



新北市政府勞工局  
新北市政府職業訓練中心

# Penduduk baru belajar online Operasional dan manajemen toko





## **【 Daftar Isi 】**

• Rencana besarnya modal untuk buka usaha .....	2
• Penggunaan modal .....	4
• Struktur modal sebuah toko .....	7
• Produk kamu dijual ke siapa .....	9
• Margin laba kotor produk .....	11
• Menentukan lokasi .....	13
• Bagaimana menentukan harga .....	15
• Promosi di jalan dan internet .....	17
• Diskon bersyarat .....	19
• Penentuan order minimum konsumen .....	21
• Cara desain dan penampilan menu .....	23
• Panduan produk atau panduan konsumen .....	25
• Memilih produsen .....	27
• Manajemen persediaan .....	29
• Manajemen konsumen .....	32
• Analisa laba rugi .....	35





## Rencana besarnya modal untuk buka usaha

- ▶ Setiap orang yang ingin buka usaha Latar belakang dan pengalamannya berbeda Jaringan dan sumbernya juga berbeda Selain harus memilih usaha yang cocok dengan kita Yang penting itu harus mengerti kita bisa menanggung berapa resiko Bisa tanamkan berapa banyak dana

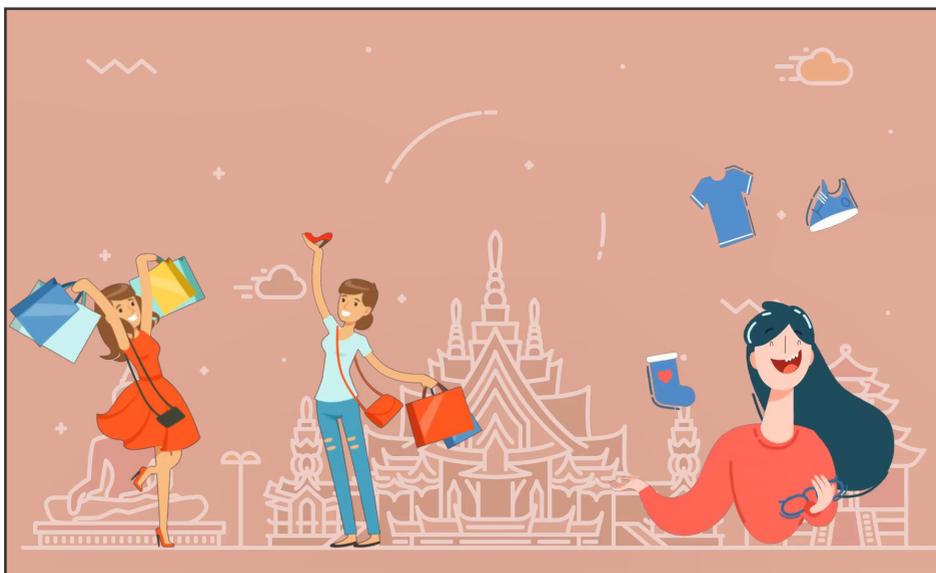


- ▶ Persediaan modal buka toko
  1. Waralaba NTD 3 juta  
Waralaba dapat menerima nama baik yang sudah terbangun
  2. Ciptakan merek sendiri NTD 1,5 juta  
Merek sendiri Produk, lokasi, harga dan lainnya harus dilakukan sendiri





- ▶ Prinsip menilai waralaba atau merek sendiri Manakah yang lebih menguntungkan bukan harga
- ▶ Jika pilih waralaba Jangan karena modal tidak cukup jadinya memilih waralaba yang salah Akan sangat merugikan





## Penggunaan modal

- ▶ Usahakan modal bisnis sehemat mungkin  
Iya berbisnis itu tidak bisa terlalu ideal Kita harus mengatur dana dengan baik Harus digunakan dengan tepat Hematlah sebisanya
- ▶ Modal harus ditekan rendah  
Pertama kali buka toko dana awalnya Tekan serendah mungkin Setelah mulai Terbangun barulah perbaharui fasilitas dan dekor
- ▶ Dana cadangan darurat meliputi deposit sewa dan biaya operasional 3 bulan  
Jika saat ini dana cadangan darurat kita tidak cukup kerja keras bertahun-tahun mungkin akan hancur di masa pandemi ini karena tidak ada dana cadangan darurat dan berakhir bangkrut





- ▶ **Peralatan bekas, toko alih mengurangi biaya awal**  
Sekarang di FB ada banyak Grup yang berkaitan dengan toko fisik Ada peralatan Bekas Mebel bekas Penawaran alih toko dan lainnya Meja, kursi, sofa yang dibutuhkan took bahkan lampu hias Semua mudah ditemukan dalam grup Selain itu penawaran alih took Juga bisa dicari toko yang sama dengan rencana kita Jadi kita bisa hemat banyak biaya
- ▶ **Perhatikan pemakaian dan perawatan pada peralatan bekas**  
Peralatan bekas ada batas waktu penggunaan Jika lewat batas tahun bukannya tidak bias Hanya saja kita harus coba mengerti Riwayat perawatan dan seberapa sering digunakan Apakah setiap hari atau seminggu sekali dan lainnya





