LAPORAN AKHIR

PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA

USAHA PEMBUATAN DAN KOMERSIALISASI CD MULTIMEDIA PEMBELAJARAN SMA SEBAGAI PENDUKUNG KURIKULUM TINGKAT SATUAN PENDIDIKAN (KTSP)

BIDANG

PKM Kewirausahaan

Oleh :

Hendro Wahyudi	C44053219	(2005)
Supriyanto	F14104017	(2004)
Hendry Kasman Hadi	C24104046	(2004)
Yuni Resti	D14050133	(2005)

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR

2008

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan	: Usaha Pembuatan dan Komersialisasi CD Multimedia Pembelajaran SMA sebagai Pendukung Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP)
2. Bidang Kegiatan	: ( ) PKMP (√) PKMK ( )PKMI ( ) PKMT ( ) PKMM
3. Bidang Ilmu	: ( ) Kesehatan ( ) Pertanian ( ) MIPA (√) Teknologi dan Rekayasa ( ) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora ( ) pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan / Penulis Utama	
a. Nama Lengkap	: Hendro Wahyudi
b. NRP/NIM	: C44053219
c. Departemen	: Teknik Pertanian
d. Institut	: Institut Pertanian Bogor
e. Alamat Rumah	: Sanggar UKM Pramuka IPB Jalan Agathis No 1, Gedung PKM IPB Kampus IPB Darmaga Bogor 16680
5. Anggota Pelaksana Kegiatan	: 5 orang
6. Dosen pendamping	
a. Nama Lengkap dan gelar	: Drh. Sri Murtini, M.Si
b. NIP	: 132133967
c. Alamat	: Jl. Parikesit Raya No. 57 Bogor Telp 0251-342118
9. Biaya Kegiatan Total	
a. DIKTI	: Rp 5.000.000,-
Total	: Rp 5.000.000,-
8. Jangka Waktu Pelaksanaan	: 6 bulan

Bogor, 2 Juli 2008

Menyetujui, Pembina UKM Pramuka IPB	Ketua Pelaksana Kegiatan
(drh. Fadjar Satrija, MSc, Ph.D) NIP. 131760846	(Hendro Wahyudi) NRP. C44053219
Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan	Dosen Pendamping
(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS) NIP. 130 687459	(Dr. drh. Sri Murtini, M.Si) NIP. 132133967

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga PKMK ini berhasil diselesaikan. Pembuatan dan komersialisasi CD Multimedia Pembelajaran SMA ini dilaksanakan selama bulan Maret sampai Juli 2008.

Terima kasih penulis ucapkan kepada drh. Fadjar Satrija, MSc, Ph.D dan Dr. drh. Sri Murtini, M.Si selaku pembina UKM pramuka IPB atas bimbingan dan pengarahan dan saran dalam melaksanakan kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada teman-teman UKM Pramuka IPB atas semangat, pengertian, dan kasih sayangnya sehingga penulis dapat menyelesaikan program ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa laporan ini masih memiiki beberapa kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca. Semoga laporan ini bermanfaat bagi banyak pihak.

Bogor, Juli 2008

Penulis

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Sistem pendidikan saat ini telah mengalami banyak perkembangan dan perubahan. Dengan digulirkan Peraturan Menteri Pendidikan Nasional (Mendiknas) No 22/2006 tentang Standar Isi Pendidikan (dan No 23/2006 tentang Standar Kompetensi Lulusan/SKL) menginisiasi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) di Indonesia (Media Indonesia: 04/10/06). *Sejak tahun pelajaran 2006/2007, Departemen Pendidikan Nasional (Depdiknas) meluncurkan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) yang disebut juga sebagai Kurikulum 2006.* Kurikulum 2006 memberi keleluasaan penuh setiap sekolah mengembangkan kurikulumnya dengan tetap memperhatikan potensi sekolah dan potensi daerah sekitar.

Curtis R Finch dan John R Crunkilton ahli kurikulum dari Virginia *Polytechnic Institute and State University* Amerika Serikat (AS) dalam karya-karyanya, kedua pakar kurikulum ini menekankan pentingnya sosialisasi atau desiminasi sebelum kurikulum baru dijalankan. Dengan kata lain, sebelum kurikulum baru dijalankan, harus dilakukan desiminasi yang efektif. Untuk mendesiminasi kurikulum (baru) terdapat tiga hal yang harus dipertimbangkan: masing-masing menyangkut kondisi geografis (*geographical consideration*), kesiapan pemakai dan pelaksananya (*audience*), serta biaya penyebaran informasi (*cost*).

Permasalahan yang terjadi saat ini adalah hanya guru-guru di sekolah unggul saja yang mendapat penjelasan langsung dari pemerintah mengenai kurikulum 2006. Sistem ini akan menyebabkan misi dan visi Depdiknas sulit sampai ke sekolah-sekolah. Jika hal ini tidak segera ditanggulangi maka KTSP ini tidak dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin oleh sekolah untuk meningkatkan potensi yang dimiliki.

