

PROPOSAL USAHA

“ArKit – Arduino Kit”

Perumahan City View 1 Malang, Kota Malang

Telp : 085967162714



Disusun Oleh:

Moch Arif Rochmanullah – (2118100)

Firman Frezy Pradana – (2118112)

DAFTAR ISI

Executive Summary	1
BAB 1	Error! Bookmark not defined.
I.1 Latar Belakang	2
I.2 Visi dan Misi	3
I.3 Logo :	3
I.4 Taglines	4
BAB 2	Error! Bookmark not defined.
II.1 Aspek Organisasi	5
II.2 Perizinan	6
II.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan	7
II.4 Invenaris Toko dan Supply toko	8
BAB 3	Error! Bookmark not defined.
3.1 Gambaran Umum Pasar (STP)	9
3.2 Permintaan	9
3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar	10
3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan dan Pesaing	10
BAB 4	Error! Bookmark not defined.
4.1 Produk	14
4.2 Kegunaan atau Fungsi Produk	16
4.3 Proses Produksi	16
4.4 Kapasitas Produksi	17
4.5 Biaya Umum Usaha Atau Pabrik	17

Executive Summary

ArKit merupakan bisnis yang menawarkan barang berupa Arduino set yang dapat dikembangkan menjadi sebuah rangkaian microcontroller dengan tambahan sensor-sensr untuk mengupgrade kemampuan microcontroller tersebut. Visi dari perusahaan adalah menjadikan msyarakat yang paham akan teknologi dan dapat memanfaatkan teknologi secara kreatif serta , menjadikan masyarakat mampu membuat produk IOT yang saat ini digemari di dunia industry 4.0. sementara misi perusahaan kami meningkatkan kreatifitas generasi muda terkait Iptek, mengekspresikan kreatifitas sambil bermain serta dapat memperoleh inspirasi bagi masa depan karir generasi muda. Usaha kami memiliki struktur organisasi yang terdiri atas pemilik usaha , tim riset Arduino dan pengembang, tim pemasaran/penjualan.

Arkit tidak hanya dapat dipelajari oleh remaja yang gemar alat elektronik atau mahasiswa teknik elektro, namun anak-anak juga bisa mempelajari Arduino dengan sangat mudah , kami menyediakan berbagai paket belajar Arduino mulai dari paket beginner(pemula) hingga paket trainer microcontroller dan IOT, belajar Arduino dapat melatih kreativitas dan imajinasi, memperkuat kepekaan pada teknologi dan kesempatan yang tak terbatas. Sama seperti tagline usaha kami “Think Creative” dengan tujuan perkembangan zaman dapat dimulai dari mengubah cara berpikir. Cara berpikir kita harus diubah ke arah yang lebih baik, yaitu berpikir kreatif dan berpikir inovasi untuk menyelesaikan berbagai permasalahan agar lebih efektif dan efisien. *Arkit* akan melakukan pemasaran melalui media sosial, iklan *online*, dan e-commerce selain itu kami membuka offline maupun online store.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis adalah suatu aktivitas ekonomi yang dilakukan oleh individu atau organisasi dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dengan melakukan produksi, distribusi, dan penjualan barang atau jasa kepada konsumen. bisnis memegang peranan penting dalam perekonomian karena menjadi sumber utama penghasilan dan lapangan kerja bagi masyarakat. Di era modernisasi seperti sekarang sangat bergantung pada teknologi. Manusia menggunakan teknologi ini dalam berbagai aspek kehidupan. Bahkan dunia Pendidikan pun juga bergantung pada teknologi.

Mikrokontroller adalah sebuah perangkat elektronik yang terdiri dari CPU (Central Processing Unit), RAM (Random Access Memory), ROM (Read-Only Memory) serta perangkat I/O yang terintegrasi dalam satu chip. Mikrokontroller biasanya memiliki sumber daya listrik yang rendah dan ukuran yang kecil, sehingga sangat cocok digunakan dalam aplikasi yang membutuhkan pengendalian otomatis dengan ukuran yang minimal. Penggunaan mikrokontroller juga memungkinkan pengendaliannya dapat deprogram dengan mudah, baik dengan menggunakan bahasa pemrograman seperti C atau assembly, maupun menggunakan bahasa pemrograman visual seperti Arduino atau raspberry Pi.