- Cermati referensi informasi dan perjanjian sewa pada peralihan toko
1. Pertama toko yang dicari jika Berhubungan dengan bidang kamu Maka bisa Menanyakan Pendapatan toko sebelumnya
  2. Kedua masa sewanya sisa berapa lama Apakah pemiliknya masih mau sewakan Atau akan naikkan biaya sewa





## Struktur modal sebuah toko

- ▶ Biaya sewa harus 1/10 dari pendapatan  
Karena tujuan keuntungan kita Setidaknya 15-20% Biaya gaji karyawan susah berada di bawah 20% Bahan biasanya berada dalam 25-35% Modal lainnya kira kira Sebesar 15% Setelah ditambah semua Hanya sisa 10% Untuk biaya sewa



- ▶ 4 cara menilai pendapatan pada awal toko- Determine the store format
  1. Tentukan jenis toko  
Untuk take away atau dine in Konsumen take away dan dine in Walaupun ada yang sama Tetapi pilihan dan jumlah akan beda





2. Berapa harga produk

Produk untuk lokasi ini Apakah sesuai dengan produk kita  
Jika produk kamu lebih mahal Apakah produk kamu berbeda  
Kualitas yang terbentuk atas perbedaan tersebut Apakah bisa  
diterima oleh konsumen sekitar

3. Siapa konsumen utama

Siapa akan beli produk kamu Lokasi ini paling sering ada  
konsumen apa Pelajar atau pekerja Atau yang datang untuk  
belanja

4. Berapa pendapatan toko pesaing

Berdasarkan lokasi kamu Jadikan pusat lingkaran Jalan kali  
dalam 5 menit adalah garis lingkaran di daerah ini ada berapa  
toko dengan produk serupa observasi pendapatan dia berapa  
Ketahuilah harga rata-ratanya Rata-rata uang yang dihabiskan  
konsumen





## Produk kamu dijual ke siapa

### ► Langkah pemasaran

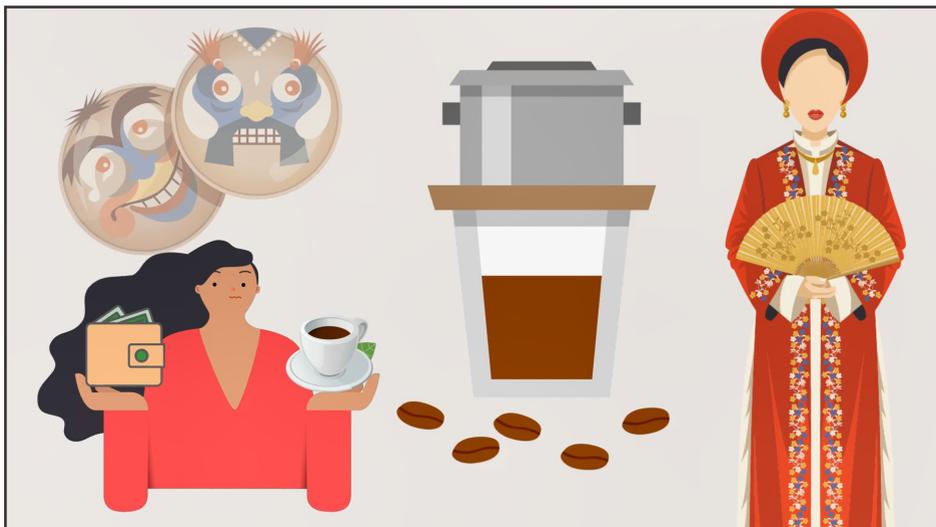
#### 1. Tentukan siapa konsumen utama

Konsumen utama itu siapa yang beli produk kamu Misalnya hari ini Sudah Tentukan Mau jual apa Kamu pasti tahu Kira kira ada orang apa Ada konsumen ada yang datang

#### 2. Ketahui perhatian dan kebiasaan konsumen utama

Konsumen yang memang membutuhkan Mereka itu konsumen realistis Mereka tahu mereka mau apa Lebih jelas Dan juga mereka beraktivitas di sekitar Mudah untuk menjadi konsumen utama

Konsumen yang sekadar ingin beli Alasan dia beli Selain produk kamu Yang paling penting adalah Kamu ada sesuatu yang orang lain tidak ada



