

GAME 2 DIMENSI BISNIS

“BANG BAKSO”

TUGAS AKHIR

Oleh :

Bustanul Ilmi (3311001007)

Yati Purnama Sari (3311001003)

Disusun untuk memenuhi syarat kelulusan Program Diploma III



PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA

POLITEKNIK NEGERI BATAM

BATAM

2013

GAME 2 DIMENSI BISNIS
“BANG BAKSO”

TUGAS AKHIR

Oleh :

Bustanul Ilmi (3311001007)

Yati Purnama Sari (3311001003)

Disusun untuk memenuhi syarat kelulusan Program Diploma III



PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA

POLITEKNIK NEGERI BATAM

BATAM

2013

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas akhir dengan judul "Game 2 dimensi Bisnis Bang Bakso" pada program Diploma Tiga Politeknik, Konsentrasi Rekayasa Perangkat Lunak, Program Study Teknik Informatika, Politeknik Negeri Batam telah diuji dalam sidang Tugas Akhir Periode II pada tanggal 2 Juli 2013 dan dinyatakan LULUS.

Batam, 5 Juli 2013

Pembimbing,

Riwinoto M.kom

NIK.103025

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini, saya:

NIM : 3311001007

Nama : Bustanul Ilmi

adalah mahasiswa Teknik Informatika Politeknik Batam yang menyatakan bahwa Tugas Akhir dengan judul:

Game 2 dimensi Bisnis

”Bang Bakso”

disusun dengan:

1. tidak melakukan plagiat terhadap naskah karya orang lain
2. tidak melakukan pemalsuan data
3. tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebut sumber asli atau tanpa ijin pemilik

Jika kemudian terbukti terjadi pelanggaran terhadap pernyataan di atas, maka saya bersedia menerima sanksi apapun termasuk pencabutan gelar akademik.

Lembar pernyataan ini juga memberikan hak kepada Politeknik Batam untuk mempergunakan, mendistribusikan ataupun memproduksi ulang seluruh hasil Tugas Akhir ini.

Batam, 26 Juni 2013

Bustanul Ilmi

3311001007

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini, saya:

NIM : 3311001003

Nama : Yati Purnama Sari

adalah mahasiswa Teknik Informatika Politeknik Batam yang menyatakan bahwa Tugas Akhir dengan judul:

Game 2 dimensi Bisnis

”Bang Bakso”

disusun dengan:

1. tidak melakukan plagiat terhadap naskah karya orang lain
2. tidak melakukan pemalsuan data
3. tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebut sumber asli atau tanpa ijin pemilik

Jika kemudian terbukti terjadi pelanggaran terhadap pernyataan di atas, maka saya bersedia menerima sanksi apapun termasuk pencabutan gelar akademik.

Lembar pernyataan ini juga memberikan hak kepada Politeknik Batam untuk mempergunakan, mendistribusikan ataupun memproduksi ulang seluruh hasil Tugas Akhir ini.

Batam, 26 Juni 2013

Yati Purnama Sari

3311001003

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Puji dan syukur penulis panjatkan pada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir yang berjudul "Game 2 Dimensi bisnis bang bakso" ini tepat pada waktunya. Laporan Tugas Akhir ini disusun sebagai persyaratan untuk mengikuti sidang Tugas Akhir program Diploma III jurusan Teknik Informatika di Politeknik Negeri Batam

Dalam penyusunan laporan ini penulis menemu kendala, namun berkat adanya bimbingan dari pembimbing maka akhirnya penyusunan laporan ini dapat terlaksana dengan baik dan tepat pada waktu yang telah ditentukan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang tua yang selalu mendukung dalam pengerjaan Tugas Akhir ini.
2. Bpk. Riwinoto M.kom selaku pembimbing, yang selalu mengarahkan penulis dalam pembuatan Tugas Akhir ini
3. Bapak Ari Wibowo selaku pengampu Tugas Akhir, yang memberi waktu dan dukungan dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
4. Ibu Mir'atul Khusna Mufida S.ST selaku wali, yang selalu memberi motivasi dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
5. Teman – teman tersayang yang selalu mendukung penulis dalam penyelesaian Tugas Akhir ini

Batam, 26 Juni 2013

Penulis

ABSTRAK
GAME 2 DIMENSI BISNIS BANG BAKSO

Game 2 dimensi bisnis bang bakso ini adalah simulasi mengenai bisnis bakso yang dibuat mirip dengan kenyataan yang ada. Game ini dibuat berdasarkan teori golden rasio, dimana tingkat keterjualan product setiap saat mengikuti pola golden rasio. Pada game ini user berperan menjadi pengusaha bakso, aktifitasnya dimulai dari mencari tempat yang strategis, mendirikan toko, membeli bahan, menjual dan mengatur keuangan. Berdasarkan dari hasil survei, game ini masih memiliki kelemahan di bidang visual.

Kata Kunci: Game Bisnis Bang Bakso, Golden rasio

ABSTRACT

GAME 2 DIMENSIONAL BUSINESS BANG MEATBALLS

Game 2 dimensional balls bang this business is a business simulation the meatballs are made similar to the reality. This game is based on the theory of the golden ratio, where the rate of merchantability product at any time following the pattern of golden ratio. In this game user role to be an entrepreneur meatballs, activity starts looking for a strategic place, set up shop, buy materials, sell and manage finances. Based on the results of the survey, this game still has a weakness in the visual field.

Keywords: game business bang meatballs, Golden rasio

DAFTAR ISI

Bab I	Pendahuluan.....	11
I.1	Latar Belakang.....	11
I.1.1	Game.....	14
I.2	Rumusan Masalah.....	15
I.3	Batasan Masalah	15
I.4	Tujuan.....	15
I.5	Sistematika Penulisan	15
Bab II	Landasan Teori	17
II.1	Game.....	17
II.1.1	Jenis – Jenis Game.....	17
II.2	Langkah – langkah Memulai Usaha/Bisnis	19
II.2.1	Mengenali Peluang Usaha	19
II.2.2	Optimasi potensi diri	20
II.2.3	Focus dalam bidang usaha.....	20
II.3	Bakso	20
II.3.1	Macam-macam jenis bakso.....	21
II.4	Storyboard.....	22
II.5	Distribusi keterjualan <i>product</i>	24
II.6	Analisa sistem penjualan game bisnis bang bakso	24
II.6.1	Golden ratio Fibonacci retracement.....	24
II.6.2	Anomali naik turunnya penjualan.....	26
II.6.3	Level	27
II.6.4	Promosi untuk meningkatkan penjualan.....	27
II.7	Hukum Pareto	29
Bab III	Analisis dan Perancangan	31
III.1	Storyboard.....	31
III.2	Deskripsi sistem penjualan game bisnis bang bakso	37
III.2.1	Penentuan 20 titik siap survei.....	37

III.2.2	Sistem Penjualan berdasarkan Golden Ratio	39
III.2.3	Sistem Penjualan berdasarkan anomali naik turunnya penjualan	40
III.2.4	Level	42
III.2.5	Promosi	43
Bab IV	Hasil dan Pembahasan	44
IV.1	Aspek Tingkat Kepuasan	44
Bab V	Kesimpulan dan Saran	48
V.1	Kesimpulan	48
V.2	Saran	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Storyboard 1.....	23
Gambar 2 Storyboard 2.....	24
Gambar 3 Pareto	30

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Sample distribusi keterjualan.....	25
Tabel 2 : Nilai Elastisitas Biaya Promosi atas Volume penjualan komputer pada CV. Eratech Lintas Nusa Kendari tahun 2008.....	30

Bab I Pendahuluan

I.1 Latar Belakang

Indonesia memiliki jumlah penduduk yang besar dan merupakan negara keempat di dunia dengan penduduk terbesar. Sampai dengan tahun 2010, tercatat jumlah penduduk Indonesia adalah sebesar 237,56 juta jiwa (suhendra, 2010). Jumlah penduduk yang fantastis dan memiliki potensi yang strategis jika dipandang sebagai potensi pangsa pasar bagi dunia industri.

Di samping itu, jika dilakukan pengelolaan dan pengembangan keterampilannya, SDM Indonesia akan menjadi kekuatan yang besar bagi pembangunan negara dan posisi tawar di mata dunia. Namun di sisi lain dengan jumlah penduduk yang besar, Pemerintah Indonesia kerap menghadapi berbagai permasalahan sosial yang besar yakni dalam penyediaan sarana pendidikan, pangan dan sandang, lapangan pekerjaan dan masalah lainnya.

Pertumbuhan penduduk yang terus bertambah setiap tahunnya akan menambah jumlah tenaga kerja sehingga jumlah lapangan pekerjaan yang harus disediakan harus terus ditingkatkan. Jumlah lulusan dari tahun ke tahun terus meningkat. Namun, peningkatan tersebut tidak diiringi oleh penambahan jumlah lapangan pekerjaan.