Untuk mengatasi permasalahan-permasalahan yang terjadi di dalam pelaksanaan kurikulum baru tersebut, maka perlu diciptakan solusi yang efektif. Salah satunya yaitu dengan memanfaatkan CD atau DVD penunjang pembelajaran berbasis KTSP. Keunggulan dari produk ini adalah penyajian yang interaktif berupa demo atau contoh langsung suatu materi pelajaran dalam bentuk visual tiga dimensi. Penggunaan media ini dapat memudahkan desiminasi KTSP secara lebih optimal tanpa harus terkendala kondisi geografis ataupun biaya. Pada akhirnya sekolah dapat mengimplementasikan KTSP secara optimal, sehingga tujuan pendidikan nasional dapat tercapai.

Kondisi-kondisi diatas menciptakan satu peluang usaha yaitu usaha pembuatan dan komersialisasi CD Multimedia Pembelajaran sebagai upaya mensukseskan KTSP. PKM Kewirausahaan ini akan membuat dan mengkomersialisasikan CD penunjang Pembelajaran sebagai upaya mensukseskan terlaksananya KTSP secara optimal. Pembuatan dan komersialisasi CD/VCD pembelajaran interaktif adalah sebuah usaha komersial yang memproduksi dan memasarkan produk media pembelajaran dengan media CD/VCD. Compact disk (CD) pembelajaran interaktif yang akan diproduksi pada PKM Kewirausahaan ini adalah CD berbentuk CD interaktif berbasis Flash yang berisi bahan ajar beserta materi-materi pendukungnya.

CD Pembelajaran telah dikeluarkan oleh beberapa lembaga seperti Balai Besar Pengembangan Teknologi (BBPT), Depdiknas dan MENRISTEK. Meskipun demikian CD tersebut belum mampu memenuhi kebutuhan masyarakat akan media pengajaran yang dapat mendukung terlaksananya Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan. Keunggulan produk yang akan dihasilkan oleh tim PKM ini adalah CD dengan penyajian yang interaktif dan langsung dapat menjelaskan suatu contoh yang mudah dipahami berupa demo langsung dan animasi dalam bentuk visual tiga dimensi. Tentu saja CD/VCD ini masih berpeluang untuk diproduksi dan dikomesialisasikan.

2. Perumusan Masalah

Seperti yang telah dijelaskan di atas, untuk mendesiminasi kurikulum baru terdapat tiga hal yang harus dipertimbangkan: masing-masing menyangkut kesiapan pemakai dan pelaksananya (*audience*), kondisi geografis (*geographical consideration*), serta biaya penyebaran informasi (*cost*). Permasalahan yang terjadi saat ini adalah hanya guru-guru di sekolah unggul saja yang mendapat penjelasan langsung dari pemerintah mengenai kurikulum

2006. Sistem ini akan menyebabkan misi dan visi Depdiknas sulit sampai ke sekolah-sekolah. Jika hal ini tidak segera ditanggulangi maka KTSP ini tidak dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin oleh sekolah untuk meningkatkan potensi yang dimiliki.

Seiring perkembangan teknologi yang semakin cepat, penggunaan CD media pembelajaran dipandang dapat membantu terlaksananya desiminasi KTSP secara efektif dan efisien. Hal ini disebabkan karena tersedianya teknologi pendukung lainnya seperti komputer, VCD, dan TV sudah tidak asing lagi di masyarakat. Dengan demikian usaha pembuatan dan komersialisasi CD ini merupakan usaha yang sangat menguntungkan. Adapun kelebihan dan peluang yang dimiliki usaha ini, antara lain :

1. Belum adanya usaha sejenis disekitar lingkungan kampus IPB Darmaga
2. Menunjang desiminasi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) yang baru digulirkan pemerintah.
3. Perangkat keras yang digunakan sudah mengalami penurunan harga yang cukup signifikan pada saat ini.
4. Memberikan alternatif yang lebih murah bagi masyarakat pengguna produk CD multimedia pelajaran yang interaktif.

3. Tujuan

Tujuan dari pembuatan dan komersialisasi CD teknologi tepat guna ini, adalah :

1. Menambah pendapatan (*income*) kelompok dari penjualan paket CD.
2. Mendirikan usaha mandiri.
3. Memberikan informasi pembelajaran mata ajaran SMA secara praktis kepada masyarakat di Indonesia.
4. Menjadikan usaha ini sebagai alternatif ekonomis untuk para konsumen, karena biaya/harga yang ditawarkan terjangkau khususnya bagi mahasiswa dan bagi masyarakat pada umumnya.

4. Luaran yang diharapkan

Luaran yang dihasilkan adalah berupa CD Pengajaran Interaktif. informasi yang disampaikan pada produk CD/VCD ini bersumber dari Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) dan sumber-sumber lain yang mendukung.