Sensor adalah sebuah alat atau perangkat yang digunakan untuk mendeteksi dan mengukur suatu besaran atau parameter dalam lingkungan atau objek tertentu. Sensor dapat mengubah besaran yang diukur menjadi sinyal listrik yang dapat diolah oleh sebuah system elektronik atau komputer. Setiap jenis sensor memiliki prinsip kerja dan karakteristik yang berbeda-beda, sehingga pemilihan jenis sensor yang tepat sangat penting dalam menentukan kinerja dan akurasi suatu system yang menggunakan sensor.

1.2 Visi dan Misi

A. Visi :

1. menjadikan masyarakat yang paham akan teknologi, dan dapat memanfaatkan teknologi secara kreatif.
2. menjadikan masyarakat mampu beradaptasi dengan masa industry 4.0
3. menjadikan masyarakat mampu membuat produk IoT yang saat ini digemari di dunia industry 4.0

B. Misi :

1. meningkatkan kreatifitas generasi muda terkait iptek
2. mengekspresikan kreatifitas sambil bermain
3. memperoleh inspirasi bagi masa depan karir generasi muda
4. mempermudah generasi muda untuk mendalami sebuah teknologi.

1.3 Logo :



Penjelasan Logo:

"Ar" diambil dari kata arduino. arduino merupakan perangkat open source, sering digunakan untuk merancang serta membuat perangkat elektronik. arduino dapat digunakan untuk pengembang teknologi salah satunya adalah untuk mengembangkan perangkat yang dapat bekerja secara otomatis.

"kit" menurut KBBI seperangkat suku cadang yang nantinya akan dirakit menjadi gawai (alat) seperti robot, mainan, dsb.

Terdapat logo arduino menunjukkan sebuah branding dari mikrokontroler yang kami gunakan, secara produk Arduino sudah dikenal masyarakat luas. Hal tersebut akan mensugesti para pembeli akan produk yang kami jual tanpa perlu memberi tahu bahwa kami menjual sebuah produk kit Arduino.

1.4 Taglines

“think creative” = memiliki arti “berfikir kreatif” hal tersebut memiliki arti di zaman modern yang serba menggunakan teknologi membuat kita harus memiliki kemampuan untuk bersaing. Oleh karena itu, kita dituntut untuk mengikuti perkembangan zaman agar mampu bersaing dengan orang lain. Persiapan yang harus dilakukan oleh setiap individu dalam menghadapi perkembangan zaman dapat dimulai dari mengubah cara berpikir. Cara berpikir kita harus diubah ke arah yang lebih baik, yaitu berpikir kreatif dan berpikir inovasi.

BAB II

PENGENALAN USAHA

2.1 Aspek Organisasi

Nama Perusahaan/Usaha	: Arkit
Jenis Kegiatan Usaha	: Perdagangan
Jenis Barang	: Mikrokontroller dan sensor
Bidang usaha (Barang/Jasa)	: Barang
Pemilik Usaha	: Moch Arif Rochmanullah & Firman Frezy Pradana
Tempat Usaha	: Perumahan City View 1 Malang
Kontak	: 085967162714
Bentuk Badan Hukum	:-
Struktur Organisasi	: 1. Pemilik 2. Tim Riset dan Pengembang 3. Tim pemasaran dan penjualan
Jabatan ,staf ,uraian Tugas	: 1. Pemilik (1 orang) Pemilik/pimpinan <i>Arkit</i> bertanggung jawab atas keputusan strategis, kemitraan dengan klien dan partner, serta mengatur keuangan perusahaan. 2.Tim Riset dan Pengembang(3 orang) Melakukan pengujian hasil produk yang dikembangkan, Melakukan kerja sama dengan pihak terkait untuk pengadaan barang dan jasa yang terkait dengan kegiatan riset dan pengembangan, Membuat teknologi baru yang bisa digunakan sebagai alat dalam aktivitas R&D

3. Tim pemasaran dan penjualan(3 orang)
Merespons Kebutuhan Pelanggan,
Memantau dan Mengelola Media
Sosial, Mengembangkan Strategi
Bisnis, Melakukan Riset Pelanggan dan
Pasar, Mengawasi Vendor dan Agen