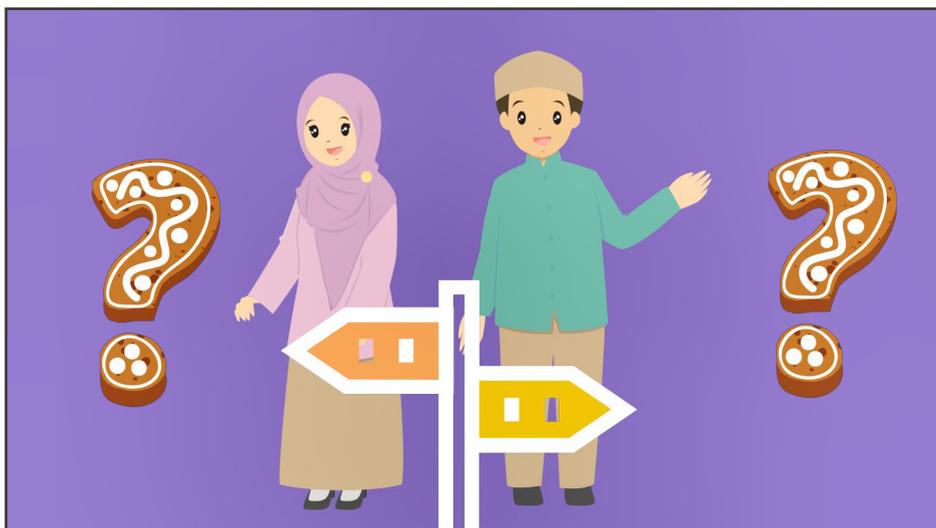


2. Penuhi keinginan konsumen utama

Konsumen yang membutuhkan ataupun yang sekedar ingin membeli ketahui pemikiran mereka harga kualitas dan mudah memuaskan perasaan mereka akan dapat mengontrol mereka dan berhasil bertransaksi mereka akan pua

4. Ciptakan keuntungan bersama

Biasanya mereka Ada satu tujuan atau keinginan Jika kamu dapat memenuhi Tujuan atau keinginannya Akan berhasil terjual Konsumen juga puas Sama-sama untung





## Margin laba kotor produk

### ► Prinsip menentukan margin laba kotor

#### 1. Posisi harus jelas r

Tampilan toko kamu Dengan persentase laba kotor kamu Ada hubungan erat Persentase laba kotor itu seperti tiang Bisa mengangkat kamu tinggi tinggi Juga bisa jatuhkan kamu Ilmunya terletak pada Bagaimana kamu mengerti posisi Bagaimana kamu bangun kelompok konsumen

#### 2. Mengerti kebutuhan konsumen utama

Saat kita beli sarapan tiap pagi Selalu buru-buru Jadi terhadap kualitas sarapan Tidak terlalu peduli Malah berharap dengan harga murah Bisa kenyang

Sampai siang Saat kita makan Waktu akan Lebih renggang Saat kita cari restoran Selain berharap menemui Harga yang wajar Juga ingin yang berkualitas Bahkan yang bisa makan lebih enak





Sampai malam atau hari libur Kita makan dengan keluarga Atau kumpul dengan Teman Bahkan dengan Tamu penting Akan berharap temui yang layanannya bagus Atau atmosfir yang lebih bagus Ketika makan

Sama-sama makan Tetapi tiga kebutuhan yang berbeda Hemat uang untuk sarapan, siang Ji, selamat makan malam

3. Ada berapa sumber yang bisa digunakan

Ada dana berapa Bisa sewa toko sebesar apa Bisa memuaskan berapa Kebutu hane konomi konsumen Atau kebutuhan perasaan mereka Kebutuhan berbeda Modal yang ditanamkan juga berbeda

- ▶ Margin laba kotor beda, pelanggan yang dihadapi juga beda
- ▶ Tentukan acuan margin laba kotor demi memenuhi kebutuhan konsumen utama





## Menentukan lokasi

- ▶ Lokasi adalah penentu keberhasilan bisnis retail  
Awalnya kita mengarah ke lokasi yang bagus Mungkin ada kesempatan berhasil Tetapi biasa gagal nya cepat Penilaian bagus tersebar dengan cepat Penilaian buruk juga tersebar cepat  
Saat kita awal buka toko Tidak ada efek merek dan sumber Jadi harus temui Lokasi yang cocok untuk produk kita
- ▶ Keuntungan bergantung pokok pada kemampuan manajemen  
Jadi benar-benar mampu Membuat sebuah toko berhasil  
Selain produk Yang penting itu kemampuan manajemen kamu Kemampuan ini bukan bawaan lahir Kecuali kamu ada pengalaman atau hasil dari yang kamu pelajari





- Sesuaikan daerah dan kebutuhan, temukan lokasi toko paling cocok

Jalan kecil samping sekolah Koridor bangunan daerah sekitar Daerah sekeliling Taman Jalan sekitar kompleks Daerah sekitar bioskop Kamu bisa gunakan cara ini Untuk mencari produk kamu Dan lokasi yang cocok