5. Kegunaan program

Manfaat dari program ini antara lain:

1. Dapat menumbuhkan jiwa kreativitas dan kewirausahaan pada mahasiswa pelaksana serta mendapat pengetahuan Teknologi Tepat Guna yang dikembangkan IPB.
2. Mengembangkan semangat kemandirian finansial sekaligus mengasah semangat dan kemampuan kerja sama dalam sebuah tim dengan adanya pembagian tugas dan diskusi kelompok guna menghasilkan produk CD Teknologi Tepat Guna ini.
3. Memberikan alternatif informasi dalam bentuk CD mengenai berbagai pengetahuan yang berkaitan dengan mata ajaran di sekolah seperti Biologi, Fisika dan Kimia.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

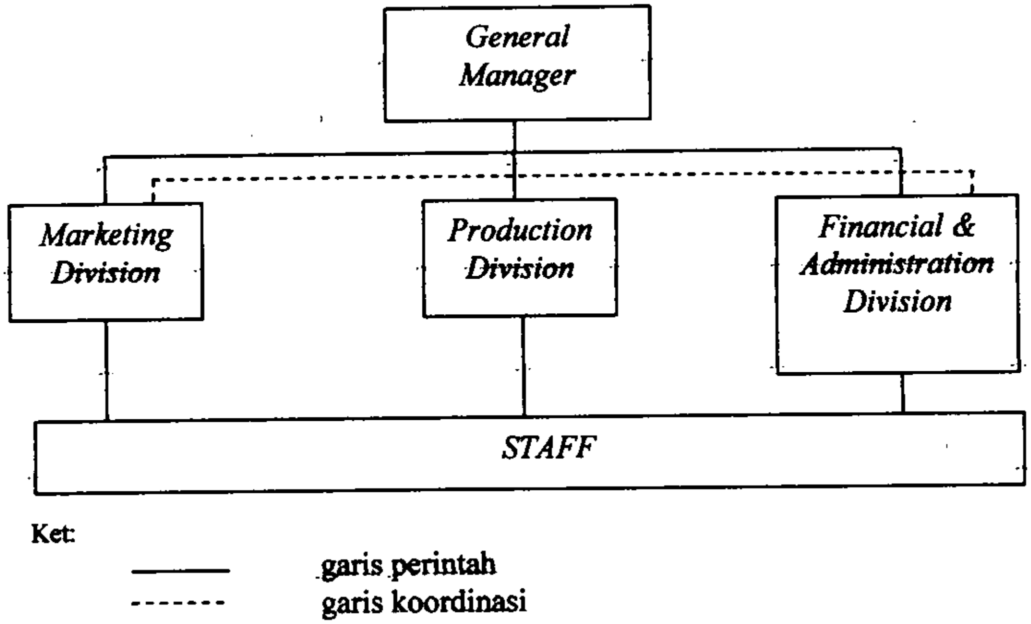
Usaha ini ditujukan untuk siswa SMA khususnya dan kepada masyarakat umumnya. Berikut ini adalah beberapa rencana yang kami terapkan dalam pelaksanaan program ini adalah :

Rencana Manajemen

1. Aspek Organisasi

Nama Perusahaan	: Scout_edUCompany
Nama Pimpinan	: Hendro Wahyudi
Alamat Perusahaan	: Jalan Babakan Tengah No. 23 Darmaga Bogor
Telepon	: 085214384510
Bentuk Usaha	: Usaha rumah tangga
Visi	: - Sebagai perusahaan yang dapat meningkatkan pendidikan Indonesia dan bermanfaat bagi masyarakat
Misi	: - Menciptakan produk inovatif sehingga dapat meningkatkan kreativitas dan menciptakan masyarakat Indonesia yang cerdas dan mandiri

Struktur Organisasi :



Gambar 1. Diagram struktur organisasi

2. Personil Kunci dan Bidang

Tabel 1. Personil Kunci dan Bidang

Nama	Bidang
Hendro Wahyudi	*General Manager*
Supriyanto	*Marketing Division*
Yuni Restti	*Financial and Administration Division*
Hendry Kasmanhadi	*Production Division*

Deskripsi Tugas

Tabel 2. Deskripsi Tugas

Jabatan	Tugas
General Manajer	Pimpinan tertinggi perusahaan, mengatur manajemen perusahaan, mengkoordinasikan seluruh divisi dan menetapkan kebijakan strategis perusahaan.
Marketing Division	Merencanakan strategi pemasaran dan promosi serta melakukan fungsi distribusi produk.
Financial and Administration Division	Mengatur administrasi perusahaan, mencatat pemasukan dan pengeluaran uang, menyimpan dana perusahaan, melakukan dokumentasi dan menyimpan arsip dengan rapi.
Production Division	Mengkoordinasikan segala kegiatan yang berhubungan dengan produksi (merencanakan, melaksanakan, dan mengawasi jalannya produksi).

