal karena botol besar

## Lampiran 5

### Perhitungan

| Biaya Pemasaran (Asumsi naik 10%) |             |             |             |             |             |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                                   | 2020        | 2021        | 2022        | 2023        | 2024        |
| Brosur                            | Rp1.350.000 | Rp1.485.000 | Rp1.633.500 | Rp1.796.850 | Rp1.976.535 |
| Internet (100rb/bln)              | Rp1.200.000 | Rp1.200.000 | Rp1.200.000 | Rp1.200.000 | Rp1.200.000 |
| Total Biaya                       | Rp2.550.000 | Rp2.685.000 | Rp2.833.500 | Rp2.996.850 | Rp3.176.535 |

### Biaya Operasional

|  | 2020        | 2021        | 2022        | 2023        | 2024        |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Biaya Tenaga Kerja Langsung              | 150.000.000 | 157.500.000 | 165.375.000 | 173.643.750 | 182.325.938 |
| Biaya Overhead                           | 2.280.000   | 2.394.000   | 2.513.700   | 2.639.385   | 2.771.354   |
| Total                                    | 152.280.000 | 159.894.000 | 167.888.700 | 176.283.135 | 185.097.292 |
| Asumsi biaya naik 5% karena laju inflasi |             |             |             |             |             |

|                             |             |
|-----------------------------|-------------|
| Biaya Tenaga Kerja Langsung |             |
| Gaji produksi (2 orang)     | 6.000.000   |
| Gaji Pengemasan             | 3.000.000   |
| Sales                       | 3.500.000   |
| Total BTKL 1 bulan          | 12.500.000  |
| Total BTKL 1 tahun          | 150.000.000 |

|                |  |
|----------------|--|
| Biaya Overhead |  |
|----------------|--|

|  |           |
|--|-----------|
| Listrik (100 kWh x Rp 1,500/kWh)                   | 150.000   |
| Air (10 m <sup>3</sup> x Rp 4,000/m <sup>3</sup> ) | 40.000    |
| Total biaya overhead per bulan                     | 190.000   |
| Total biaya overhead per tahun                     | 2.280.000 |

### Peralatan, perlengkapan, akumulasi penyusutan

| No | Peralatan       | Harga     | Jumlah | Total     | Usia | Penyusutan |
|----|-----------------|-----------|--------|-----------|------|------------|
| 1  | Ember pengaduk  | 30.000    | 2      | 60.000    | 5    | 12.000     |
| 2  | Pengaduk        | 10.000    | 2      | 20.000    | 5    | 4.000      |
| 3  | Wadah penampung | 30.000    | 2      | 60.000    | 5    | 12.000     |
| 4  | Corong          | 5.000     | 2      | 10.000    | 5    | 2.000      |
| 5  | Lemari          | 400.000   | 1      | 400.000   | 5    | 80.000     |
| 6  | Meja            | 600.000   | 2      | 1.200.000 | 5    | 240.000    |
| 7  | Kursi           | 300.000   | 4      | 1.200.000 | 5    | 240.000    |
| 8  | Komputer (PC)   | 5.000.000 | 1      | 5.000.000 | 5    | 1.000.000  |
|    |                 |           |        | 7.950.000 |      | 1.590.000  |

### Proyeksi Pendapatan

| <b>Keterangan total pendapatan</b>                                   | <b>2020</b> | <b>2021</b> | <b>2022</b> | <b>2023</b> | <b>2024</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Unit Jual  | 100         | 110         | 121         | 133         | 146         |
| Harga Jual   | 15.000      | 15.750      | 16.538      | 17.364      | 18.233      |
| Total pendapatan per hari  | 1.500.000   | 1.732.500   | 2.001.038   | 2.311.198   | 2.669.434   |
| Total pendapatan per 360 hari  | 540.000.000 | 623.700.000 | 720.373.500 | 832.031.393 | 960.996.258 |
| Asumsi Unit jual naik 10% per tahun dan harga jual naik 5% per tahun |             |             |             |             |             |