Menurut data BPS, jumlah pengangguran pada Februari 2010 sebesar 8,59 juta orang. Dari total angkatan kerja sebesar 116,00 juta orang, sekitar 92,60 persennya adalah penduduk yang bekerja (suhendra, 2010). Dan fakta menunjukkan sebagaimana Napitupulu nyatakan bahwa sampai sebanyak 82,2 persen lulusan perguruan tinggi bekerja sebagai pegawai (napitupulu, 2009). Lulusan perguruan tinggi cenderung menjadi pencari kerja dan sangat sedikit yang menjadi pencipta lapangan kerja.

Padahal, Ciputra, pengusaha dan pendiri Universitas Ciputra Entrepreneurship Center (UCEC), mengatakan, pendidikan dan pelatihan kewirausahaan juga mesti jadi fokus, yang perlu mendapat perhatian dan bantuan dari pemerintah. Dengan tumbuhnya jiwa kewirausahaan dalam berbagai sektor, generasi muda Indonesia mampu membawa perubahan bangsa karena selalu mencari peluang untuk memakmurkan bangsa.

McClelland dalam Ciputra (2008) menyatakan bahwa agar suatu negara bisa menjadi makmur dibutuhkan minimum 2% jumlah wirausaha dari total jumlah penduduknya. Amerika Serikat pada tahun 2007 telah memiliki 11,5% jumlah wirausaha, Singapura telah memiliki 7,2% wirausaha sampai pada tahun 2005 sementara Indonesia diperkirakan hanya memiliki 0,18% wirausaha atau sekitar 440.000 orang dari yang seharusnya berjumlah 4,4 juta orang.

Sikap, perilaku dan pengetahuan mereka tentang kewirausahaan akan membentuk kecenderungan mereka untuk membuka usaha-usaha baru di masa mendatang. Kewirausahaan merupakan pilihan yang tepat bagi individu yang tertantang untuk menciptakan kerja, bukan mencari kerja.

- Menurut majalah FORBES: "75% dari 400 orang terkaya di Amerika berprofesi sebagai *enterprenuer*".
- Fakta membuktikan bahwa banyak *entreprenuer* sukses yang berawal usaha kecil.

Berdasarkan analisa pasar, di indonesia terdapat beberapa bisnis yang sangat berpotensi mendapatkan keuntungan besar. Dalam hal ini, Penulis mengambil 5 contoh bisnis, yaitu (Tourworldinfo, 2011) :

1. Bisnis kuliner
2. Binis pakaian
3. Aksesoris
4. Bisnis online
5. Laundry

Dari ke lima (5) contoh bisnis yang berpotensi untung besar diatas, bisnis kuliner yang menjadi urutan pertama, karena:

1. Makanan adalah kebutuhan primer, tidak mungkin orang dapat hidup tanpa makan.
2. Orang-orang semakin sibuk dengan karier dan kerjanya sehingga tidak lagi punya waktu untuk memasak. Orang-orang sibuk ini lebih memilih membeli makanan mereka ketimbang memasaknya sendiri.
3. Wisata kuliner merupakan kegiatan wisata yang telah dan akan terus menjadi *trend*. Dari kegiatan ini, orang-orang dapat memuaskan selera makan mereka, juga mendapatkan suasana menyenangkan layaknya orang berwisata.

Bakso merupakan salah satu makanan yang banyak digemari oleh masyarakat. Hampir di setiap tempat dapat dijumpai makanan ini, baik di pinggir jalan, pedagang keliling, sampai di *restaurant* besar. Bakso yang disajikan panas-panas dengan kuah kaldu sapi bening, dicampur mi, bihun, tauge, tahu, terkadang telur, ditaburi bawang goreng dan seledri menjadi kunci kelezatan bakso.

Bakso sangat digemari oleh semua golongan, mulai dari golongan anak-anak, remaja, dewasa, sampai orang tua pun menyukai kelezatan bakso. Makanan bakso

ini juga tidak mementingkan waktu untuk memakannya, pagi, siang, sore, atau malam hari pun dapat dinikmati.

Jadi, bisnis bakso merupakan bisnis yang memiliki peluang sangat potensial dan menjanjikan dicoba bagi para wirausahawan yang ingin memulai bisnisnya. Merujuk dari potensialnya bisnis bakso bagi wirausahawan pemula, maka penulis mendapat ide untuk menuangkannya dalam sebuah game pada komputer.

I.1.1 Game

Computer game adalah permainan *video* yang dimainkan pada komputer pribadi, dan bukan pada alat permainan, maupun mesin. Perkembangan *game* dari waktu ke waktu semakin berkembang dan banyak jenisnya, mulai dari *game* perang, petualangan, simulasi pertahanan, simulasi dunia nyata, sampai *game* simulasi sebuah bisnis.

Dalam *game* simulasi masih jarang yang ditemukan sebuah *game* yang membangun sebuah bisnis dari menentukan lokasi yang strategis, mengatur keuangan sebuah bisnis, dan mengelolanya agar berkembang. Oleh karena itu, dibuatlah *game* simulasi bisnis bang bakso ini agar membantu orang dalam membangun sebuah bisnis. Bisnis yang digunakan dalam *game* ini adalah membangun bisnis sebuah warung bakso.

Game 2 dimensi Bang Bakso ini menggambarkan simulasi bisnis bakso yang mirip dengan bisnis sesungguhnya. Mata uang yang digunakan pada *game* ini adalah rupiah, dan harga – harga yang dibuat pada *game* ini pun sesuai dengan harga pasaran saat ini. Oleh karena itu, dengan adanya *game* 2 dimensi bisnis bang bakso ini diharapkan orang atau calon wirausaha / wirausahawan dapat belajar membangun bisnis dimulai dari awal dan mengelolanya agar terus berkembang.

I.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana cara melakukan simulasi survei lokasi bisnis?
2. Bagaimana cara membangun sebuah bisnis bakso dari awal?
3. Bagaimana cara melakukan proses penjualan bakso?
4. Bagaimana cara melakukan mengatur keuangan sebuah bisnis?

I.3 Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka didapatkan batasan masalah yang tidak ditangani dalam hal ini sebagai berikut:

1. Game tidak membahas mengenai proses pembuatan bakso.
2. Game tidak dapat melakukan buka cabang.
3. Game belum dapat naik level ketinggian berikutnya.
4. Game hanya dapat membeli gerobak.
5. Game hanya dapat berjalan di 1 lokasi.
6. Game belum memiliki musik pengantar.
7. Game belum mencakup aspek promosi.

I.4 Tujuan

Tujuan membuat game 2 dimensi bisnis bang bakso adalah:

1. Agar pengguna dapat melatih keahlian di bidang kewirausahaan.
2. Menciptakan game 2 dimensi di bidang kewirausahaan yang interaktif.
3. Agar pengguna dapat belajar mengatur keuangan sebuah bisnis.
4. Agar pengguna dapat mengelola bisnisnya.

I.5 Sistematika Penulisan

Sistematika dokumen tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan

Berisi penjelasan tentang latar belakang pembuatan aplikasi, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan, dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Berisi tentang teori-teori serta pustaka yang dipakai pada waktu penelitian.

Bab III Analisis dan Perancangan

Berisi tentang Storyboard dan deskripsi sistem penjualan game bisnis bang bakso.

Bab IV Implementasi dan pengujian

Berisi tentang hasil pengujian terhadap game bisnis bang bakso.

Bab V Kesimpulan dan Saran

Berisi tentang kesimpulan game yang dibuat pada Tugas Akhir dan saran pengembangan game bisnis bang bakso kedepannya.

Bab II Landasan Teori

II.1 Game

Dalam kamus bahasa Indonesia “*Game*” adalah permainan. Permainan adalah kegiatan yang kompleks yang didalamnya terdapat peraturan, *play* dan budaya. Sedangkan *computer game* adalah permainan *video* yang dimainkan pada komputer pribadi, dan bukan pada alat permainan, maupun mesin (Dewi, 2012).

Game bertujuan untuk menghibur, biasanya *game* banyak disukai oleh anak – anak hingga orang dewasa. *Game* sebenarnya penting untuk perkembangan otak, untuk meningkatkan konsentrasi dan melatih untuk memecahkan masalah dengan tepat dan cepat karena dalam *game* terdapat berbagai konflik atau masalah yang menuntut pemain untuk menyelesaikannya dengan cepat dan tepat. Tetapi *game* juga bisa merugikan karena apabila sudah kecanduan *game* bisa menjadi lupa waktu dan akan mengganggu kegiatan atau aktifitas yang sedang dilakukan.

II.1.1 Jenis – Jenis Game

1. *Action Game*

Action Game dikategorikan sebagai *gameplay* dengan model pertarungan (Admin, 2012).

2. *Adventure Game*

Game jenis ini adalah keharusan pemain memecahkan bermacam-macam *puzzle* melalui interaksi dengan orang lingkungan dalam *game* tersebut.

3. *Role-Playing Game*

Computer role-playing games atau CRPGs atau RPGs mempunyai *gameplay* dimana karakter milik pemain akan bertualang dengan *skill combat* atau *cast spell* dalam cerita game.