## Bagaimana menentukan harga

### ► 4 tahap penentuan harga produk

Biasanya Penentuan harga sebuah toko fisik Jika tidak memikirkan efek merek Atau bahkan tidak ada efek merek Yang harus kita pikirkan adalah Kebiasaan konsumen daerah ini

Penjualan produk yang sama pada akhirnya Akan melewati 4 tahap

1. Penentuan konsumen
2. Penentuan persentase laba kotor
3. Penentuan lokasi
4. Penentuan harga

### ► Harga tinggi adalah transaksi yang diharapkan

Produk harga tinggi Ada arti yang sangat penting Yaitu harga transaksi yang Kita inginkan dari konsumen Jarak harganya adalah Dari 200-300 Kamu harus buat dia merasa Produk ini sangat menguntungkan





- ▶ **Harga menengah adalah produk utama**  
Kita letak makanan yang Paling ingin dijual Dan paling gampang terjual Di harga ini Jarak harganya adalah 100-200 Posisi harga ini Selain bisa diterima pelajar Juga bisa diterima pekerja
- ▶ **Harga rendah adalah produk tambahan transaksi**  
Kita produk dengan harga rendah sebagai Produk tambahan pada transaksi konsumen Maksudnya setelah dia beli produk utama Menyadari pembelian tambahan ada diskon Atau merasa dia tidak mahal Jadi ingin membelinya juga Seperti minuman pada restoran Untuk produk harga rendah Saran saya adalah dibawah 100 dollar





## Promosi di jalan dan internet

### ► Toko fisik dijadikan pembangunan merek

Toko fisik dapat dianggap sebagai Buka toko juga bisa pembangunan merek Ketika kamu gunakan pemikiran buka took Daerah sekitar semuanya jadi konsumen Saat lihat merek sendiri Orang yang suka kamu diseluruh Taiwan Akan menjadi konsumen kamu

### ► Kerangka halaman sosial media gunakan orang, peristiwa, benda untuk mencatat

Gunakan orang peristiwa dan benda Sebagai kerangka utama halaman kamu Selain produk Banyak bagikan ke konsumen tentang Karyawan kamu Cerita kamu Perasaan kamu Pelan pelan kamu akan sadar Ada yang punya cerita yang sama Perasaan yang sama Maka kalian akan berinteraksi





1. Pertama gunakan orang Cara begini membuat toko kamu Semakin manusiawi Juga agar seluruh took Seperti seorang manusia Tiap hari ada senang dan sedihnya
  2. Kedua adalah gunakan peristiwa Diary seperti itu Lebih membuat toko kamu Berkesan Daripada gunakan orang Karena dia sangat umum Dan membuat toko kamu lebih nyaman
  3. Ketiga gunakan benda Benda itu produk kamu Kamu ada produk baru apa Atau ada menu baru apa Dan ada kegiatan spesial apa Boleh di post semua
- Promosi pada tampilan toko fisik Harus membuat konsumen mengerti produk dan harga  
Cara promosi di toko fisik Paling mudah kita bisa lihat 7Eleven Bedanya dia serba Ada Apapun bisa dipromosikan Toko kamu Hanya perlu pada tampilan took Buat konsumen tahu produk kamu Dan harga kisaran Dan juga Kegiatan kamu tentang apa





## Diskon bersyarat

- ▶ Diskon yang jelas agar konsumen tidak pergi  
Tujuan yang jelas maksudnya adalah Saya mau tingkatkan pendapatan waktu Tertentu Saya mau tingkatkan pendapatan sekali transaksi Sara mau tingkatkan penjualan suatu produk Seperti itu
- ▶ Diskon sembarangan konsumen akan pergi  
Bukan saya mau tingkatkan pendapatan Tujuan seluas itu Karena tujuannya tidak Jelas Kita tidak bias Mengeluarkan cara yang efektif Dan tidak bisa tahu Waktu yang paling membutuhkan diskon Diskon sembarangan akhirnya Adalah hilangnya kepercayaan konsumen Malah menjadi tidak baik





- ▶ **Gunakan sumber kamu diskon dengan tepat**  
Diskon bukan berarti Kita turunkan harga Pasti akan meningkatkan pendapatan Dan hilangkan beban Yang saya dengar malah Pendapatan menjadi menurun banyak Cara memanfaatkan Tenaga dan sumber produsen yang ada Kamu harus hitung dengan teliti dan tepat