### HPP

| <b>Bahan Baku</b>        | <b>Jumlah</b> | <b>Harga</b> |           |
|--------------------------|---------------|--------------|-----------|
| Sherlak (lembaran kecil) | 1 ons         | 19.000       |           |
| Thiner ND Super (Solven) | 1 Lt          | 11.000       |           |
| Resin Br 106 (Pasta)     | 200 gram      | 12.000       |           |
| ZNO (Bubuk)              | 10 gram       | 3.000        |           |
| Pigmen                   | 5-10 gram     | 5000         |           |
|                          |               | 50.000       | (6 botol) |
| HPP BB Per Botol         |               | 8400         |           |
| Botol                    |               | 900          |           |
| Etiket                   |               | 50           |           |
| Total HPP                |               | 9350         |           |

### Total HPP

| <b>Keterangan total HPP</b>  | <b>2020</b> | <b>2021</b> | <b>2022</b> | <b>2023</b> | <b>2024</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Unit Jual  | 100         | 110         | 121         | 133         | 146         |
| HPP per botol  | 9.350       | 9.818       | 10.308      | 10.824      | 11.365      |
| HPP per hari   | 935.000     | 1.079.925   | 1.247.313   | 1.440.647   | 1.663.947   |
| Total HPP per 360 hari   | 336.600.000 | 388.773.000 | 449.032.815 | 518.632.901 | 599.021.001 |
| Asumsi Unit jual naik 10% per tahun dan harga jual naik 5% per tahun |             |             |             |             |             |

| <b>Laporan Laba Rugi</b>    |               |               |               |               |               |               |
|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Keterangan</b>           | <b>2019</b>   | <b>2020</b>   | <b>2021</b>   | <b>2022</b>   | <b>2023</b>   | <b>2024</b>   |
| Pendapatan                  |               | 540.000.000   | 623.700.000   | 720.373.500   | 832.031.393   | 960.996.258   |
| HPP                         | (336.600.000) | (336.600.000) | (388.773.000) | (449.032.815) | (518.632.901) | (599.021.001) |
| Laba Kotor                  |               | 203.400.000   | 234.927.000   | 271.340.685   | 313.398.491   | 361.975.257   |
| Biaya                       |               |               |               |               |               |               |
| Biaya Tenaga Kerja Langsung |               | (150.000.000) | (157.500.000) | (165.375.000) | (173.643.750) | (182.325.938) |
| Biaya Overhead              |               | (2.280.000)   | (2.394.000)   | (2.513.700)   | (2.639.385)   | (2.771.354)   |
| Biaya Pemasaran             |               | (2.550.000)   | (2.685.000)   | (2.833.500)   | (2.996.850)   | (3.176.535)   |
| Total Biaya                 |               | (154.830.000) | (162.579.000) | (170.722.200) | (179.279.985) | (188.273.827) |
| EBT                         |               | 48.570.000    | 72.348.000    | 100.618.485   | 134.118.506   | 173.701.431   |
| Pajak ( 10 % )              |               | (4.857.000)   | (7.234.800)   | (10.061.849)  | (13.411.851)  | (17.370.143)  |
| EAT                         |               | 43.713.000    | 65.113.200    | 90.556.637    | 120.706.656   | 156.331.288   |

### Laporan Arus Kas



| Kas Masuk                   | 2019         | 2020          | 2021          | 2022          | 2023          | 2024          |
|-----------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Pendapatan                  |              | 540.000.000   | 623.700.000   | 720.373.500   | 832.031.393   | 960.996.258   |
| Modal Sendiri               | 27.950.000   |               |               |               |               |               |
| Total Kas Masuk             | 27.950.000   | 540.000.000   | 623.700.000   | 720.373.500   | 832.031.393   | 960.996.258   |
| Kas Keluar                  |              |               |               |               |               |               |
| Investasi                   | (27.950.000) | (26.360.000)  | (26.360.000)  | (26.360.000)  | (26.360.000)  | (26.360.000)  |
| Biaya Tenaga Kerja Langsung |              | (150.000.000) | (157.500.000) | (165.375.000) | (173.643.750) | (182.325.938) |
| Biaya Overhead              |              | (2.280.000)   | (2.394.000)   | (2.513.700)   | (2.639.385)   | (2.771.354)   |
| Biaya Pemasaran             |              | (2.550.000)   | (2.685.000)   | (2.833.500)   | (2.996.850)   | (3.176.535)   |
| Biaya Renovasi              |              | (5.000.000)   | (5.000.000)   | (5.000.000)   | (5.000.000)   | (5.000.000)   |
| HPP                         |              | (336.600.000) | (388.773.000) | (449.032.815) | (518.632.901) | (599.021.001) |
| Pajak                       |              | (4.857.000)   | (7.234.800)   | (10.061.849)  | (13.411.851)  | (17.370.143)  |
| Total Kas Keluar            | (27.950.000) | (501.287.000) | (563.586.800) | (634.816.864) | (716.324.737) | (809.664.971) |
| Selisih                     | 0            | 38.713.000    | 60.113.200    | 85.556.637    | 115.706.656   | 151.331.288   |
| Saldo Kas Awal              |              | 0             | 38.713.000    | 98.826.200    | 184.382.837   | 300.089.492   |
| Saldo Kas Akhir             | 0            | 38.713.000    | 98.826.200    | 184.382.837   | 300.089.492   | 451.420.780   |