Rencana pelaksanaan

Tabel 3. Jadwal pelaksanaan kegiatan

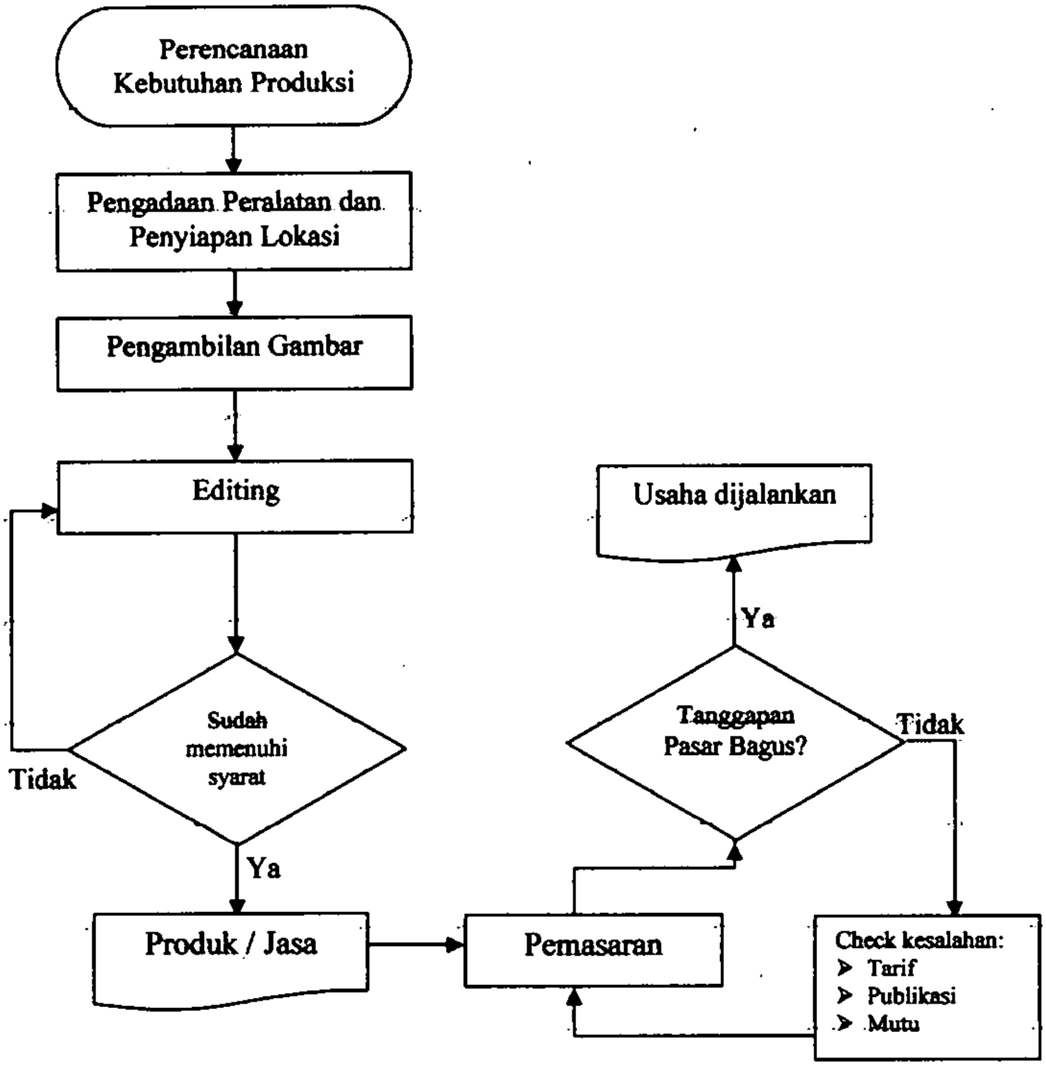
Uraian	1				2				3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengumpulan bahan												
Penyediaan peralatan												
Rapat koordinasi												
Produksi												
Promosi												
Perbanyakan Produk												
Survey Kelayakan Produk												
Pemasaran												
Evaluasi												

Rencana Pemasaran

Proses pemasaran dibagi menjadi 2 bagian, yaitu : survey pasar dan pemasaran produk. Survey pasar dilakukan untuk menguji kelayakan produk yang akan dipasarkan dan setelah survey maka dilakukan penjualan produk. Pemasaran dikhususkan kepada siswa SMA dan guru-guru SMA.