## Penentuan order minimum konsumen

### ► Menentukan cara order minimum

#### 1. Dengan memesan satu minuman

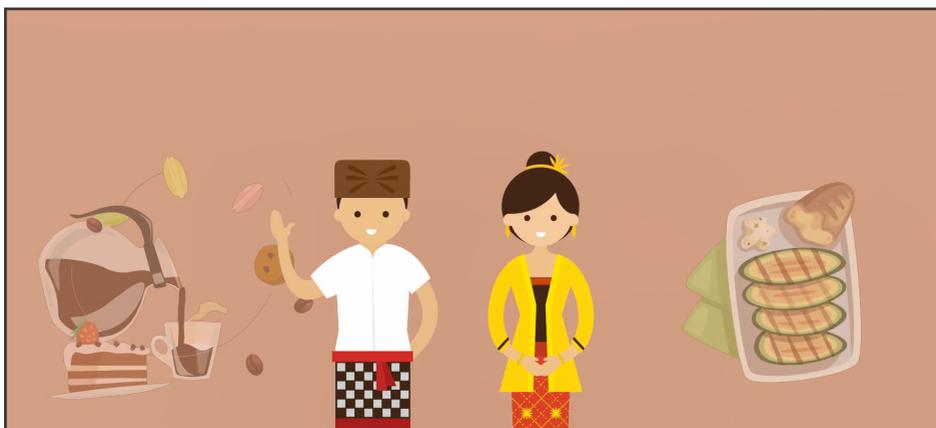
Mode bisnis ini bisa menargetkan Konsumen kelompok remaja Jadi lokasi Menjadi salah satu yang harus dipikirkan

#### 2. Dengan memesan satu makanan utama

Cara order minimum ini Sama dengan memberitahu konsumen Yang kita jual adalah makanan special Mode seperti ini Order minimumnya sudah hampir totaltransaksinya Jadi harga makanan utama kamu Harus ditentukan dengan bagus Bagaimana agar tidak terasa mahal Itulah yang harus dipelajari

#### 3. Dengan Transaksi minimum per orang

Cara ini Produk kita harus lengkap Ada makanan utama ada jenis mie Bahkanada afternoon tea Seperti snack wafel dan sandwich Untuk menarik konsumenyang berbeda Seperti





keluarga Pasangan pelajar pekerja kantor dan lainnya Semua jenis konsumen kita mau

Mode bisnis ini Bisa utamakan makanan Juga bias Utamakan variasi menu Agar konsumen terasa banyak pilihan Maka tingkat kepuasannya yang tercapai juga tinggi

- Tidak ada order minimum

Mode bisnis ini Posisi pasar kita harus jelas

▶ **Product + Resources + Strategy = Minimum Order**

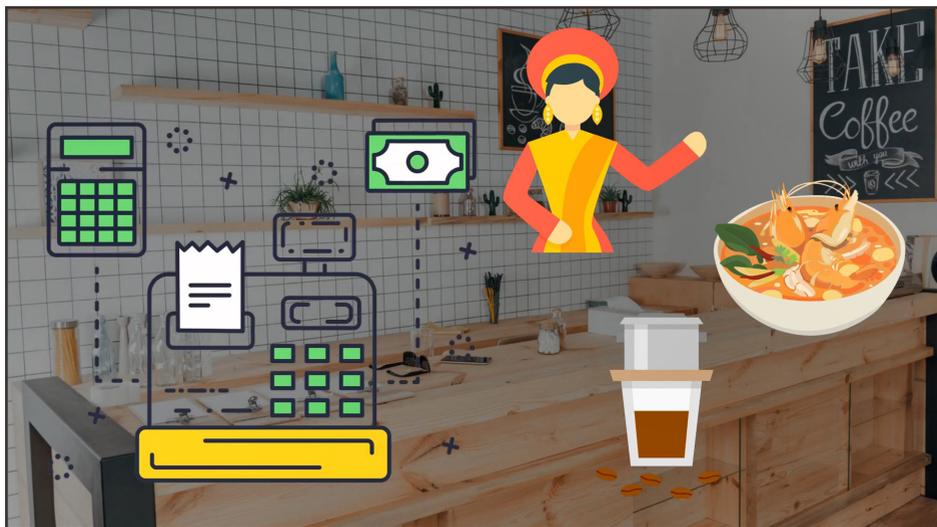
Mode bisnis itu produk kamu Tambah sumber termasuk manusia dan lokasi Terakhir tambah strategi Hasilnya adalah order minimum kamu Asal ada beberapa poin yang match Kamu bisa dengan jelas Beritahu konsumen apa hal utama kamu Keunikan kamu apa Lama lama konsumen yang terakumulasi Akan datang karena keunikan kamu





## Cara desain dan penampilan menu

- ▶ Untuk terus dapat keuntungan perlu cerita kamu  
Setiap perusahaan yang sukses Selalu ada cerita di balik mereka Jual apapun mereka Walaupun keuntungan itu kunci penting Suatu perusahaan Tetapi cerita cerita inilah Yang membantu agar bisa terus bertahan
- ▶ 3 prinsip penyusunan
  1. Apakah tema kita  
Sebuah menu yang lengkap Harus menunjukkan keunikan kita Ke konsumen Seperti McDonalds Yang menjual adalah makanan cepat saji amerika Dan thai town menjual Makanan khas Thailand Chun shui tang menjual Snack lokal Taiwan