| <b>Neraca</b>             |             |             |             |             |             |             |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Aktiva</b>             | <b>2019</b> | <b>2020</b> | <b>2021</b> | <b>2022</b> | <b>2023</b> | <b>2024</b> |
| Kas                       | 0           | 38.713.000  | 60.113.200  | 85.556.637  | 115.706.656 | 151.331.288 |
| Aktiva Tetap              |             |             |             |             |             |             |
| Bangunan                  | 0           | 5.000.000   | 5.000.000   | 5.000.000   | 5.000.000   | 5.000.000   |
| Peralatan                 | 27.950.000  | 27.950.000  | 27.950.000  | 27.950.000  | 27.950.000  | 27.950.000  |
| Akumulasi Penyusutan      |             | 1.590.000   | 1.590.000   | 1.590.000   | 1.590.000   | 1.590.000   |
| <b>Total Aktiva</b>       | 27.950.000  | 73.253.000  | 94.653.200  | 120.096.637 | 150.246.656 | 185.871.288 |
| <b>Passiva</b>            |             |             |             |             |             |             |
| Modal                     | 27.950.000  | 27.950.000  | 27.950.000  | 27.950.000  | 27.950.000  | 27.950.000  |
| Laba tahun berjalan (EAT) |             | 43.713.000  | 65.113.200  | 90.556.637  | 120.706.656 | 156.331.288 |
| Laba ditahan              |             | 1.590.000   | 1.590.000   | 1.590.000   | 1.590.000   | 1.590.000   |
| <b>Total Passiva</b>      | 27.950.000  | 73.253.000  | 94.653.200  | 120.096.637 | 150.246.656 | 185.871.288 |

**NPV, PI, PP, IRR**

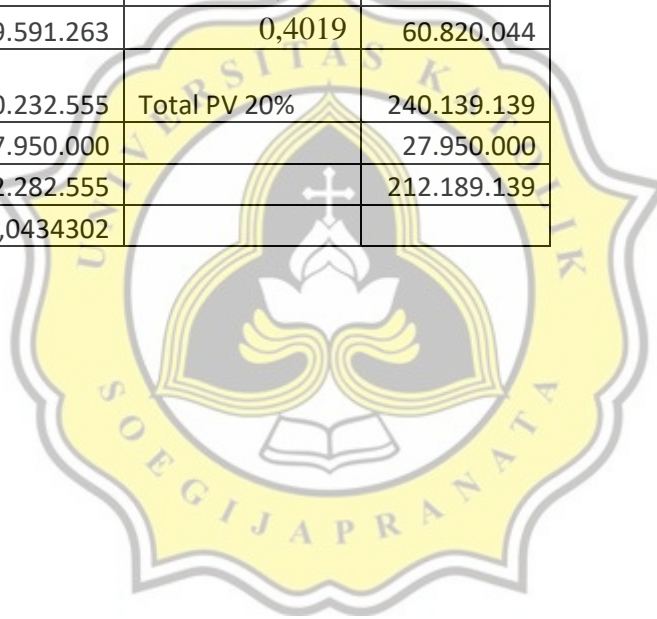
| Tahun              | EAT         | Depresiasi | Cash Inflow | NSFB        | Present Value |
|--------------------|-------------|------------|-------------|-------------|---------------|
| <b>2020</b>        | 43.713.000  | 1.590.000  | 38.713.000  | 0,934579439 | 36.180.374    |
| <b>2021</b>        | 65.113.200  | 1.590.000  | 60.113.200  | 0,873438728 | 52.505.197    |
| <b>2022</b>        | 90.556.637  | 1.590.000  | 85.556.637  | 0,816297877 | 69.839.701    |
| <b>2023</b>        | 120.706.656 | 1.590.000  | 115.706.656 | 0,762895212 | 88.272.054    |
| <b>2024</b>        | 156.331.288 | 1.590.000  | 151.331.288 | 0,712986179 | 107.897.116   |
| Total PV           |             |            |             |             | 354.694.441   |
| Initial investment |             |            |             |             | 27.950.000    |
| NPV                |             |            |             |             | 326.744.441   |