4. *Simulation Game*

Construction and management simulation Game, disingkat CMSs, adalah tipe *game* simulasi yang memungkinkan pemain untuk mendirikan, memperluas dan mengelola komunitas atau proyek fiksi yang tersedia.

a) *City-Building Game*

Merupakan bagian dari *economic-simulation game*. Contoh dari genre ini adalah *SimsCity series*.

b) *Economic-simulation Game*

Simulasi yang membuat pemain mengontrol keadaan ekonomi dalam sebuah permainan. Contoh dari jenis *game* ini yaitu *Monopoly Tycoon* dan *Fairy Godmother Tycoon*.

c) *God Game*

Game jenis ini tidak mempunyai tujuan akhir yang membuat pemain memenangkan *game*. Contoh dari *genre* ini termasuk *The Sims series*.

d) *Government simulation Game*

Game jenis ini biasa disebut juga *political game*. *Political game* ini memasukkan unsur kepolisian, pemerintahan atau politik sebuah negara dan juga peperangan.

5. *Strategy Game*

Strategy game berfokus pada *game play* dimana dibutuhkan pemikiran yang tepat agar dapat meraih kemenangan.

6. *Vehicle Simulation Game*

Game ini merupakan simulasi yang berusaha memberikan pemain sebuah pengalaman realistik mengendarai kendaraan-kendaraan tertentu.

II.2 Langkah – langkah Memulai Usaha/Bisnis

II.2.1 Mengenali Peluang Usaha

Peluang usaha sebenarnya ada di depan mata, hanya saja ada beberapa individu yang mampu melihat situasi sebagai peluang ada yang tidak (admin, 2012). Hal ini disebabkan faktor informasi yang dimilikinya. Informasi memungkinkan seseorang mengetahui bahwa peluang ada saat orang lain tidak menghiraukan situasi tersebut. Akses terhadap informasi dipengaruhi oleh pengalaman hidup dan hubungan sosial.

Pengalaman hidup memberikan akses yang lebih mengenai informasi dan pengetahuan mengenai penemuan peluang. Dua aspek dari pengalaman hidup yang meningkatkan kemungkinan seseorang menemukan peluang yaitu fungsi kerja dan variasi kerja. Sedangkan hubungan sosial adalah sebuah langkah penting dimana seseorang mendapatkan informasi dari interaksi dengan orang lain. Beberapa ahli menyarankan ketika seorang takut berwirausaha secara sendirian, maka mengawali usaha secara kelompok adalah alternative. Oleh karenanya, kualitas dan kuantitas dalam interaksi sosial akan lebih memungkinkan individu akan membuat kelompok dalam berwirausaha.

Informasi yang penting ketika akan memulai usaha adalah informasi mengenai lokasi, potensi pasar, sumber modal, pekerja, dan cara pengorganisasiannya. Kombinasi antara jaringan yang luas dan keekaragaman latar belakang akan mempermudah mendapatkan informasi tersebut. Beberapa sumber peluang usaha antara lain:

1. Perubahan teknologi
2. Perubahan kebijakan dan politik
3. Perubahan sosial demografi.

II.2.2 Optimasi potensi diri

Setelah mengenai peluang usaha maka harus dikombinasikan dengan potensi diri. Keunggulan kompetitif apa yang dimiliki? Yang sering terjadi di masyarakat adalah memilih usaha yang sedang trend saat itu. Hal ini sah-sah saja tetapi ketika dalam proses perkembangan tidak membuat inovasi, maka akan sulit bersaing. Selain potensi diri dalam arti pengetahuan yang dimiliki, maka masih perlu mengoptimalkan aspek motivasi dan kepribadian.

II.2.3 Focus dalam bidang usaha

Peter Drucker pakar dalam kewirausahaan menyatakan bahwa dalam memulai sebuah usaha atau inovasi dilakukan disarankan untuk terfokus dimulai dari yang kecil berdasarkan sumberdaya yang kita miliki.

II.3 Bakso

Bakso atau baso adalah jenis bola daging yang paling lazim dalam masakan Indonesia (Rifqi, 2012). Bakso umumnya dibuat dari campuran daging sapi giling dan tepung tapioka, akan tetapi ada juga baso yang terbuat dari daging ayam, ikan, atau udang. Dalam penyajiannya, bakso umumnya disajikan panas-panas dengan kuah kaldu sapi bening, dicampur mi, bihun, taoge, tahu, terkadang telur, ditaburi bawang goreng dan seledri. Bakso sangat populer dan dapat ditemukan di seluruh Indonesia, dari gerobak pedagang kaki lima hingga restoran besar. Berbagai jenis bakso sekarang banyak di tawarkan dalam bentuk makanan beku yang dijual di pasar swalayan dan mall-mall. Irisan bakso dapat juga dijadikan pelengkap jenis makanan lain seperti mi goreng, nasi goreng, atau cap cai.

Bakso memiliki akar dari seni kuliner Tionghoa Indonesia hal ini ditunjukkan dari istilah Bakso berasal dari kata Bak-So, dalam Bahasa Hokkien yang secara harfiah berarti 'daging babi giling'. Karena kebanyakan penduduk Indonesia adalah muslim, maka bakso lebih umum terbuat dari daging halal seperti daging sapi, ikan, atau ayam. Seiring berkembangnya waktu, istilah bakso menjadi lebih dikenal dengan 'daging giling' saja. Kini, kebanyakan penjual bakso adalah orang Jawa dari Wonogiri dan Malang. Tempat yang terkenal sebagai pusat Bakso adalah Solo dan Malang yang disebut Bakso Malang.

II.3.1 Macam-macam jenis bakso

- Bakso urat
Bakso yang diisi irisan urat atau tendon dan daging tetelan kasar.
- Bakso bola tenis atau bakso telur
Bakso berukuran bola tenis berisi telur ayam rebus.
- Bakso gepeng
Bakso berbentuk pipih.
- Bakso ikan
Bakso berbahan daging ikan.
- Bakso udang
Bakso berbahan dari udang.
- Bakso Malang
Hidangan bakso dari kota Malang Jawa Timur, lengkap dengan mi kuning, tahu, siomay, dan pangsit goreng.
- Bakso keju
Bakso resep baru berisi keju.
- Bakso Bakar
Bakso yang diolesi bumbu khusus dan dibakar langsung (tanpa arang) dan disediakan bersama potongan ketupat dan kuah kaldu yang hangat dan bumbu kacang. Biasanya bumbu oles sebelum

dibakar merupakan salah satu yang menentukan enak atau tidaknya bakso bakar.

II.4 Storyboard

Storyboard adalah serangkaian sketsa dibuat berbentuk persegi panjang yang menggambarkan suatu urutan (alur cerita) elemen-elemen yang diusulkan untuk aplikasi multimedia (Halim, 2012). *Storyboard* menggabungkan alat bantu narasi dan visual pada selembar kertas sehingga naskah dan visual menjadi terkoordinasi

Dalam kata lain *storyboard* dapat diartikan sebagai alat perencanaan yang menggambarkan urutan kejadian berupa kumpulan gambar dalam sketsa sederhana.






Mengapa Perlu Storyboard.

Pada awalnya *storyboard* merupakan kumpulan dari kertas gambar yang berisi rangkaian-rangkaian kejadian dalam sebuah produksi film, termasuk film animasi. Hal ini akan menjadi kerangka dasar bagi sutradara atau pembuat skenario tentang bagaimana sebuah film seharusnya berjalan. Begitu pula halnya dengan pembuatan aplikasi *multimedia interaktif*. Biasanya pembuatan *Multimedia interaktif* melibatkan beberapa orang dalam sebuah tim, setidaknya melibatkan dua orang pakar, seorang pakar yang mengerti konten materi pembelajaran dan seorang lagi seorang pakar dalam *coding* program atau yang mengkompilasi materi pembelajaran menjadi suatu program aplikasi *multimedia* pembelajaran yang *interaktif* (MMI). Jadi diharapkan dengan sebuah *format storyboard* yang dibangun bisa dibaca dengan mudah baik oleh sang pembuat ataupun oleh orang-orang yang terlibat dalam pembuatan produk tersebut dan mengerti urutan kejadian yang dimaksudkan oleh *storyboard* tersebut.

Secara lebih rinci *storyboard* dalam pembuatan *multimedia interaktif* diperlukan agar dapat:

- Memahami alur gambar/cerita yang dibuat secara *sistematis* sehingga kecil kemungkinan ada bagian penting yang terlewatkan.
- Tidak lupa dengan alur gambar/cerita yang sudah kita rencanakan (sebagai pedoman atau pengingat) pada saat pengambilan gambar atau *video* maupun *editing* gambar atau *video* yang telah diambil.
- Mudah membaca isi cerita secara *visual*.
- Dapat memilih rekaman yang akan diambil sesuai kebutuhan sehingga tidak akan terjadi pemborosan bahan baku *shooting* (kaset) Sehingga *video*/animasi yang dihasilkan sesuai dengan harapan dan keinginan.

contoh *storyboard* :

Scene	Sequence	Board	Durasi	Naskah
1	1		00:00:13	Motion Graphic masuk kedalam dunia mimpi
	2		00:00:09	Angel muncul Kamera Very Close Up, pada bagian kaki, punggung, dan wajah.
2	1		00:00:12	Vokalis 1 bernyanyi menunjukkan perasaannya.
	2		00:00:03	Angel menoleh kiri dan kanan seolah mendengar sesuatu.
	3		00:00:12	Kamera seolah panning dari angel, kemudian personil yang lain.