III. METODE PENDEKATAN

Berikut secara singkat dapat dilihat pada diagram alir sebagai berikut :



Gambar 2. Diagram alir Metode Pelaksanaan Program

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan yang kami lakukan dilakukan pada bulan Februari hungga Juli 2008. Adapun beberapa kegiatan yang telah dilakukan terhitung mulai akhir bulan Februari hingga awal Juli 2008 disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Kegiatan yang telah dilakukan

No.	Prosedur dan tahapan pelaksanaan	Lokasi	Waktu	Materi	Hasil yang diperoleh
1	Pencarian Bahan	Gramedia, Bogor	Februari – Mei	Buku Pelajaran SMA	Biologi Sains Dalam Kehidupan, Kimia 2B, asas-asas Fisika 1B, buku latihan Efek-Efek Flash
2	Pembelian Alat dan bahan		Mei		Catrik22, Data Print, Komputer, DVD Rw ASUS LS 20X, CD-R Anti Gores, CD-Case, CD-R HP, Tempat CD, Terminal, Injek Paper
3	Pembuatan Produk		April - Mei		Pembuatan CD dengan materi Pelajaran Biologi
4	Survey Penerimaan Pasar	SMA di Bogor	Mei		SMA Kornita SMA Ibnu Aqil SMAN 5 Bogor SMA Pembangunan SMA Al Azhar SMAN 1 Ciampea
5	Pemasaran	SMA di Bogor	Mei		SMA Kornita SMA Ibnu Aqil SMAN 5 Bogor SMA Pembangunan SMA Al Azhar SMAN 1 Ciampea
6	Pemasaran	Cibubur	27 Juni – 3 Juli 2008		Produk terjual dan diminati oleh konsumen

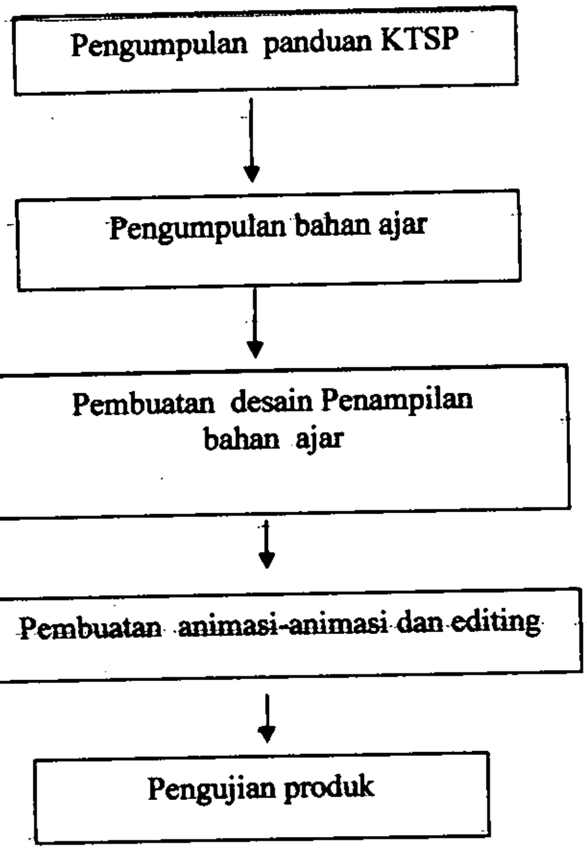
Bahan dan Alat

Bahan dan alat yang digunakan dalam pembuatan CD Multimedia Pembelajaran berupa Buku-buku Pembelajaran SMA, fasilitas internet, DVD – RW ASUS, CD-R Anti Gores, CD Case, tempat CD, terminal listrik, *injek paper*, CD Label dan sebuah unit komputer serta beberapa software seperti Coreldraw X3, Adobe Photoshop CS, Macromedia Flash 8, SwishMax dan sofwer pendukung lainnya.

2. Tahapan Pelaksanaan

Kegiatan ini dibagi dalam 4 tahap, yakni tahap persiapan, tahap produksi, tahap pemasaran produk, dan yang terakhir adalah tahap evaluasi dan pelaporan kegiatan. Tahap persiapan dibagi menjadi 2 bagian, yaitu; perencanaan kebutuhan produksi, pengadaan peralatan dan persiapan lokasi. Tahap produksi dibagi menjadi 3 bagian, yaitu : pengambilan gambar, *editing* dan perbanyakan CD. Sedangkan tahap pemasaran dibagi menjadi 2 bagian, yaitu: survey pasar dan pemasaran produk.

Berikut adalah skema masing-masing tahapan proses produksi CD Multimedia Pendidikan :



Gambar 3. Diagram Alir Pembuatan Produksi

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses pembuatan "*CD Multimedia Pembelajaran*" dilakukan selama kurang lebih 3 bulan bertempat di Sanggar bakti UKM Pramuka Institut Pertanian Bogor. Kegiatan ini dibagi dalam 4 tahap, yakni tahap persiapan, tahap produksi, tahap pemasaran produk, dan yang terakhir adalah tahap evaluasi dan pelaporan kegiatan.

- **Tahap Persiapan**

Proses persiapan diawali dengan pengumpulan bahan dan perlengkapan sarana pendukung pembuatan produk. Bahan-bahan yang digunakan diantaranya adalah panduan KTSP sebagai acuan kami dalam membuat produk, Buku pelajaran Biologi SMA, dan fasilitas internet pendidikan untuk membantu kami dalam mempermudah proses pencarian bahan.