2.2 Perizinan

**PEMERINTAH KOTA MALANG
KECAMATAN KEDUNG KANDANG
DESA KEDUNG KANDANG
PERUMAHAN CITY VIEW 1 BLOK E14
SURAT KETERANGAN USAHA
Nomor: :xxiii/ .700/ C/ IZIN USAHA**

Yang bertanda tangan di bawah ini selaku Kepala Desa Kedung Kandang, Kecamatan Kedung Kandang, Kota Malang dengan ini menerangkan bahwa:

Nama Lengkap : Moch Arif Rochmanullah
Tempat, Tanggal Lahir : Malang, 24 Juni 2003
No. KTP : 3573012406030003
Agama : Islam
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Perumahan City View 1 Malang

Nama yang tersebut di atas adalah benar penduduk yang berdomisili di Desa Kedung Kandang, perumahan City View 1 Blok E14 Rt 005/ Rw 004, Kec. Kedung Kandang, Kota Malang.

Berdasarkan pengamatan kami bahwa orang yang bersangkutan adalah benar memiliki usaha Toko di wilayah Desa Kedung Kandang.

Demikian Surat Keterangan Usaha ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

DIKELUARKAN DI : April 2023

PADA TANGGAL : 04

Kepala Desa Kedung Kandang
Kecamatan Kedung Kandang, Kota Malang

[Asep Waluyo]

2.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Kegiatan pra-operasi yang akan dilakukan oleh *ArKit* meliputi:

1. Studi Kelayakan: Kegiatan ini akan dilakukan untuk mengevaluasi apakah bisnis ini layak untuk dijalankan, termasuk menganalisis potensi pasar, persaingan, dan faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi keberhasilan bisnis.
2. Pemilihan Lokasi: Mencari dan memilih lokasi yang strategis untuk tempat usaha. Setelah lokasi terpilih, kami akan menyewa Tempat dan mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan untuk operasional kantor.
3. Mencari Suplayer : kami akan mencari suplayer yang akan memasok toko kami. Kami juga akan selectif dalam mencari suplayer terkait barang dan garansi barang dari suplayer.
4. Rekrutmen Karyawan: Kami akan melakukan rekrutmen untuk mengisi posisi riset dan pengembang yang dibutuhkan selain itu untuk posisi pemasaran dan penjualan. Pemilihan karyawan akan dilakukan dengan selektif untuk memastikan bahwa kami memiliki tim yang berkualitas dan dapat menghasilkan pekerjaan yang terbaik.
5. Pembelian Peralatan: Peralatan dan perangkat keras serta lunak yang diperlukan untuk menjalankan bisnis ini akan dibeli dan dipersiapkan sebelum operasional dimulai.

Jadwal pelaksanaan untuk kegiatan pra-operasi di atas akan tergantung pada kecepatan proses dan ketersediaan sumber daya yang dibutuhkan. Namun, kami berharap dapat menyelesaikan seluruh kegiatan ini dalam waktu tiga bulan. Setelah kegiatan pra-operasi selesai, kami akan mulai menjalankan operasional secara penuh dan memulai layanan pembuatan aplikasi dan *website* untuk pelanggan kami.

2.4 Invenaris Toko dan Supply toko

No	Jenis Barang	Jml	Harga
1	PRINTER BARCODE THERMAL SHARKPOS ZJ9200 100MM USB BLUETOOTH CETAK RESI A6 SP 920	1 unit	770.000
2	Android POS VSC Thermal 58mm Printer 5" Touch Screen (Bluetooth+NFC+WiFi+Camera) Support Mokapos 4G SUPPORT	1 unit	1.985.000
3	Etalase kaca	1 unit	2.000.000
4	Revella Rak besi siku 5 susun Rak gudang 40x100x200cm	1 unit	1.000.000
5	Keranjang Plastik Serbaguna Tempat Penyimpanan Multifungsi Kotak Penyimpanan Storage Box Organizer	50pc	600.00
6	HP Laptop 14s-fq0562AU	1 unit	5.500.000

BAB III

ASPEK PEMASARAN

3.1 Gambaran Umum Pasar (STP)

Segmen pasar dari bisnis kami yang paling besar adalah kalangan mahasiswa. Target pasar kami merupakan mahasiswa dikarenakan mahasiswa membutuhkan mikrokontroller dan sensor untuk kebutuhan tugas, praktek maupun skripsi dan penelitian. Terutama mahasiswa berjurusan Teknik informatika maupun elektro akan sering menggunakan mikrokontroller dan sensor untuk kebutuhan praktek.