Gambar 1 Storyboard 1



Gambar 2 Storyboard 2

II.5 Distribusi keterjualan *product*

Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan (Danfar, 2009). Proses distribusi tersebut pada dasarnya menciptakan *faedah (utility)* waktu, tempat, dan pengalihan hak milik.

Distribusi penjualan adalah sistem pengaturan penjualan setiap jamnya selama periode jam penjualan yang ditentukan. Perlu diketahui jumlah penjualan dalam 1 hari tertentu sudah ditentukan jumlahnya berdasarkan *golden ratio* dan anomali naik turunnya penjualan. Sebagai contoh : penjualan pada suatu hari ditentukan oleh sistem berjumlah 100 porsi. Dengan sistem distribusi keterjualan 100 porsi tersebut diacak dan dipecah menjadi 12, yang mana contoh pembagiannya sebagai berikut:

Jam	10.00	11.00	12.00	13.00	14.00	15.00	16.00	17.00	18.00	19.00	20.00	21.00
porsi	3	4	5	15	5	2	2	10	20	30	2	2

Table 1. sample distribusi keterjualan

II.6 Analisa sistem penjualan game bisnis bang bakso

II.6.1 Golden ratio Fibonacci retracement

Analisa sistem penjualan bisnis bang bakso menggunakan pola *golden ratio* (enno, 2012). *Golden ratio* (Fibonacci retracement) adalah sebuah deret angka yang ditemukan oleh Leonardo Pissano Fibonacci pada tahun 1240. Deret ini sedianya digunakan untuk menjawab sebuah persoalan matematika klasik mengenai kelinci. Sekedar *intermezo*, pertanyaan kelinci tersebut berbunyi begini:

“Seorang pria menempatkan sepasang kelinci pada sebuah tempat yang dikelilingi oleh tembok sehingga terisolasi oleh dunia luar. Berapa pasang kelinci yang dihasilkan apabila sepasang kelinci menghasilkan sepasang

kelinci lainnya yang juga akan produktif pada bulan berikutnya dan demikian seterusnya.”

Fibonacci berhasil memecahkannya dengan membuat sebuah deret yang dikenal sebagai deret Fibonacci. Inilah deret tersebut yang menjawab permasalahan kelinci.

1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89, 144...

Jadi, jawaban kelinci tersebut adalah 144 pasang yaitu pada deret ke 12 jika dalam 12 bulan. Angka tersebut didapat dari penjumlahan 2 deret sebelumnya yaitu $89 + 55$.

Bonacci ini bukan hanya memecahkan persoalan kelinci tetapi menjadi sebuah pola perhitungan dalam ilmu fisika *modern* khusus cabang *chaos theory*. *Chaos Theory* adalah sebuah cabang ilmu matematika dan juga fisika yang membahas sebuah pola pergerakan yang acak namun beraturan. Acak karena tidak pernah menempati titik koordinat yang sama setiap kali bergerak, sedangkan beraturan karena selalu pada arah yang sama. Contohnya adalah pergerakan sayap pada kupu-kupu. Meskipun tidak beraturan, pergerakan sayap kupu-kupu selalu sama dari waktu ke waktu yaitu naik dan turun. Sayap kupu-kupu tidak pernah menempati titik yang sama setiap kali bergerak. Itulah yang dimaksud dengan *chaos theory*.

Sedangkan yang terjadi pada market kurang lebih adalah sama. Meskipun terlihat tidak beraturan dalam pergerakannya, para analis teknikal berpendapat pada dasarnya pergerakan mata uang dan bisnis tetaplah memiliki pola yang dapat dilacak. Maka, dikeluarkanlah deret Fibonacci untuk mengekstrak pergerakan harga ini. Dan inilah penyebabnya mengapa akhirnya Fibonacci menjadi ilmu analisa teknikal khusus.

Sekarang mari lihat deret Fibonacci sekali lagi:

1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89, 144...

Kalau dibagi U_n dengan U_{n-1} maka hasilnya akan seperti ini:

$$2 : 1 = 2$$

$$3 : 2 = 1.5$$

$$5 : 3 = 1.67$$

$$8 : 5 = 1.6$$

$$13 : 8 = 1.625$$

$$21 : 13 = 1.62$$

.....

$$144 : 89 = 1.62$$

Dari pembagian diatas ditemukan sebuah rasio emas **1.62**. Pembagian tersebut adalah pembagian dari belakang ke depan. Sedangkan dengan cara yang berbeda, yaitu dari depan ke belakang akan menghasilkan sebuah rasio lain yaitu **0.618**. Jika rajin membagi deret tertentu dengan deret lainnya maka menghasilkan rasio-rasio lain yang nilainya konstan dari deret ke deret. Berikut adalah rasio-rasio yang dipakai dalam penggunaan Fibonacci di dunia *forex*: 0.236, 0.382, 0.500, 0.618, 1,00 ,1,236. . . . dst,

II.6.2 Anomali naik turunnya penjualan

Anomali ini diambil oleh penulis dari sebuah keadaan dalam forex yang bernama *bearish* dan *bullish* (Darazhanov, Angel., Banov, Vasil., & Kazarov, Miroslav. (2011)), yang mana *bearish* adalah sebuah situasi bisnis dalam keadaan semakin menurun. Sedangkan *bullish* adalah sebuah situasi bisnis yang keadaannya semakin menguat.

Sebagai contoh, pada saat pemain sedang berjualan bakso ada sebuah acara atau pesanan mendadak yang membuat baksonya langsung habis diborong.

Tetapi, ada juga kondisi pada saat tidak seorang pun yang membeli bakso karena sedang dalam hujan yang sangat lebat dan petir dimana–mana.

II.6.3 Level

Dalam pengembangan sebuah *game*, *design level* adalah tahap untuk membuat tempat terjadinya *event* dalam *game*, *stages* atau arena, atau merancang misi-misi yang akan dimainkan oleh *player* dalam *game* tersebut. Hal yang paling berpengaruh dalam membangun sebuah *level* dalam *game* adalah *genre* dari *game* itu sendiri apakah *game* tersebut bertipe FPS, RTS, sport, RPG, puzzle, dll.

II.6.4 Promosi untuk meningkatkan penjualan

Promosi (jurnal sdm, 2009) pada hakekatnya adalah suatu komunikasi pemasaran, artinya aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk, atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan

Dalam melakukan promosi agar dapat efektif perlu adanya bauran promosi, yaitu kombinasi yang optimal bagi berbagai jenis kegiatan atau pemilihan jenis kegiatan promosi yang paling efektif dalam meningkatkan penjualan. Ada empat jenis kegiatan promosi, antara lain :

1. Periklanan (*Advertising*), yaitu bentuk promosi *non personal* dengan menggunakan berbagai media yang ditujukan untuk merangsang pembelian.
2. Penjualan Tatap Muka (*Personal Selling*), yaitu bentuk promosi secara *personal* dengan presentasi lisan dalam suatu percakapan dengan calon pembeli yang ditujukan untuk merangsang pembelian.

3. Publisitas (*Publiscity*), yaitu suatu bentuk promosi *non personal* mengenai, pelayanan atau kesatuan usaha tertentu dengan jalan mengulas informasi/berita tentangnya (pada umumnya bersifat ilmiah).
4. Promosi Penjualan (*Sales promotion*), yaitu suatu bentuk promosi diluar ketiga bentuk diatas yang ditujukan untuk merangsang pembelian.
5. Pemasaran Langsung (*Direct marketing*), yaitu suatu bentuk penjualan perorangan secara langsung ditujukan untuk mempengaruhi pembelian konsumen.

Menurut sumarin (2008) didapatkan data pengaruh promosi terhadap penjualan sebagai berikut :

Bulan	Biaya Promosi (Rp)	Perkembangan Biaya Promosi		Volume Penjualan (Unit)	Perkembangan Volume Penjualan		Koefisien Elastisitas
		(Rp)	(%)		(Unit)	(%)	
Januari	384.500	-	-	9	-	-	-
Februari	412.000	27.500	7,15	13	4	44,44	6,21
Maret	425.000	13.000	3,16	16	3	23,08	7,31
April	352.000	-73.000	-	17	1	6,25	-0,36
Mei	428.000	76.000	17,18	15	-2	-	-0,54
Juni	435.000	7.500	21,59	17	2	11,76	7,61
Juli	445.000	10.000	1,75	14	-3	13,33	-7,69
Agustus	450.000	4.500	2,30	16	2	-	14,14
September	401.000	-48.500	1,01	11	-5	17,65	2,90
Oktober	425.000	23.500	-	14	3	14,29	4,66
November	458.000	33.000	10,78	18	4	-	3,68
Desember	460.000	2.000	5,85	16	-2	31,25	-25,44

			7,76			27,27	
			0,44			28,57	
						-	
						11,11	
Jumlah		75.500	23,06	176	7	85,46	12,48
Rata-rata		6.863,64	2,10	0,64	0,64	7,77	1,13

Tabel 2 : Nilai Elastisitas Biaya Promosi atas Volume penjualan komputer pada CV. Eratech Lintas Nusa Kendari tahun 2008

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai koefisien elastisitas biaya promosi atas volume penjualan komputer pada CV. Eratech Lintas Nusa Kendari rata-rata setiap bulan sebesar 1,13 (elastis). Nilai elastisitas tersebut menunjukan bahwa peningkatan biaya promosi sebesar 1%, akan mengakibatkan meningkatnya volume penjualan sebesar 1,13%. Dengan kata lain persentase (%) perubahan volume penjualan lebih besar dari persentase (%) perubahan biaya promosi. Hal tersebut dapat dilihat dari persentase perubahan biaya promosi rata-rata sebesar 2,10%, sedangkan persentase perubahan volume penjualan adalah rata-rata sebesar 7,77%.