## 2. Bagaimana cara maksimalkan jumlah transaksi

Toko fisik memiliki banyak modal Yang tidak dapat di hindari Bagaimana cara Memaksimalkan Sumber yang ada Terkadang tidak perlu Menghabiskan banyak uang Untuk mencapai hasil maksimal

## 3. Bagaimana cara agar konsumen kembali bertransaksi

Ada penelitian kelakuan konsumen Menunjukkan 80% konsumen saat mereka tiba di toko baru memilih beli apa berarti tema jualan kamu akan menjadi faktor penting yang menarik perhatian setelah mereka masuk ke toko itulah saatnya kamu tunjukan





## Panduan produk atau Panduan konsumen

### ► Panduan produk

#### 1. Cukup sensitif dengan pasar

Menggunakan produk sebagai panduan Itu memerlukan tingkat sensitif kamu Terhadap pasar yang cukup Jika tidak kita akan mudah Fokus pada merek Dan tidak peduli dengan kebutuhan konsumen

#### 2. Rutin periksa catatan penjualan Mengetahui kesukaan konsumen dan penerimaan pasar

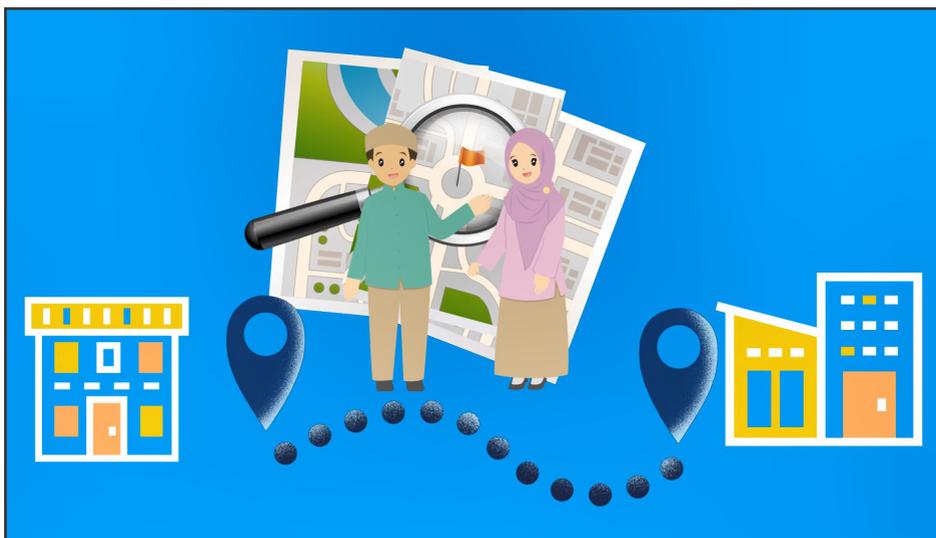
Kita harus rutin melihat Laporan penjualan Yaitu catatan penjualan dalam mesin Pos Kamu harus tahu yang mana Produk yang paling disukai Yang mana produk yang kurang laku Perbaiki seperti ini bersifat berkelanjutan Apalagi saat awal buka usaha Setidaknya sekali setiap musim Bahkan waktu yang lebih singkat





## ▶ Panduan konsumen

1. Data yang cukup untuk menganalisis kebutuhan konsumen  
Gunakan kebutuhan konsumen untuk mencari lokasi. Butuh data yang cukup seperti umur konsumen, rata-rata transaksi, waktu pengunjungan, dan produk yang disukai. Data-data ini semuanya diakumulasi bertahun-tahun oleh merek-merek besar untuk membantu mereka mencari apa yang dibutuhkan konsumen agar setiap cabang terus berpendapatan.
2. Mengamati sifat konsumen daerah  
Kamu bisa kecilkan dulu areanya. Mulai dari area yang kamu kenali seperti tempat tinggal, atau tempat kerja, atau area yang sering kamu kunjungi.