- **Tahap Produksi**

Proses produksi dibagi menjadi 2 bagian, yaitu : perencanaan kebutuhan produksi, pengadaan peralatan dan persiapan lokasi. Tahap selanjutnya diikuti dengan proses produksi. Tahap produksi dibagi menjadi 3 bagian, yaitu : pengambilan gambar, *editing* dan perbanyakan CD.

Persiapan produksi dilakukan selama 3 minggu meliputi pengumpulan bahan dan penyediaan peralatan. Produksi dimulai pada minggu keempat Maret hingga minggu pertama Mei. Produk yang kami hasilkan tidak hanya ditujukan kepada siswa SMA saja tetapi juga kepada para guru, sekolah-sekolah, instansi pemerintah dan pendidikan juga kepada msayarakat umum khususnya orang tua untuk membantu pendidikan anak-anaknya. Harga produk kami terjangkau sehingga semua kalangan ekonomi bisa memperoleh produk yang kami pasarkan. Hal ini terlihat dari komentar yang kami dapatkan saat melakukan survey kelayakan produk. Sebagian besar konsumen menyatakan setuju dengan harga yang kami tawarkan. Berikut ini akan dijelaskan mengenai karakteristik, desain dan proses pembuatan CD Multimedia Pendidikan :

1. Karakteristik CD Multimedia Pendukung KTSP
   - Materi berisi pelajaran SMA Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan
   - Materi disajikan dengan menarik yang disertai dengan animasi-animasi bahan ajar
   - Dijual dalam bentuk CD *(Compact disk)*
   - Harga Rp. 25.000,- per satuan
   - Keunggulan Produk :
     - Materi yang disajikan sesuai dengan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan
     - Membantu meningkatkan semangat belajar siswa karena memiliki desain dan teknik penyampaian yang menarik, efektif dan efisien.

2. Desain Kemasan CD Multimedia Pendukung KTSP

Gambar 4. Cover CD

Gambar 5. Produk jadi (kepingan CD)

Proses editing membutuhkan konsentrasi dan pemahaman materi ajar yang baik sehingga proses ini memiliki waktu yang lebih lama dibandingkan proses lainnya agar diperoleh hasil yang sesuai dengan aturan kurikulum tingkat satuan penidikan.

- **Tahap Pemasaran**

Tahap terakhir dilakukan tahap pemasaran. Tahap pemasaran dibagi menjadi 2 bagian, yaitu : survey pasar dan pemasaran produk. Survey pasar dilakukan untuk menguji kelayakan produk yang akan dipasarkan dengan mengunjungi sekolah-sekolah di daerah Bogor. Setelah melakukan survey pasar dapat disimpulkan bahwa sebagian besar siswa dan guru setuju dengan diadakannya produk seperti CD Multimedia pembelajaran ini. Penjualan produk hingga saat ini telah terjual 50 keping CD. Penjualan produk yang kami lakukan tidak hanya meliputi kawasan bogor saja. Produk ini telah tersebar hampir kebeberapa bagian kota di Indosesia sehingga tujuan dari pembuatan produk ini dapat terwujud. Kami telah memasarkan produk ini pada acara Raimuna Nasional yang bertempat dicibubur pada tanggal 27 Juni-7 Juli 2008. Acara ini diikuti oleh pelajar SMA yang merupakan perwakilan dari masing-masing kota yang ada di Indonesia. Sehingga hal ini merupakan kesempatan besar bagi kami untuk melakukan proses pemasaran. Sampai pada saat kami membuat laporan ini proses pemasaran masih berlangsung.

Analisis Proyeksi Kelayakan Usaha

Analisis proyeksi kelayakan usaha pembuatan dan komersialisasi CD multimedia pembelajaran SMA sebagai pendukung Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) dilakukan selama 6 bulan. Hasil analisis ini digunakan untuk mengetahui seberapa efektif dan menguntungkan usaha ini dilakukan dalam jangka waktu tertentu. Analisis *cash flow* usaha ditampilkan pada Tabel 5.

Tabel 5. Analisis *cash flow* usaha selama 6 bulan

URAIAN	PERIODE					
	1	2	3	4	5	6
INFLOW						
Produksi CD	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000
TOTAL INFLOW	**1.250.000**	**1.250.000**	**1.250.000**	**1.250.000**	**1.250.000**	**1.250.000**
OUTFLOW						
Biaya investasi						
Biologi 1b	33.000					
Kimia 2b	31.000					
Fisika 1b	30.000					
Efek2 pilihan flash	42.000					
DVD-RW ASUS	335.000					
Terminal (1 Unit)	13.500					
Komputer+monitor	2.835.000					
Catridge printer 22	120.000					
Tempat CD	5.000					
TOTAL BIAYA	**3.444.500**					
Biaya Produksi						
Biaya tetap						
Listrik	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
Transportasi	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000
Fotocopy & jilid	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
Total biaya tetap	**140.000**	**140.000**	**140.000**	**140.000**	**140.000**	**140.000**
Biaya variable						
CD-R anti gores	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000
CD *case*	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
Injek paper	27.500	27.500	27.500	27.500	27.500	27.500
CD label	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Data print	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500
Tinta data print	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Kertas dan Pamflet	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
ATK dan Dokumentasi	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
Total biaya variable	**537.000**	**537.000**	**537.000**	**537.000**	**537.000**	**537.000**
Total Outflow	**4.121.500**	**677.000**	**677.000**	**677.000**	**677.000**	**677.000**
NET BENEFIT	(2.871.500)	**573.000**	**573.000**	**573.000**	**573.000**	**573.000**
DISCOUNT FACTOR 12%	0,893	0,797	0,712	0,636	0,567	0,507
PV/TAHUN	(2.563.839)	456.792	407.850	364.152	325.136	290.300