II.7 Hukum Pareto



Gambar 3 Pareto

“Dalam segala keadaan, 80% hasil ditentukan dari 20% aktivitas yang dilakukan” by Joseph M.Juran (iwan, 2012). Dalam ilmu manajemen tentunya

akrab dengan apa yang disebut “Hukum Pareto” hukum yang dikenal dengan prinsip 80/20 ini mengatakan bahwa 80 persen akibat berasal dari 20 persen penyebab.



Hukum Pareto ditemukan tahun 1897 oleh seorang ekonom Italia bernama Vilfredo Pareto dari Universitas Lausanne saat ia mencari pola kekayaan dan penghasilan di Inggris. Yang dia temukan ialah bahwa 80 persen kekayaan dimiliki dan dinikmati oleh hanya 20 persen populasi. Ternyata, bukan hanya di Inggris saja ini berlaku namun juga di berbagai negara dan untuk waktu kapanpun dan menyimpulkan bahwa atas 20% dari orang-orang, kekuatan alam, input ekonomi, atau penyebab lainnya biasanya mengakibatkan sekitar 80% dari hasil, output, atau pengaruhnya.

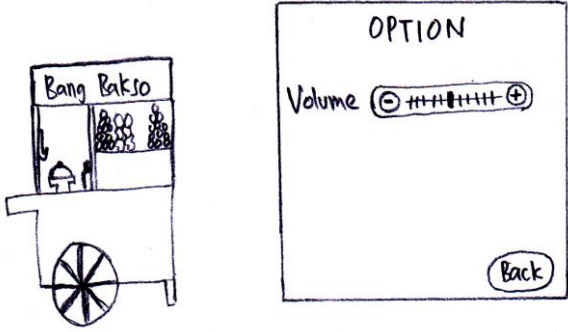
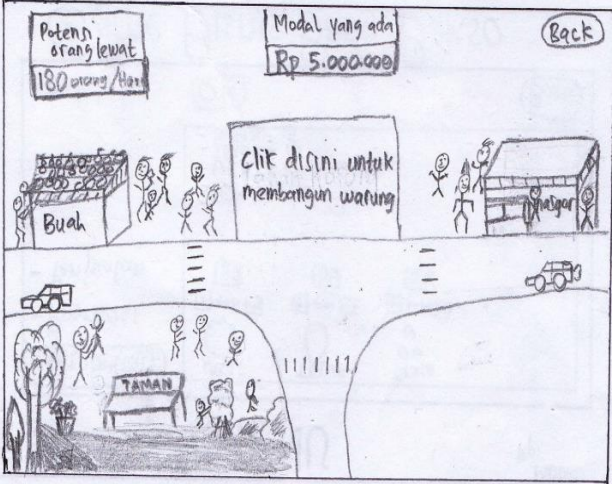

Hukum ini juga ternyata berlaku saat ini dan di semua aktivitas yang dilakukan, baik itu bisnis atau pekerjaan. Misalnya 80% penjualan ditentukan dari 20% produk, 80% kecelakaan disebabkan oleh 20% pengendara atau misalnya dalam pertandingan sepak bola 80% gol terjadi karena 20% aktivitas penyerang.

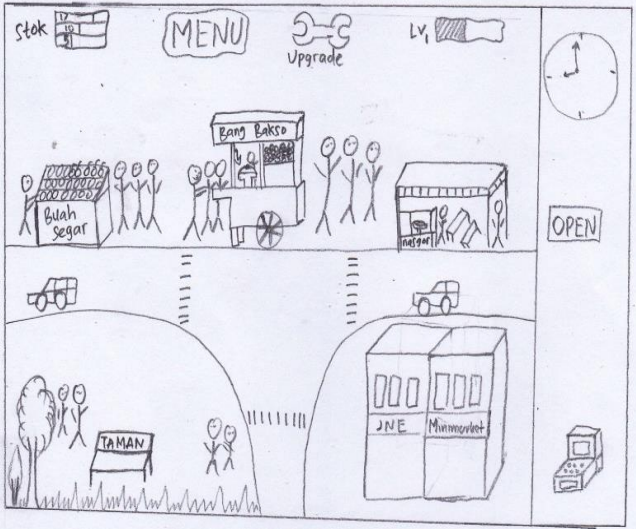
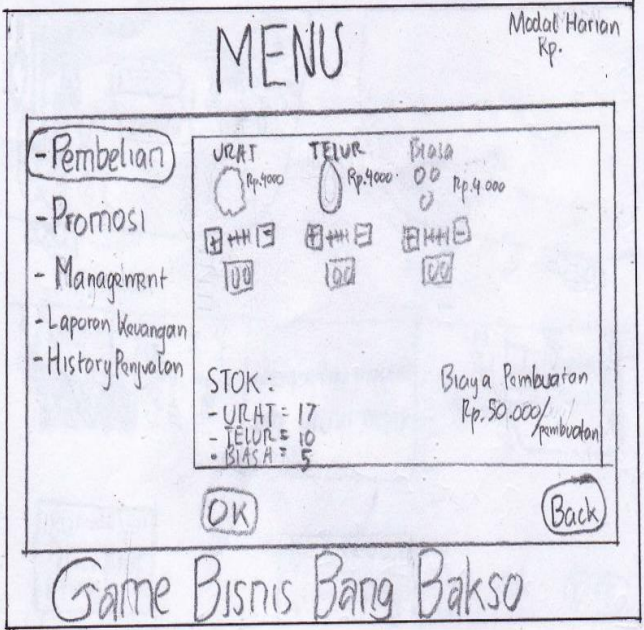
Bab III Analisis dan Perancangan

Analisis dan Perancangan *Game* bisnis bang bakso adalah sebagai berikut :

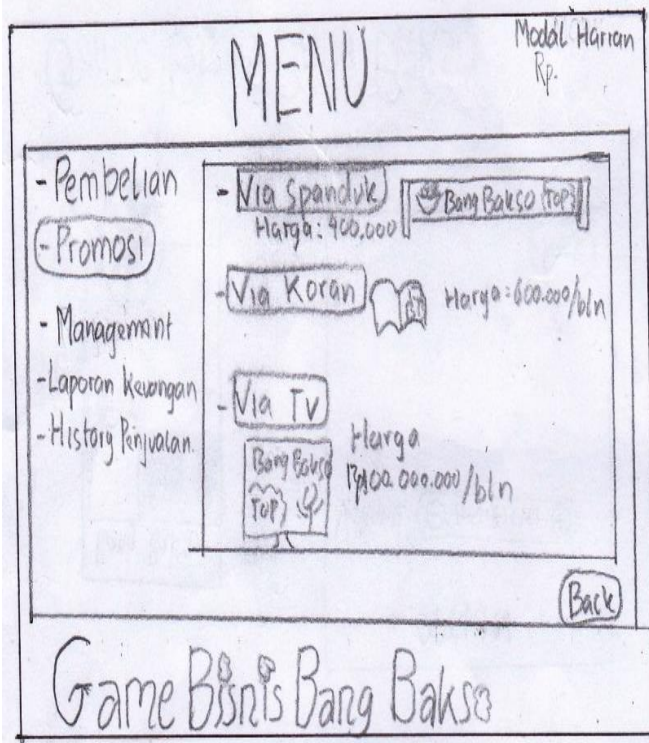
III.1 Storyboard

Scene	Squence	Board	Durasi	Keterangan
1	1		00:00:05	<p>Ketika "play" diklik menuju ke scene 2 squence 1.</p> <p>Ketika "continue" diklik menuju scene 4 squence 1.</p> <p>Ketika "option" diklik menuju scene 2 squence 2.</p> <p>Ketika quit diklik maka langsung keluar dari game.</p>
2	1		00:00:05	<p>Ketika salah satu titik ditekan maka akan menuju scene 3 squence 1.</p>

2		 <p>OPTION</p> <p>Volume <input type="range" value="7"/></p> <p>Back</p> <p>Game Bisnis Bang Bakso</p>	00:00:05	Option adalah menu yang terhubung dari option awal. Ketika tombol "back" diklik maka akan kembali menuju scene 1 squence 1.
3	1	 <p>Potensi orang lewat 180 orang/Hari</p> <p>Modal yang ada Rp 5.000.000</p> <p>Back</p> <p>clik disini untuk membangun warung</p> <p>Buah</p> <p>Margar</p> <p>TAMAN</p>	00:00:40	Ketika tombol "klik disini ditekan" maka akan menuju ke scene 3 squence 2. Ketika tombol "back" ditekan maka akan kembali menuju scene 2 squence 1.
2		 <p>Pilih Gerobak</p> <p>Modal : Rp. 5.000.000</p> <p>GEROBAK: Harga Sewa = Rp. 500.000/h, Harga Beli = Rp. 7.000.000</p> <p>TENDA: Harga Sewa = Rp. 2.000.000/h, Harga Beli = Rp. 8.000.000</p> <p>KIOS: Harga Sewa = Rp. 12.000.000/h, Harga Beli = Rp. 46.000.000</p> <p>KIOS 2: Harga Sewa = Rp. 30.000.000/h, Harga Beli = Rp. 120.000.000</p> <p>RUKO: Harga Sewa = Rp. 125.000.000/h, Harga Beli = Rp. 500.000.000</p> <p>Game Bisnis Bang Bakso</p>	00:00:40	Ketika tombol "beli" ditekan maka akan menuju ke scene 4 squence 1. Ketika tombol "back" ditekan maka akan kembali menuju scene 3 squence 1.

