

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI.....	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Batasan Masalah.....	3
1.5 Penelitian Pendahulu.....	3
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Perencanaan dan Pengembangan Produk.....	5
2.1.1 Tahap-tahap Perancangan Produk.....	5
2.1.2 Konsep Produk (<i>Concept Generation</i>).....	5
2.2 Kuisisioner	6
2.3 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	7
2.4 <i>Quality Function and Deployment</i>	9
2.4.1 Definisi dan Konsep <i>Quality Function Deployment</i>	9
2.4.2 Manfaat <i>Quality Function Deployment</i>	10
2.4.3 Metodologi <i>Quality Function Deployment</i>	10
2.4.4 Tahap-Tahap Implementasi QFD.....	15

2.5 Harga Pokok Produksi.....	17
2.5.1 Pengertian dan Penggolongan Biaya.....	17
2.5.2 Metode Penentuan Harga Pokok Penjualan.....	18
2.5.3 <i>Break Even Point</i>	19
2.5.4 Laporan Rugi Laba.....	20
2.6 Rencana Bisnis (<i>Business Plan</i>).....	21
2.6.1 Pengertian Rencana Bisnis.....	21
2.6.2 Isi Rencana Bisnis.....	22
2.5.3 Aspek Produksi, Pemasaran, Organisasi dan Finansial.	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	37
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....	40
4.1 Pengumpulan Data.....	40
4.1.1 Identifikasi Kebutuhan Konsumen.....	40
4.1.2 Data Hasil Kuisisioner Responden.....	41
4.1.3 Biaya-Biaya Produksi.....	44
4.1.4 Kebutuhan Bunga Plastik di Kota Palembang.....	46
4.2 Pengolahan Data.....	46
4.2.1 Pengolahan Data Secara Manual.....	47
4.2.1.1 Uji Kecukupan Data.....	47
4.2.1.2 Uji Validitas.....	48
4.2.1.3 Uji Reliabilitas.....	49
4.2.2 Pengolahan Data Menggunakan SPSS.....	51
4.2.2.1 Uji Validitas.....	51
4.2.2.2 Uji Reliabilitas.....	51
4.2.3 Penerapan <i>Quality Function Deployment</i>	52
4.2.4 Penentuan Harga Pokok Penjualan.....	68
4.2.4.1 Harga Pokok Penjualan	68
4.2.4.2 <i>Break Event Point</i>	70
4.2.4.3 Laporan Laba/Rugi.....	71
4.2.5 Perancangan Rencana Bisnis (<i>Business Plan</i>).....	73
4.2.5.1 Halaman Pembuka	73

	4.2.5.2 Ringkasan Eksekutif.....	73
	4.2.5.3 Analisis Industri.....	75
	4.2.5.4 Deskripsi Perusahaan	75
	4.2.5.5 Rencana Produksi	76
	4.2.5.6 Rencana Pemasaran	77
	4.2.6.7 Rencana Organisasi	81
	4.2.6.8 Rencana Risiko.....	84
	4.2.6.9 Rencana Keuangan	87
	4.2.6.10 Aspek Dampak Lingkungan	90
BAB V	ANALISIS.....	92
	5.1 Analisis Uji Kecukupan Data.....	92
	5.2 Analisis Uji Validitas	92
	5.3 Analisis Uji Reliabilitas.....	93
	5.4 Analisis <i>Quality Function and Deployment</i>	93
	5.5 Analisis Harga Pokok Penjualan.....	96
	5.6 Analisis Rencana Bisnis (<i>Business Plan</i>).....	97
BAB VI	SIMPULAN DAN SARAN.....	100
	6.1 Simpulan.....	100
	6.2 Saran.....	100