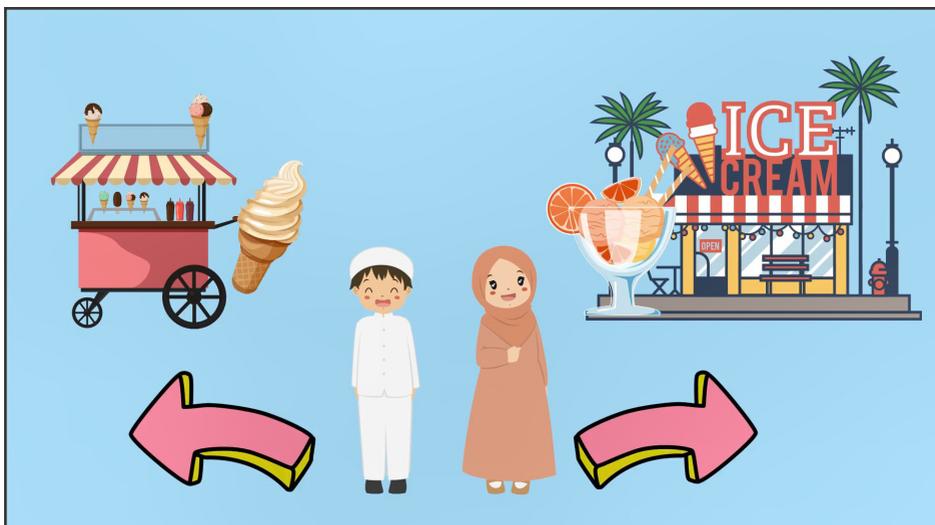
## Memilih produsen

### ► Prinsip memilih produsen

Kualitas bahan menentukan 70% dari rasa makanan Ketentuan bahan juga menentukan Keindahan makanan Bahan yang bagus Pasti akan menambah nilai makanan

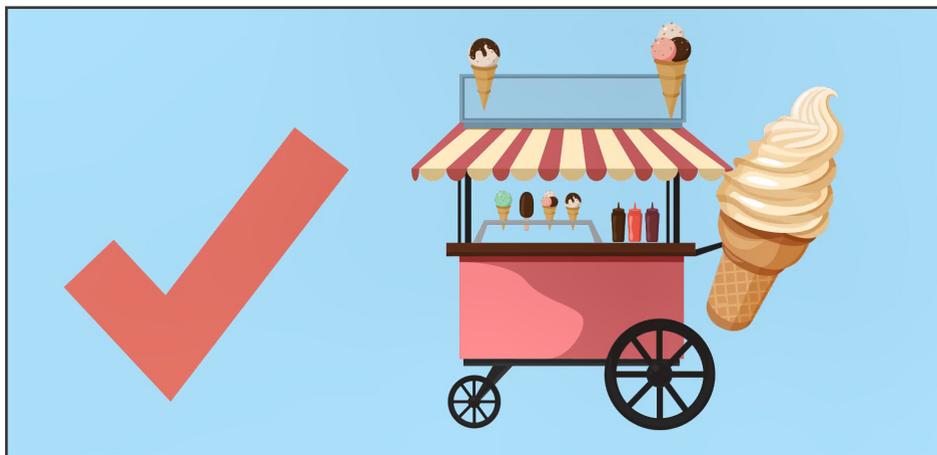
#### 1. Minuman harus dicoba

Sebelum buka toko kamu bisa minta tester Atau ke toko produsen Minta mereka buatkan untuk kamu Jika berdasarkan biji kopi Jika kamu tidak panggang sendiri Biji kopi yang sama Bis manfaatkan tingkat kasarnya Dan waktu ekstraknya untuk mengatur rasanya





2. Agen utama bahan kering atau produsen dengan produk bervariasi ada kelebihan dan kekurangan masing-masing. Produsen bahan kering dalam negeri dapat menyediakan banyak produk seperti kalengan bumbu, saus, bijian. Bahkan produk yang perlu didinginkan seperti keju. Tetapi produsen yang bisa menyediakan semakin banyak semakin lengkap. Biasanya harganya juga semakin mahal. Alasan pertamanya adalah agen utamanya bukan mereka. Alasan kedua adalah jika kamu langsung telepon mereka, kamu bisa menghemat tenaga untuk mencari semua info produsen.
3. Bahan basah harus bisa terus menyediakan kualitas yang bagus. Kebutuhan termudah dari sayuran adalah harus kualitas yang segar. Pertama yang harus diperhatikan apakah produsen akan terus memberi kualitas yang segar.





## Manajemen persediaan

### ► Manajemen persediaan dan 6 arah besar penyediaan

#### 1. Area gudang

Area utama Adalah bahan yang jumlahnya lebih banyak Seperti bahan kering misalnya kalengan saus Jus buah bubuk Teh kopi dan lainnya

Dan area cadangan Area ini Penyimpanannya akan digunakan kapan saja Sebaiknya diletakkan dekat dapur Bahan kering bisa diletakkan dalam rak Bahan basah Seperti sayuran dan buahan bias Diletakkan dalam kulkas Memudahkan penggunaan dapur

#### 2. Jumlah persediaan

Jumlah penyediaan bahan kering Bisa diukur dari jumlah terendah pengiriman Produsen Bahkan bisa jadikan jumlah terendah itu sebagai batas atas Juga bisa pakai catatan penjualan kita untuk hitung Setidaknya cocok dengan pemakaian 1-2 minggu Ada bahan kering yang bisa dipakai lebih lama Untuk itu bisa ambil waktu lebih panjang