<p>4</p> <p>1</p>		<p>60:00:00</p>	<p>Ini adalah permainannya.</p> <p>Ketika tombol "menu" ditekan maka akan menuju scene 4 squence 2.</p> <p>Ketika tombol "upgrade" ditekan maka akan menuju scene 3 squence 2.</p>
<p>2</p>		<p>00:00:50</p>	<p>Jika tombol "ok" pada bakso tertentu ditekan maka jumlah bakso akan bertambah otomatis sesuai yang ditentukan.</p> <p>Jika tombol "back" ditekan maka akan kembali menuju scene 4 squence 1.</p> <p>Jika tombol "promosi" ditekan akan menuju ke scene 4 squence 3</p> <p>Jika tombol "penjualan" ditekan akan menuju ke scene 4 squence 4</p>

3



00:00:50

Jika tombol "via spanduk" maka bang bakso akan dipromosikan via spanduk dan pelanggan akan bertambah.

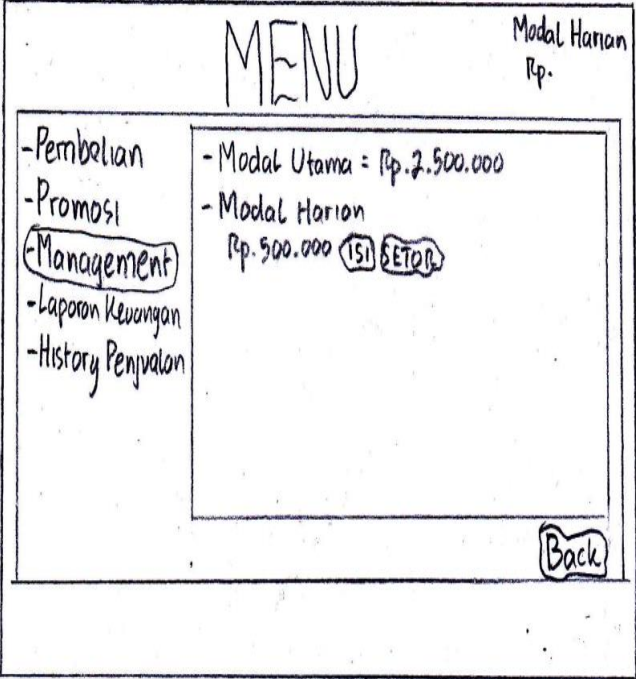
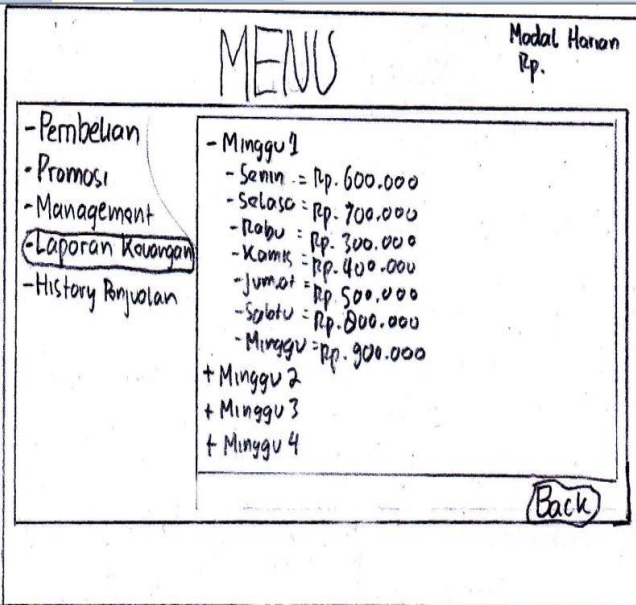
Jika tombol "via koran" di tekan maka akan otomatis dipromosikan dan pelanggan akan bertambah otomatis.

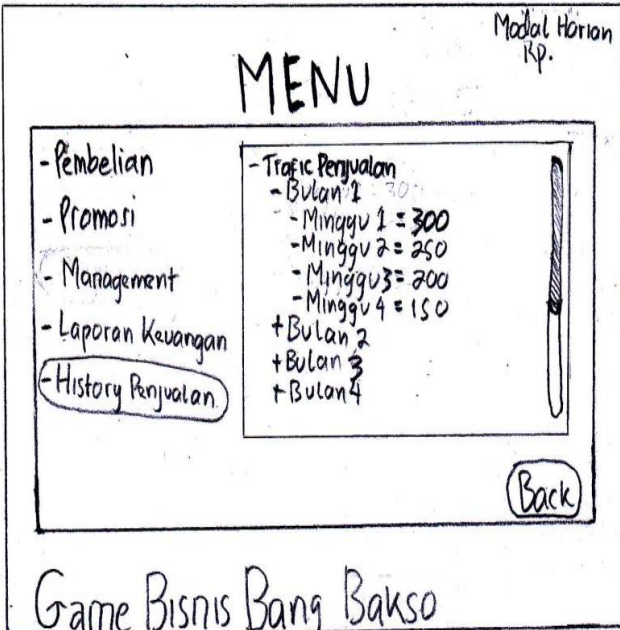

Jika tombol "via tv" di tekan maka akan di promosikan otomatis dan pelanggan akan bertambah otomatis.


Jika tombol "back" ditekan maka akan kembali menuju scene 4 squence 1.

Jika tombol "pembelian" ditekan maka akan menuju scene 4 squence 2

Ketika tombol "penjualan" ditekan akan menuju scene 4 squence 4

4		00:00:20	<p>Menu management berfungsi sebagai menu management keuangan.</p> <p>Jika tombol "isi" di tekan maka akan mengisi modal harian.</p> <p>Jika tombol "setor" ditekan maka akan mengisi modal utama dan mengambil dari modal harian.</p> <p>Jika tombol "back" ditekan maka akan menuju scene 4 squence 1.</p>
5		60:00:00	<p>Ini adalah menu pemantau pemasukan uang berdasarkan hari.</p> <p>Jika di tekan tombol "back" maka akan menuju scene 4 squence 1.</p>

6		 <p style="text-align: right;">Modal Harian Rp.</p> <h2 style="text-align: center;">MENU</h2> <ul style="list-style-type: none"> - Pembelian - Promosi - Management - Laporan Keuangan - History Penjualan <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>- Traffic Penjualan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bulan 1 <ul style="list-style-type: none"> - Minggu 1 = 300 - Minggu 2 = 250 - Minggu 3 = 200 - Minggu 4 = 150 + Bulan 2 + Bulan 3 + Bulan 4 </div> <p style="text-align: right;">Back</p> <p style="text-align: center;">Game Bisnis Bang Bakso</p>	60:00:00	<p>Pada menu penjualan berisi tentang trafic penjualan perminggu yang di klasifikasikan perbulan.</p> <p>Jika tombol "back" ditekan maka akan kembali menuju scene 4 squence 1.</p> <p>Jika tombol "pembelian" ditekan akan menuju scene 4 squence 2.</p> <p>Jika tombol "promosi" ditekan akan menuju scene 4 squence 3.</p>
5	1	 <p style="text-align: center;">~ SELAMAT ~</p> <p style="text-align: center;">Anda Berhasil Menjadi Pengusaha Bakso Sukses</p> <p>Back to Menu Quit</p>	00:00:05	<p>Jika omset sudah mencapai 50 juta selama 3 bulan berturut-turut akan muncul layar ini.</p> <p>Jika di tekan tombol "back to menu" maka akan kembali ke scene 1 squence 1.</p> <p>Jika tombol "quit" ditekan maka akan keluar dari game ini.</p>

2		00:00:05	<p>Jika pemain sudah bermain selama 1 tahun waktu game, tetapi belum mencapai omset 50 juta akan muncul layar ini.</p> <p>Jika di tekan tombol "back to menu" maka akan kembali ke scene 1 squence 1.</p>
---	---	----------	---

III.2 Deskripsi sistem penjualan game bisnis bang bakso

III.2.1 Penentuan 20 titik siap survei

Berikut adalah data penentuan 20 titik siap survei:

1. Titik 1

Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 20% dari total masyarakat pada daerah itu.