NPV	(719.610)
IRR	- 0,08%
PV POSITIF	1.844.229
PV NEGATIF	-2.563.839
NET B/C	0,72

Selanjutnya dilakukan analisis proyeksi laba rugi usaha pembuatan CD Pembelajaran Multimedia seperti yang disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Proyeksi laporan laba rugi usaha CD Pembelajaran Multimedia

URAIAN	Periode					
	1	2	3	4	5	6
PENERIMAAN						
Produksi CD Pembelajaran	1.125.000	1.125.000	1.125.000	1.125.000	1.125.000	1.125.000
Total Penerimaan	**1.125.000**	**1.125.000**	**1.125.000**	**1.125.000**	**1.125.000**	**1.125.000**
Biaya Variabel						
CD-R anti gores	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000
CD case	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
injek paper	27.500	27.500	27.500	27.500	27.500	27.500
CD LABEL	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Tinta data print	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500
Tinta Data Print	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Kertas dan Pamflet	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
ATK dan Dokumentasi	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
Total Biaya Variabel	**537.000**	**537.000**	**537.000**	**537.000**	**537.000**	**537.000**
Laba Kotor	**588.000**	**588.000**	**588.000**	**588.000**	**588.000**	**588.000**
Biaya tetap						
Listrik	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
Transportasi	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000
Foto copy jilid	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
Total Biaya Tetap	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000
Laba Bersih Sebelum Pajak	448.000	448.000	448.000	448.000	448.000	448.000
Pajak 10%	44.800	44.800	44.800	44.800	44.800	44.800
Laba Bersih Setelah Pajak	403.200	403.200	403.200	403.200	403.200	403.200

Hasil penjualan = jumlah produk terjual x harga jual

= 50 x Rp. 25.000,-

= Rp. 1.2500.000,-

Saldo = dana diterima – pengeluaran + hasil penjualan

= 4.125.000 – 4.121.500 + 1.250.000

= Rp. 1.253.500,-

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

- CD Multimedia pendidikan merupakan media pembelajaran praktis dan menarik yang banyak memberikan informasi dan menarik minat belajar siswa
- Adanya CD Multimedia pembelajaran ini dapat dijadikan sebagai alternatif ekonomis untuk para konsumen, karena biaya/harga yang ditawarkan terjangkau khususnya bagi siswa dan bagi masyarakat pada umum

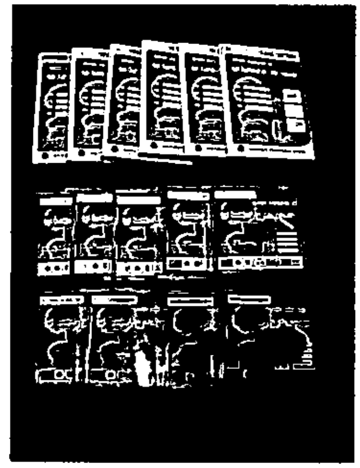
B. SARAN

- Pemilihan bahan harus dilakukan secara tepat bukan hanya berdasarkan buku panduan tetapi juga mengikutsertakan guru mata pelajaran yang bersangkutan agar terdapat ketepatan bahan yang ebih akurat.
- Sebaiknya perlu dilakukan pemahaman materi lebih lanjut untuk memperoleh hasil yang lebih baik dan spesifik.

LAMPIRAN

Gambar 6. Cover CD

Gambar 7. Cover dan CD / VCD



Gambar 8. Proses Pembuatan

Gambar 9. Produk jadi

Gambar 10. Siswa-siswi pengguna produk (konsumen)
a. SMA Kornita, b. SMA Pembangunan, c. SMA 5 Bogor

Gambar 11. Uji coba produk di SMA
Pembangunan oleh Staf pengajar

master computer expert

Babakan Raya No. 153 Dramaga - Bogor
Telp./Fax 0251 - 423162

Bogor, 10 MEI 2008

Kepada Yang Terhormat :

UKM PRAMUKA

NOTA NO.