Jumlah penyediaan bahan basah Seperti sayuran Atau bahan yang masa berlakunya lebih singkat Biasanya kita ukur sekitar 2 hari Maksimal 3 hari Ada beberapa buahan yang bisa capai 1 minggu

### 3. Peralatan penyediaan

Yang paling sering digunakan 1/6 kotak salad Yang paling banyak digunakan 1/3 kotak salad Yang paling sedikit digunakan 1/9 kotak salad Dan kotak salad ini Simpan pada tempat tetap dalam kulkas Disarankan gunakan kotak salah yang Transparan Sekali buka kulkas akan terlihat jelas

### 4. Waktu pengiriman

Produsen yang berpengalaman Akan kirim pada waktu sepi Beberapa produsen karena perjalanan Sehingga waktu tiba di took Adalah saat ramai Jika saat itu Karyawan dalam took





Tidak cukup Sehingga tidak ada orang yang Hitung dan totalkan harga restock

5. Frekuensi restock

Frekuensi restock Berhubungan dengan pengiriman Ada produsen yang dua hari kirim sekali Ada yang setiap hari Ada yang 1 minggu hanya sekali Jadi saat kita restock Harus cocokan dengan waktu produsen Untuk mengukur persediaan

6. Membangun mesin pengganti

Sebenarnya cara manajemen yang lengkap Terkadang akan terjadi krisis yang Disebabkan oleh manusia Seperti lupa restock Atau jumlah restock tidak cukup Atau produsen salah kirim bahan Tetapi hari itu sangat membutuhkan bahan itu





## Manajemen konsumen

- ▶ Harus membuat konsumen puas atas proses transaksi  
Bagi perusahaan besar Tujuan utama manajemen konsumen Adalah mempertahankan hubungan baik Dengan konsumen Dan membantu promosi produk baru Atau bisnis baru
- ▶ Kepuasan konsumen memastikan kembali bertransaksi  
Bagi perusahaan kecil Tujuan utama manajemen konsumen Adalah agar konsumen Puas dengan proses pembelian Dari sana kita bisa Mendapat feedback konsumen Terakhir menambah kemungkinan kembali bertransaksi





## 5 arah penentuan SOP pelayanan

### 1. Interaksi saat konsumen masuk

Termasuk cara menyapa yang termudah Bagaimana cara mengenalkan took Susunan produk menu Dan rekomendari produk dan makanan Karena dari dia masuk hingga pergi Jika keseluruhannya bagus Akan memengaruhi jumlah transaksi Bahkan direkomendasi ke kenalannya

### 2. Penyelesaian keadaan darurat

Seperti ada penjual yang promosi Atau pinjam toilet Lalu konsumen membawa makanan luar Bagaimana cara mengurusnya





3. Saat antar makanan dan hal darurat lainnya  
Termasuk interaksi dengan konsumen saat antar makan  
Cara respon saat konsumen mendesak orderan Atau saat makanan ada kotoran Atau benda asing Dan juga konsumen yang mengembalikan makanan
4. Interaksi terakhir saat pembayaran  
Termasuk menanyakan kepuasannya Mendengarkan protesnya Hingga mengingat konsumen
5. Mengangkat telpon konsumen  
Seperti memesan tempat Menanyakan produk informasi transportasi dan lainnya





## Analisa laba rugi

### ► 4 kategori besar tabel laba rugi

Pertama pendapatan Setiap hari minggu dan bulan Ada pemasukan berapaSemuanya sudah mengerti Sekarang contoh sekarang adalah Tabel laba rugi berdasarkan tahun

Kedua modal Yaitu produk yang kita jual Seperti kopi roti ham Dan plastik kemasan Serta bahan kemasan lainnya

Ketiga biaya Yaitu biaya operasional Ini adalah pengeluaran harian, dan itu adalah uang yang dibelanjakan saat toko buka

Pada dasarnya keempat Kita sebut biaya finansial Kira kira ada 4 poin

1. Pertama biaya pembangunan Yaitu sebelum buka toko kita lakukan renovasi Memasang fasilitas dan biaya lainnya
2. Kedua biaya fasilitas Seperti peralatan Kulkas Mesin es dan biaya lainnya





3. Ketiga adalah deposit Deposit pada dasarnya ada Deposit penyewaan dan deposit fasilitas Jika kita tidak sewa lagi Maka pihak yang menyewakan akan kembalikan Jadi kita sebut pembayaran sementara
  4. Keempat biaya pembukaan Yaitu biaya sebelum membuka kantor atau toko Seperti biaya registrasi Dan lainnya
- ▶ Menghasilkan uang adalah untung, menghabiskan uang adalah rugi
  - ▶ Pendapatan-modal-biaya-biaya finansial=sisa
  - ▶ Ada sisa berarti untung, tidak ada sisa berarti rugi