2. Titik 2

Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 19% dari total masyarakat pada daerah itu.

3. Titik 3

Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 18% dari total masyarakat pada daerah itu.

4. Titik 4

Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 17% dari total masyarakat pada daerah itu.

5. Titik 5

Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 16% dari total masyarakat pada daerah itu.

6. Titik 6
Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 15% dari total masyarakat pada daerah itu.
7. Titik 7
Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 14% dari total masyarakat pada daerah itu.
8. Titik 8
Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 13% dari total masyarakat pada daerah itu.
9. Titik 9
Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 12% dari total masyarakat pada daerah itu.
10. Titik 10
Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 11% dari total masyarakat pada daerah itu.
11. Titik 11
Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 10% dari total masyarakat pada daerah itu.
12. Titik 12
Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 9% dari total masyarakat pada daerah itu.
13. Titik 13
Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 8% dari total masyarakat pada daerah itu.
14. Titik 14
Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 7% dari total masyarakat pada daerah itu.
15. Titik 15
Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 6% dari total masyarakat pada daerah itu.

16. Titik 16

Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 5% dari total masyarakat pada daerah itu.

17. Titik 17

Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 4% dari total masyarakat pada daerah itu.

18. Titik 18

Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 3% dari total masyarakat pada daerah itu.

19. Titik 19

Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 2% dari total masyarakat pada daerah itu.

20. Titik 20

Titik ini adalah titik yang mana tingkat penjualannya mencapai 1% dari total masyarakat pada daerah itu.

III.2.2 Sistem Penjualan berdasarkan Golden Ratio

Berdasarkan angka Fibonacci di dalam dunia *forex* (0.236, 0.382, 0.500, 0.618, dan 0.764.) penulis mengambil dasar perhitungan penjualan yang digunakan dalam *game* bisnis bang bakso. Tetapi dalam *game* ini titik yang digunakan adalah **0,382, 0,500, 0,618, 1,00, 1,382** dan seterusnya yang pembagiannya dibagi berdasarkan hari tertentu di minggu 1, 2, 3, & 4 dalam 1 bulan.

Pada minggu pertama bisnis bakso tersebut berada pada posisi angka 1.0, kemudian pada minggu kedua akan mengalami penurunan 1 titik ke titik 0,618, di minggu ketiga akan mengalami penurunan lagi 1 titik ke titik 0,500, dan di minggu keempat akan mengalami titik terendah 0,382, begitu seterusnya.

Hal tersebut terjadi karena hukum alam jika di dunia nyata, sedangkan di dalam game ini menggunakan hukum *golden ratio*. Titik *start* pada minggu pertama diatas adalah titik yang berada pada *level* pertama, untuk *level* berikutnya akan terjadi kenaikan titik *start*. Ada kemungkinan juga titik di *level* berikutnya mengalami penurunan.

III.2.3 Sistem Penjualan berdasarkan anomali naik turunnya penjualan

Tingkat kemunculan anomali dalam game bisnis bang bakso berdasarkan bulan. Berikut adalah tingkat kemunculan anomali berdasarkan bulan :

1. Bulan 1

Pada Bulan 1 tingkat kemunculan anomali ini adalah 60%. Maksudnya adalah setiap hari dalam bulan pertama tingkat peluang ketidaksesuaian jumlah penjualan berdasarkan *golden ratio* mencapai 60%. Bisa jadi penjualannya meningkat, dan juga bisa menurun secara tidak terduga. Jumlah penjualan mencapai 3 x lipat untuk kenaikan atau 1/3 untuk penurunan.

2. Bulan 2

Pada Bulan 2 tingkat kemunculan anomali adalah 50%. Maksudnya adalah setiap hari dalam bulan kedua tingkat peluang ketidaksesuaian jumlah penjualan berdasarkan *golden ratio* mencapai 50%. Bisa jadi penjualannya meningkat, dan juga bisa menurun secara tidak terduga.

3. Bulan 3

Pada Bulan 3 tingkat kemunculan anomali adalah 40%. Maksudnya adalah setiap hari dalam bulan ketiga tingkat peluang ketidaksesuaian jumlah penjualan berdasarkan *golden ratio* mencapai 40%. Bisa jadi penjualannya meningkat, dan juga bisa menurun secara tidak terduga.

4. Bulan 4

Pada Bulan 4 tingkat kemunculan anomali adalah 30%. Maksudnya adalah setiap hari dalam bulan keempat tingkat peluang ketidaksesuaian jumlah penjualan berdasarkan *golden ratio* mencapai 30%. Bisa jadi penjualannya meningkat, dan juga bisa menurun secara tidak terduga.

5. Bulan 5

Pada Bulan 5 tingkat kemunculan anomali adalah 20%. Maksudnya adalah setiap hari dalam bulan kelima tingkat peluang ketidaksesuaian jumlah penjualan berdasarkan *golden ratio* mencapai 20%. Bisa jadi penjualannya meningkat, dan juga bisa menurun secara tidak terduga.

6. Bulan 6

Pada Bulan 6 tingkat kemunculan anomali adalah 10%. Maksudnya adalah setiap hari dalam bulan keenam tingkat peluang ketidaksesuaian jumlah penjualan berdasarkan *golden ratio* mencapai 10%. Bisa jadi penjualannya meningkat, dan juga bisa menurun secara tidak terduga.

7. Bulan 7

Pada Bulan 7 tingkat kemunculan anomali adalah 5%. Maksudnya adalah setiap hari dalam bulan ketujuh tingkat peluang ketidaksesuaian jumlah penjualan berdasarkan *golden ratio* mencapai 5%. Bisa jadi penjualannya meningkat, dan juga bisa menurun secara tidak terduga.

8. Bulan 8 – dan seterusnya

Pada Bulan 8 tingkat kemunculan anomali adalah 2%. Maksudnya adalah setiap hari dalam bulan kedelapan dan seterusnya, tingkat peluang ketidaksesuaian jumlah penjualan berdasarkan *golden ratio* mencapai 2%. Bisa jadi penjualannya meningkat, dan juga bisa menurun secara tidak terduga.

III.2.4 Level

Dalam *game* bisnis bang bakso memiliki 8 *level* yang mana pembagiannya adalah sebagai berikut :

1. Level 1

Level ini adalah *level* yang mana pemain baru memulai usahanya dan masih belum mendapatkan untung bahkan rugi, dengan kata lain untung yang didapatkan adalah -50% dari yang pemain keluarkan pada saat belanja.

2. Level 2

Level ini adalah *level* yang mana pemain masih belum mendapatkan untung bahkan rugi, dengan kata lain untung yang didapatkan adalah -20% dari yang pemain keluarkan pada saat belanja.

3. Level 3

Level ini adalah *level* yang mana pemain sudah bisa balik modal sesuai dengan biaya yang dikeluarkan pada saat pembelian bakso (biaya produksi).

4. Level 4

Level ini memiliki kemungkinan mendapatkan untung 20% dari modal yang dikeluarkan pada saat belanja.

5. Level 5

Level ini memiliki kemungkinan mendapatkan untung 40% dari modal yang dikeluarkan pada saat belanja.

6. Level 6

Level ini memiliki kemungkinan mendapatkan untung 60% dari modal yang dikeluarkan pada saat belanja.

7. Level 7

Level ini memiliki kemungkinan mendapatkan untung 80% dari modal yang dikeluarkan pada saat belanja.

8. Level 8

Level ini memiliki kemungkinan mendapatkan untung 100% dari modal yang dikeluarkan pada saat belanja.

Game ini akan tamat apabila omset yang didapatkan oleh pemain sudah mencapai 50 juta dalam 3 bulan berturut-turut. Maka, dari itu diperlukan promosi, dan pembukaan cabang untuk dapat memperbanyak omset yang dihasilkan.

Jadi, simulasi game bisnis bang bakso ini tergantung dari pemain. Apabila dia dapat membaca pola penjualan, maka dia akan meraih sukses dengan mudah. Apabila pemain tidak dapat membaca pola penjualan, pada baru buka warung pun pemain bisa mengalami kebangkrutan.

III.2.5 Promosi

Game bisnis bang bakso hanya menggunakan promosi di bidang periklanan, seperti melalui spanduk, iklan di koran dan iklan di tv. Berikut rincian pengaruh iklan bagi bertambahnya pembeli :

1. Spanduk berpengaruh menambah pelanggan sebesar 5%.
2. Iklan di Koran berpengaruh menambah pelanggan sebesar 10%.
3. Iklan di tv berpengaruh menambah pelanggan sebesar 20%.