|             |             |
|-------------|-------------|
| PI          |             |
| Total PV    | 354.694.441 |
| Initial Inv | 27.950.000  |
| PI          | 12,69031991 |

|                |             |
|----------------|-------------|
| PP             |             |
| Initial        | 27.950.000  |
| CI Th 1        | 38.713.000  |
| Sudah tertutup | -10.763.000 |
| PP             | 1 tahun     |

IRR

| Tahun       | Cash Inflow     | Disc   | PV          | Disc         | PV          |
|-------------|-----------------|--------|-------------|--------------|-------------|
| <b>2020</b> | 38.713.000      | 0,8    | 30.970.400  | 0,8333       | 32.259.543  |
| <b>2021</b> | 60.113.200      | 0,64   | 38.472.448  | 0,6944       | 41.742.606  |
| <b>2022</b> | 85.556.637      | 0,512  | 43.804.998  | 0,5787       | 49.511.626  |
| <b>2023</b> | 115.706.656     | 0,4096 | 47.393.446  | 0,4823       | 55.805.320  |
| <b>2024</b> | 151.331.288     | 0,3277 | 49.591.263  | 0,4019       | 60.820.044  |
|             | Total PV<br>25% |        | 210.232.555 | Total PV 20% | 240.139.139 |
|             | Investasi       |        | 27.950.000  |              | 27.950.000  |
|             |                 |        | 182.282.555 |              | 212.189.139 |
|             | IRR             |        | 188,0434302 |              |             |



**Lampiran 6**  
**Dokumentasi**













**5.82%** PLAGIARISM  
APPROXIMATELY

## Report #12599015

BAB 1 PENDAHULUAN Latar Belakang Ide atau gagasan perlu untuk dituangkan merupakan kunci sukses, dimana ide inovatif akan dapat berjalan ketika direncanakan dengan baik. Hal ini akan lebih terasa ketika ingin mengkomunikasikan ide tersebut kepada pihak lain seperti investor. Pentingnya business plan perlu dipersiapkan di dalam memulai bisnis baru antara lain menyediakan persiapan yang dapat digunakan untuk mengembangkan dan mengoperasikan bisnis sehingga langkah yang diambil dapat sejalan dengan tujuan yang telah ditentukan. Sebagai alat untuk mendapatkan modal dari calon investor atau bank. Sebagai alat komunikasi yang efektif dalam mencapai kesepakatan dengan stakeholders yaitu pemasok, pelanggan, pemilik, karyawan dan pihak lainnya yang terkait. Sebagai alat untuk membantu pemilik bisnis mengenal kondisi persaingan, kesempatan promosi dan situasi-situasi lainnya (Ardianto, 2017). Adanya alat ini akan dapat memberikan gambaran yang dapat menguntungkan atau merugikan bagi bisnisnya dan Sebagai acuan dalam kegiatan operasional (Nurseto, 2004). Salah satu bisnis yang saat ini berkembang pesat adalah bisnis bahan bangunan, dimana bisnis bahan bangunan memiliki prospek pasar yang cukup besar, seperti pembangunan rumah, kantor, sekolah, serta gedung lainnya. Bisnis yang mempunyai prospek besar pada bahan