Pada dunia Pendidikan saat ini mulai memperkenalkan tentang industry 4.0 termasuk IoT dan system embedded. Dengan begitu para pelajar atau mahasiswa yang memiliki ketertarikan pada IoT dan system embedded akan mempelajari tentang mikrokontroller. Hal tersebut menjadi peluang bagi bisnis kami untuk menawarkan produk-produk kami. Tentunya juga untuk membantu para pelajar dan mahasiswa dalam penggunaan mikrokontroller dengan memberikan panduan dalam setiap produk.

3.2 Permintaan

Berikut merupakan jumlah permintaan terhadap produk

- A. Sasaran Pembeli : Pelajar dan mahasiswa serta masyarakat umum
- B. Jumlah Konsumen : 10 pcs /bulan
- C. Jumlah Kebutuhan : 10 pcs /bulan
- D. Total kebutuhan Per tahun : 120 pcs /tahun

Berikut merupakan proyeksi permintaan selama 5 tahun mendatang :

Tahun	Proyeksi Permintaan
2023	Rp.23.400.000
2024	Rp.35.100.000
2025	Rp.46.800.000
2026	Rp.58.500.000
2027	Rp.70.200.000

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Berikut tabel rencana penjualan dan pangsa selama 5 tahun :

Tahun (1)	Permintaan (2)	Penawaran (3)	Peluang Pasar (4) (2) – (3)	Rencana Penjualan (5)	Pangsa Pasar (6) (5) / (4) x 100%
2023	Rp. 23.400.000	Rp.17.400.000	Rp.6.000.000	Rp. 23.400.000	3,9%
2024	Rp. 35.100.000	Rp.26.100.000	Rp.9.000.000	Rp. 35.100.000	3,9%
2025	Rp. 46.800.000	Rp.34.800.000	Rp.12.000.000	Rp. 46.800.000	3,9%
2026	Rp. 58.500.000	Rp.43.500.000	Rp.15.000.000	Rp. 58.500.000	3,9%
2027	Rp. 70.200.000	Rp.52.200.000	Rp.18.000.000	Rp. 70.200.000	3,9%

3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan dan Pesaing

Berikut merupakan Analisa SWOT

Strengths <ul style="list-style-type: none"> Kami memberikan pelayanan konsultasi terkait produk yang kami jual Lokasi dari toko kami yang strategis/lingkungan perkotaan kualitas produk kami menjadi unggul karena kami memberikan garansi pada produk kamu tentunya dengan s&k berlaku. Paket-paket microcontroller produk kami ini akan dijual 	Weaknesses <ul style="list-style-type: none"> Terdapat beberapa komponen sensor tidak memiliki garansi dari suplayer Ada beberapa pesaing yang sudah terlebih dahulu berdiri Kurang pemasok karena masih mengandalkan 1 suplayer Belum memiliki modal yang lebih besar
---	---

<p>lengkap sesuai kebutuhan proyeck yang akan dibuat konsumen dan tentunya banyak varian paket microcontroller yang disediakan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Karyawan yang ramah dan menarik • Penjualan secara offline dan online 	<ul style="list-style-type: none"> • Banyak penjual online yang mematok harga dibawah harga kami • Terdapat paket-paket microcontroller pesaing yang lebih inovativ.
<p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Target pasar memiliki cangkupan usia yang luas • Teknologi yang akan terus berkembang • Dibutuhkan di berbagai aspek untuk membantu pekerjaan • Meningkatkan inovativ dan kreatifitas bagi anak-anak hingga remaja • Dapat digunakan untuk memecahkan masalah terkait efektif dan efisien 	<p>Threat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Muncul usaha yang sejenis • Persaingan harga dengan toko-toko lain yang lebih murah • Pemberian tegangan tinggi pada komponen microcontroller dan sensor akan mengakibatkan kerusakan. • Proses perakitan dan pengkodean komponen terkadang terdapat error akibatnya pembeli merasa kebingungan dan akhirnya menyerah untuk melanjutkan projek. • Harga sensor dan microcontroller bisa naik turun karena barang impor.