Σ	Nama Barang	@ Harga	Jumlah
1.	PERSONAL KOMPUTER		
	SPESIFIKASI	W:	
	- PROCESSOR AMD ATHLON 64 x 2 4600	2 thn	
	- MAINBOARD ECS GeFORCE 6100	3 thn	
	- DDR II 1 GB V-GEN	Lifetime	
	- HDD 160 GB SATA	3 thn	
	- MONITOR SAMSUNG 17" 2nd	2 Minggu	
	- KEYBOARD STD KOMIC	3 Bln	
	- OPTICAL MOUSE	3 Bln	
	- STAVOL GRACE 600 VA	1 thn	

Terbilang **Rp** 2.835.000,-

Tanda Terima

Hormat Kami

Catatan : Barang-barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan / ditukar, barang-barang tersebut diatas hanya berupa hardware (tanpa software) dan telah diterima dalam keadaan baik

Regenstadt computer

Jl. Babakan Raya No. 85 Dramaga - Bogor 16680
Telp/Fax. (0251) 621352

Bogor, 18 APRIL 08
Kepada Yang Terhormat :
CASH

NOTA NO.

Σ	Nama Barang	@ Harga	Jumlah
1.	R - DRIVER.		

Rp. 85.000,-

Terbilang

Tanda Terima

Catatan : Barang-barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan / ditukar. barang-barang tersebut diatas hanya berupa hardware (tanpa software) dan telah diterima dalam keadaan baik Garansi tidak berlaku jika terjadi kerusakan fisik/terbakar.

Hormat Kami

3M

TRI MULIA 1
Copy Center

Bogor 26/3 08

Alamat : Jl. Babakan Raya 156 Telp. 085216071573

Banyaknya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
	Print		6.000
	Foto copy + jilid		4.000
		Jumlah	10.000

Hormat Kami

Terima Kasih

Melayani : Penjilidan, Laminating, Memperbesar, Memperkecil, Transparancy, dll.

DG COMPU ER
All in One Computer Services
Internet & Computer Rental
Hardware – Services - PC Shop
Accessories – Maintenance

8-5-2008

Yth Cash

Jl. Bara No 160 Kampus IPB Darmaga
Telp. 0251 – 423169

NOTA : ....

Banyak-nya	NAMA BARANG	Harga	Jumlah
1	DVD RW Asus LS 20x		335.000
		TOTAL	335.000

LUNAS
09 MAY

Tanda Terima :

Perhatian :
Barang yang Sudah dibeli tidak dapat ditukar/dikembalikan

Hormat Kami,

(..........)

Gebyar

Tuan
Toko

9/08/05

NOTA NO. ....

BANYAK-NYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
50	CD-R anti gores	~~3000~~ 2500	125.000
10	CD Case		12.000
1	tempat CD		5000
1	CD-R HP		2.000
1	Terminal	~~13800~~ 13200	13.200
1 pak	Injet paper		27.500

TANDA TERIMA

PERHATIAN :
Barang-barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar atau dikembalikan

Jumlah Rp. 184.700

Hormat Kami,

Tuan 12/

Toko /5-08

NOTA NO.

BANYAK-NYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1	Catrik 22		120.000
1	data prn		19500

TANDA TERIMA

PERHATIAN :
Barang-barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar atau dikembalikan

Jumlah Rp. 139500

Hormat Kami,

[illegible] ASRI MEDIA
JL [illegible] NO.4-20 JAKARTA BARAT
NPWP/PKP : [illegible]
TANGGAL PENGUKUHAN : 1 JANUARI 2004
[illegible] SQUARE

02 [illegible] 2008

3715531860 1 x 33000 [illegible]
BIOLOGI SAINS DAN KEHIDUP 33,000

TRANSAKSI
TOTAL : 33,000
PEMBAYARAN
CASH 50,000
CHANGE 17,000

TERIMA KASIH
UNTUK BARANG KENA PAJAK
SUDAH TERMASUK PPN
9410-202627-003-20306-NOVI-0:0:5

PT.GRAMEDIA ASRI MEDIA
JL KEBAHADIRAN NO.4-20 JAKARTA BARAT
NPWP/PKP : 12.345.678.9-012.345
TANGGAL PENGUKUHAN : 1 JANUARI 2004
TB.GRAMEDIA BOTANI SQUARE

---

09 Sep 2008

9792592798	1 x 31000	<<	
KIMIA 2B SMA KLS XI SERES			31,000 *
3715641629	1 x 30000	<<	
ASASI FISIKA 1B SMA KLS X			30,000 *
3917123459	1 x 42800	<<	
BUKU LATIHAN EFEK2 PILIHA			42,800 *
0775615025	1 x 37800	<<	
MEMBONGKAR TRIK RAHASIA P			37,800 *
272763428	1 x 37500	<<	
APLIKASI WEB DATABASE MEN			37,500 *

TRANSAKSI		
TOTAL	5	181,100
PEMBAYARAN		
CASH		200,000
CHANGE		18,900

Pesan Buku : www.gramediaonline.com

TERIMA KASIH
UNTUK BARANG KENA PAJAK
SUDAH TERMASUK PPN
#45-171933-003-90508-RIA-0:0:32