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	<i>Sales Point</i>	12
Tabel 2.2	Simbol dan Nilai Matrik Interaksi.....	13
Tabel 2.3	Simbol Interaksi Parameter Teknik.....	14
Tabel 2.4	Contoh Perhitungan Harga Pokok Penjualan.....	19
Tabel 2.5	Contoh Perhitungan Rugi Laba.....	21
Tabel 4.1	Identifikasi Kebutuhan Konsumen	41
Tabel 4.2	Data Hasil Kuisisioner Pembentukan QFD.....	42
Tabel 4.3	Perincian Biaya Investasi Proyek.....	44
Tabel 4.4	Perincian Biaya Sosial Dan Lingkungan	44
Tabel 4.5	Perhitungan Biaya Bahan Baku 900 Tangkai Bunga	44
Tabel 4.6	Perincian Biaya Listrik, Air dan Telepon	44
Tabel 4.7	Perhitungan Biaya Bahan Baku 500 Pot Bunga	45
Tabel 4.8	Perhitungan Biaya Bahan Baku Untuk 3500 Bunga Souvenir	45
Tabel 4.9	Perincian Biaya Pemasaran	45
Tabel 4.10	Jumlah dan Biaya Tenaga Kerja.....	46
Tabel 4.11	Kebutuhan Bunga Plastik Di Kota Palembang	46
Tabel 4.12	Hasil Uji Validitas Pembobotan Faktor.....	48
Tabel 4.13	Data Uji Reliabilitas Pembobotan Faktor	50
Tabel 4.14	Hasil Uji Validitas Kuisisioner.....	51
Tabel 4.15	Tingkat Kepentingan Konsumen.....	52
Tabel 4.16	Tingkat Kepuasan Konsumen.....	53
Tabel 4.17	Nilai target (<i>Goal</i>).....	54
Tabel 4.18	Rasio Perbaikan.....	55
Tabel 4.19	Titik Jual (<i>Sales Point</i>).....	56
Tabel 4.20	<i>Raw Weight</i>	57
Tabel 4.21	<i>Normalized Raw Weight</i>	58
Tabel 4.22	Kepentingan Teknik.....	59

Tabel 4.23	Hubungan Kebutuhan Konsumen Dengan Kepentingan.....	60
Tabel 4.24	Penentuan Prioritas.....	63
Tabel 4.25	Harga Pokok Penjualan Untuk Bunga Tangkai.....	68
Tabel 4.26	Harga Pokok Penjualan Untuk Bunga Pot	69
Tabel 4.27	Harga Pokok Penjualan Untuk Bunga Souvenir	69
Tabel 4.28	Perhitungan Biaya tetap dan Biaya Variabel.....	70
Tabel 4.29	Laporan Laba Rugi Untuk 900 Tangkai	71
Tabel 4.30	Laporan Laba Rugi Untuk 300 Pot	72
Tabel 4.31	Laporan Laba Rugi Untuk 3500 buah souvenir.....	72
Tabel 4.32	Ramalan Penjualan Bunga Tangkai Dalam Waktu 1 Tahun Pertama.....	80
Tabel 4.33	Ramalan Penjualan Bunga Pot Dalam Waktu 1 Tahun Pertama.....	80
Tabel 4.34	Ramalan Penjualan Bunga Souvenir Dalam Waktu 1 Tahun Pertama	80
Tabel 4.35	Hasil Perhitungan <i>Payback Period</i> Bunga Sabun Beraroma.....	88
Tabel 4.36	Hasil Perhitungan <i>Net Present Value</i> Bunga Sabun Beraroma	89
Tabel 4.37	Hasil Perhitungan MIRR Bunga Sabun Beraroma	90
Tabel 4.39	Hasil Perhitungan MIRR Bunga Pot.....	115
Tabel 4.40	Hasil Perhitungan MIRR Bunga Souvenir	115

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	<i>House Of Quality</i>	10
Gambar 2	Garis Besar Sebuah Rencana Bisnis.....	23
Gambar 3	Bagan Organisasi Staf.....	32
Gambar 4	Metodologi Penelitian.....	39
Gambar 5	House Of Quality.....	67
Gambar 6	Struktur Organisasi Bunga Sabun Beraroma	82

DAFTAR LAMPIRAN

Kuisisioner Terbuka	L1
Kuisisioner Tertutup (1)	L2
Kuisisioner Tertutup (2)	L4
Kuisisioner	L6
Correlation	L7
Relibilitas	L10
Tabel Distribusi Normal	L11
Tabel Nilai-Nilai r Product Moment	L12
Bahan Baku Bunga Sabun Beraroma	L13
Proses Pembuatan Bunga Sabun Beraroma	L14
Produk-Produk Bunga Sabun Beraroma	L15