Pada usaha ini, strategi pemasaran yang digunakan adalah konsep analisa 7P menurut Kottler, Strategi ini difokuskan untuk mendapatkan peluang pasar potensial yang baik karena memiliki kelebihan dibanding pesaing lainnya sekaligus untuk memenangkan persaingan dalam pasar.

1. Product

Microcontroller serta sensor-sensornya yang kami jual diimpor dari negara Italia dan China. Diberikan keterangan paket project yang sudah ada di dalamnya sehingga ketika memesan bisa mengambil project yang akan dibuat. Di dalam packaging mendapatkan gift dan stiker stiker keren.

2. Price

Harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang, sehingga ada timbal balik antara pemberi produk/barang dan pembeli produk/barang, pemberi produk/barang mendapatkan uang dari pengguna dan pengguna mendapatkan manfaat dari layanan produk/barang yang disediakan oleh pihak pemberi produk/barang. Tarif harga yang ada di Arkit Store cukup murah karena pemilik store/toko menginginkan harga murah akan tetapi peminat masyarakat untuk memilih paket produk cukup banyak.

3. Place

Memilih lokasi usaha yang strategis merupakan hal yang perlu diperhatikan sebelum membuka usaha. Dalam strategi pemasaran, adanya pemilihan lokasi usaha ini menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kesuksesan pemasaran dari sebuah usaha. Kami memilih lokasi offline store daerah kedung kendang karena memiliki potensi yang cukup besar dari segi mobilitas dan target pasar yang kami tuju, serta pemasaran yang kami lakukan kami rasa akan ke konsumen produk kami.

4. Promotion

Promosi sangat penting untuk mempengaruhi calon konsumen dan mengembangkan suatu usaha agar mengambil keputusan untuk menggunakan produk dari di Arkit Store. Promosi-promosi yang dilakukan oleh Arkit Store adalah menggunakan website, video tutorial

perakitan, feed tik-tok maupun Instagram, mengikuti bazar UMKM, dan dari cerita mulut ke mulut.

5. People

Jumlah Tenaga kerja yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha ini di butuhkan sekecilnya 2 orang yakni administrasi, dan 1 orang riset dan pengembang produk. Untuk meningkatkan kualitas dan kemampuan dari masing masing pekerja diharapkan untuk mengikuti pelatihan-pelatihan sesuai dengan tugas dan fungsi pegawai tersebut.

6. Process

Bahan-bahan:

1. Komponen utama microcontroller
2. Sensor-sensor yang berkaitan dengan project
3. Komponen penunjang seperti whiteboard, kabel jumper, resistor dll
4. Box penyimpanan produk

Proses

1. Setelah komponen microcontroller serta penunjang microcontroller dimasukkan ke dalam box wadah, kemudian di check oleh admin bagian finishing.
2. Setelah itu di promosikan dan di konfirmasikan oleh admin yang bertugas menangani input fix data.
3. Kemudian diproses oleh admin yang bertugas pengiriman menuju jasa pengiriman barang.

7. Physical Evidence

Proses pembelian barang di Toko Kami yang sangat fleksibel menggunakan media online dan juga offline, untuk store sementara berada di kedung kandang, Malang.

BAB IV

ASPEK PRODUKSI

4.1 Produk

Produk yang kami jual berupa paket mikrokontroller. Dalam paket tersebut sudah tersedia mikronkontroller beserta sensor dan komponen lain yang dibutuhkan. Untuk rincian produk seperti tabel dibawah ini:

Paket beginner	Kotak Transparan = 1 Arduino UNO R3 dip = 1 bread board 400 lubang = 1 LED 5mm = 5 Resistor 220 ohm =5 Kabel Jumper = 20,male male & male female Kabel USB = 1 ldr /sensor cahaya =1 push button =4 flame sensor =1 buzzer =1
Paket compatible	Arduino UNO R3 x1 (versi dip) clone/compatible Breadboard/ projectboard 400tie kabel jumper male male 20,male female 20 Capasitor 100uf x2 10K ohm Resistor x5 1K ohm Resistor x5 220 ohm Resistor x5 LED- Red/Green/Yellow x5 Buzzer x1 Pushbutton x4 Segment LED x1 Protoresistor x1 potensio x1 Infrared Receiver x1 LM35 Temperature Sensor x1 Mini Infrared Remote Control x1 1602 LCD module x1 Hcsr04 Ultrasonic

	X1 Sensor Pir Hc-sr501 x1 motor servo sg90 USB Cable x1 1x High Quality Plastic Box
Paket training microcontroller & iot	<p>Spesifikasi Trainer Mikrokontroler Arduino :</p> <ul style="list-style-type: none"> - PCB Fiber FR4 High Quality - Arduino Uno (Mikrokontroler) - LCD Display 16 x 2 - 2 Digit Seven Segment (Mode Switching) - Traffic Light Simulator - Sensor Jarak Ultrasonik HC SR-04 - Sensor Gerak PIR (Passive Infrared Sensor) - 8 Buah push button - 8 Buah LED 3mm - 2 Buah Relay 5V DC - Motor DC (Driver L293D) - Motor Servo - LDR (Light Dependent Resistor) - Potensiometer - Sensor Suhu dan Kelembaban DHT 11 - Mini Bread Board untuk ekspansi perangkat Input/Output lebih banyak

Manfaat yang ditawarkan oleh produk dapat dibagi menjadi 5 tingkatan yaitu

1. Core benefit (manfaat inti) yaitu meningkatkan pengetahuan terkait IPTEK dan teknologi robotik.
2. Basic benefit (manfaat dasar) yaitu meningkatkan inovasi dan kreatifitas
3. Expected benefit (manfaat yang diharapkan) yaitu konsumen dapat membuat suatu alat IoT maupun embedded dan dapat bersaing dalam industri 4.0.
4. Augmented benefit (manfaat di atas harapan) yaitu dapat mengimplementasi project tersebut dalam lingkup yang lebih besar seperti perusahaan.
5. Potensial benefit (manfaat potensial) yaitu diharapkan dapat membuka peluang bisnis di dunia teknologi.

4.2 Kegunaan atau Fungsi Produk

Fungsi dari produk bagi konsumen yaitu konsumen dapat membuat suatu alat IoT atau embedded. Dengan produk ini diharapkan dapat membantu dan memudahkan konsumen dalam membuat suatu alat IoT maupun embedded.

4.3 Proses Produksi

Proses Produksi

1. Menentukan project microcontroller yang akan dibuat
2. Mempersiapkan microcontroller dan bahan-bahan penunjang seperti sensor-sensor ,kabel jumper ,resistor dll
3. Bagian pengemasan akan memasukkan microcontroller dan bahan-bahan penunjang ke dalam kotak box
4. Setelah itu di check kembali oleh admin bagian finishing.
5. Kemudian disimpan di Gudang khusus untuk stoke produk.
6. Setelah itu di promosikan dan di konfirmasikan oleh admin yang bertugas menangani input fix data.
7. Kemudian diproses oleh admin yang bertugas pengiriman menuju jasa pengiriman barang.

4.4 Kapasitas Produksi

Untuk kapasitas produksi paket microcontroller, akan memproduksi berupa paket microcontroller dalam skala kecil terlebih dahulu, apabila produk tersebut telah banyak dikenal pasar maka tentunya kami akan menambah kapasitas produksinya, hal ini dilakukan agar dapat menghindari penumpukan stock barang di gudang yang terlalu lama.

4.5 Biaya Umum Usaha Atau Pabrik

No	Jenis Pengeluaran	volume	Harga satuan (Rp)	Total(Rp)
1	Bahan habis pakai			
	Komponen microcontroller	1	Rp.195.000,00	Rp.195.000,00
	Kemasan box plastic hight quality	1	Rp.15.000,00	Rp. 15,000,00
	Stiker + laminasi	3	Rp.50.000,00	Rp.150.000,00
	Bubble wrap	3 Roll	Rp.115.300,00	Rp.345.000,00
	Lakban	3	Rp.32.000,00	Rp.96.000,00
	SUB TOTAL			Rp.801.000,00
2	Transport			
	Ongkir (JNE)	2kg	Rp.17.000,00	Rp.34.000,00
	SUB TOTAL			Rp.34.000,00
3	Biaya dan lain-lain			
	Adsense media sosial	7 hari	Rp.50.000,00	Rp.350.000,00
	Domain dan hosting	1 tahun	Rp.600.000,00	Rp.600.000,00
	Lain-lain	1 bulan	Rp.1.000.000,00	Rp.1.000.000,00
	SUB TOTAL			Rp.1.950.000,00
	GRAND TOTAL			Rp.2.785.000

BAB V

ASPEK KEUANGAN

5.1 Strategi Sumber Pendanaan Usaha

Pendanaan yang berlaku untuk usaha “Arduino Kit” memiliki 80% dari modal keseluruhan yang ditetapkan agar badan usaha dapat berjalan dalam jangka panjang. Jumlah pendanaan sebesar 70% dari pemilik serta pendiri “Arduino Kit” juga diakumulasi dengan 30% dari investor. Selain itu juga, kami menetapkan sistem pembagian hasil sebanyak 60% untuk pihak pengelola dan 40% untuk pihak investor dengan kontrak berjalan selama 4 tahun.

5.2 Proyeksi Keuangan

Uraian	Pemasukan	Pengeluaran
Sumber dana		
Firman	Rp. 7.500.000	
Rahmanullah	Rp. 7.500.000	
TOTAL	Rp. 15.000.000	
Aspek Produksi		
Komponen microcontroller		Rp.195.000,00
Kemasan box plastic hight quality		Rp. 15,000,00
Stiker + laminasi		Rp.150.000,00
Bubble wrap		Rp.345.000,00
Lakban		Rp.96.000,00
TOTAL		Rp.801.000,00
Aspek Iklan		
<i>Adsense</i> media sosial		Rp. 350.000
<i>Endorsement</i>		Rp. 150.000
Dokumentasi		Rp. 1.000.000
TOTAL		Rp. 1.500.000
Aspek Asset Investasi		
Alat riset dan peralatan		Rp. 5,000.000,00
Bangunan		Rp. 450.000,00

TOTAL		Rp. 5.450.000,00
Aspek Transportasi		
Ongkir (JNE)		Rp. 34.000
Perjalanan ke percetakan		Rp. 375.000
TOTAL		Rp. 409.000
Aspek Tenaga Kerja		
Gaji		Rp. 1.500.000,00
Biaya Pemasaran		Rp. 400.000,00
TOTAL		Rp. 1.900.000,00

Target penjualan perbulan yang bisa dasumsikan menutup biaya modal:

Pemasukkan / modal : Rp. 15.000.000

Pengeluaran : Rp. 10.060.000

Gaji perbulan : Rp. 1.500.000

Keuntungan : Rp. 50.000/pcs

Pengeluaran perbulan : Rp. 1.900.000

Gaji perbulan : Rp. 1.500.000

Total Pengeluaran perbulan : Rp. 3.400.000

Target penjualan minimal untuk menutup pengeluaran perbulan :

$3.400.000 / 50.000 @\text{pcs} = 68 \text{ pcs}$ dalam waktu 1 bulan

Ideaal untuk menutup modal dalam waktu 5 tahun:

$15.000.000 / 5 \text{ tahun} = 3 \text{ juta/tahun}$ yang harus menjadi laba ditahan

$\text{Laba ditahan /bulan} = 3 \text{ juta} / 12 \text{ bulan} = 250.0000$

Target penjualan perbulan yang bisa diasumsikan menutup biaya modal dalam waktu 5 tahun adalah:

(Target penjualan untuk laba ditahan/bulan)

$$250.000/50.000 = 5 \text{ pcs}$$

Target penjualan ideal didapat dengan :

(Target penjualan minimal/bulan) + (Target penjualan untuk laba ditahan/bulan)

$$= 68 \text{ pcs/bulan} + 5 \text{ pcs/bulan}$$

$$= 73 \text{ pcs/bulan}$$