Bab IV Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil pengamatan dan percobaan yang telah dilakukan terhadap 3 orang *tester* dan 2 orang tim pembuat *game*, maka didapatkan hasil yaitu :

IV.1 Aspek Tingkat Kepuasan

Berdasarkan hasil dari *questioner* tingkat kepuasan terhadap *game* Bisnis Bang Bakso, maka didapatkan hasil sebagai berikut :

1. Aspek visual

Kode Pengguna	(0) Kurang (X)	(1) Cukup (Y)	(2) Baik (Z)
Pengguna 1	x	V	x
Pengguna 2	x	x	V
Pengguna 3	x	V	x
Pengguna 4	x	V	x
Pengguna 5	x	V	x

- Rumus uji kepuasan *tester* :

Dik :

- Total pengguna = 5 orang
- Jumlah pemilih Kurang = 0 orang (A)
- Jumlah pemilih Cukup = 4 orang (B)
- Jumlah pemilih Baik = 1 orang (C)

Dit : persentase kepuasan

Jawab : Rumus $(AxX + BxY + CxZ) = G \times 10 = G \times \frac{100}{100} = G$

$$0x0 + 4x1 + 1x2 = 6 \times 10 = 60 \times \frac{100}{100} = 60 \%$$

2. Aspek tingkat kesulitan bermain

Kode Pengguna	(0) Kurang (X)	(1) Cukup (Y)	(2) Sangat (Z)
Pengguna 1	x	V	x
Pengguna 2	x	V	x
Pengguna 3	x	x	V
Pengguna 4	x	x	V
Pengguna 5	x	V	x

- Rumus uji kepuasan *tester* :

Dik :

- Total pengguna = 5 orang
- Jumlah pemilih Kurang = 0 orang (A)
- Jumlah pemilih Cukup = 3 orang (B)
- Jumlah pemilih Baik = 2 orang (C)

Dit : persentase kepuasan

Jawab : Rumus $(AxX + BxY + CxZ) = G \times 10 = G \times \frac{100}{100} = G\%$

$$0x0 + 3x1 + 2x2 = 7 \times 10 = 70 \times \frac{100}{100} = 70 \%$$

3. Aspek kemudahan penggunaan

Kode Pengguna	(0) Kurang (X)	(1) Cukup (Y)	(2) Baik (Z)
Pengguna 1	x	x	V
Pengguna 2	x	V	x
Pengguna 3	x	x	V
Pengguna 4	x	x	V
Pengguna 5	x	V	x

- Rumus uji kepuasan *tester* :

Dik :

- Total pengguna = 5 orang
- Jumlah pemilih Kurang = 0 orang (A)
- Jumlah pemilih Cukup = 2 orang (B)
- Jumlah pemilih Baik = 3 orang (C)

Dit : persentase kepuasan

Jawab : Rumus $(AxX + BxY + CxZ) = G \times 10 = G \times \frac{100}{100} = G\%$

$$0 \times 0 + 2 \times 1 + 3 \times 2 = 8 \times 10 = 80 \times \frac{100}{100} = 80 \%$$

Jadi, berdasarkan hasil *questioner* dengan para *tester* bahwa :

- Aspek *visual* baru mencapai 60% dari kesempurnaan, sehingga masih perlu perbaikan untuk membuat pengguna tidak merasa bosan dalam memainkan *game* ini.
- Aspek kesulitan bermain baru mencapai 70% dari kesempurnaan, tetapi sebenarnya para *tester* masih belum mengerti bisnis, sehingga mereka menganggap *game* ini sulit.
- Aspek kemudahan bermain sudah cukup baik karena sudah mencapai 80% dari kesempurnaan. *Game* ini memiliki kemudahan dalam penggunaan, sehingga layak digunakan oleh semua kalangan untuk dapat belajar atau melatih kemampuan di bidang *entrepreneur*.

Keterangan rumus kepuasan tester :

- Didapatkan 5 orang *tester*, apabila semua tester tersebut memilih kategori baik *otomatis* jumlah pemilih baik menjadi 5, sedangkan kategori baik memiliki nilai bobot 2. Apabila dikalikan $5 \times 2 = 10$ (jumlah orang yang memilih baik x bobot baik), maka untuk mendapatkan *point* 100, harus dikalikan dengan 10.

- Sedangkan untuk menjadikan percent tinggal dikali 100/100 (rinkurano, 2012).

Sebagai contoh :

Kode Pengguna	(0) Kurang (X)	(1) Cukup (Y)	(2) Sangat (Z)
Pengguna 1	x	x	V
Pengguna 2	x	x	V
Pengguna 3	x	x	V
Pengguna 4	x	x	V
Pengguna 5	x	x	V

- Rumus uji kepuasan *tester* :

Dik :

- Total pengguna = 5 orang
- Jumlah pemilih Kurang = 0 orang (A)
- Jumlah pemilih Cukup = 0 orang (B)
- Jumlah pemilih Baik = 5 orang (C)

Dit : persentase kepuasan

Jawab : Rumus ($AxX + BxY + CxZ$) = $G \times 10 = G \times \frac{100}{100} = G\%$

$$0x0 + 0x1 + 5x2 = 10 \times 10 = 100 \times \frac{100}{100} = 100 \%$$

Ket :

- G = hasil
- A = jumlah pemilih kurang
- B = jumlah pemilih cukup
- C = jumlah pemilih baik
- X = bobot kurang (0)
- Y = bobot cukup (1)
- Z = bobot baik (2)

Bab V Kesimpulan dan Saran

V.1 Kesimpulan

Game Bisnis Bang Bakso ini sudah cukup baik digunakan untuk bermain, tetapi masih banyak memiliki keterbatasan di sisi *visual*, sehingga apabila pengguna bermain dalam waktu yang cukup lama akan mengalami kebosanan. Selain itu *game* ini sudah sangat baik digunakan dalam melatih keahlian para calon *entrepreneur*, melatih *skill* bisnis dan mempelajari bagaimana strategi bisnis untuk mendapatkan keuntungan dalam bentuk *game* yang *interaktif*.

V.2 Saran

Agar ada mahasiswa generasi berikutnya yang meneruskan / mengembangkan *game* Bisnis Bang Bakso ini menjadi *game* yang sangat baik dalam semua aspek, baik itu aspek *visual*, tingkat kesulitan dan kemudahan bermain. Seperti:

- Titik survei mencapai 20 titik dan *random* keterjualan.
- Musik pengantar yang belum ada.
- Pilihan tempat dagang yang masih belum banyak.
- Aspek *leveling* yang masih belum ada.
- Aspek promosi yang masih belum ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Enno, 2012, "fibonacci retracement". Tersedia :
<http://belajarforex.com/running-pig/2-fibonacci-retracement.html>, diakses pada tanggal 12 Oktober 2012.
- Danfar, 2009, "definisi/pengertian distribusi". Tersedia :
<http://dansite.wordpress.com/2009/03/25/pengertian-distribusi/>, diakses pada tanggal 7 November 2012.
- Suhendra, 2010, "bps : pengangguran terbuka mencapai 8,95 juta orang ". Tersedia :
<http://finance.detik.com/read/2010/05/10/134201/1354448/4/bps-pengangguran-terbuka-capai-859-juta-orang>, diakses pada tanggal 21 Desember 2012
- Napitupulu, 2009, " Serius...Kewirausahaan Perguruan Tinggi perlu Diperkuat". Tersedia :
<http://edukasi.kompas.com/read/2009/09/14/09400861/Serius...Kewirausahaan.Perguruan.Tinggi.perlu.Diperkuat> , diakses pada tanggal 21 Desember 2012.
- Ciputra, 2008. *Quantum Leap: Bagaimana Entrepreneurship Dapat Mengubah Masa Depan Anda dan Masa Depan Bangsa*, Cetakan Pertama, Penerbit PT Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Sumarlin, 2008. "*pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan*", Universitas Haluoleo, Kendari.
- Darazhanov, Angel., Banov, Vasil., & Kazarov, Miroslav. (2011). *100% forex*: Penerbit Admiral Market, Jakarta.
- Dewi, 2012 , "Definisi game". Tersedia :
http://www.ummi.ac.id/ti/detail_jurnal.php?page=ZGV0YWlsX2p1cm5hbHBocA==&no=VGxFOVBRPT0 , diakses pada tanggal 21 Desember 2012

- Admin, 2012 , ”sejarah game dan jenis game”. Tersedia :
<http://wartawarga.gunadarma.ac.id/2012/04/sejarah-game-dan-jenis-game/>, diakses pada tanggal 21 Desember 2012.
- Rifqi, 2012, ”inilah sejarah adanya bakso”. Tersedia :
<http://www.apasihitu.com/2012/04/inilah-sejarah-adanya-bakso.html>, diakses pada tanggal 21 Desember 2012.
- Admin2,2006, ” bullish_bearish_divergence_pattern”. Tersedia :
http://www.aboutcurrency.com/university/fxchartpatterns/bullish_bearish_divergence_pattern.shtml , diakses pada tanggal 21 Desember 2012.
- Tourworldinfo, 2011, ”Peluang bisnis terpercaya dan menguntungkan 2012”. Tersedia : <http://tourworldinfo.blogspot.com/2011/12/peluang-usaha-bisnis-terpacaya-dan.html>, diakses pada tanggal 29 September 2012.
- Halim, 2012 , ”pengertian storyboard”. Tersedia :
http://halimyou.blogspot.com/2012/08/pengertian-storyboard_6.html, diakses pada tanggal 18 Oktober 2012.
- Pasar saham, 2012, ”Apa itu pasar Bearish dan Bullish – Pasar saham ?”. Tersedia : <http://hitungkurs.blogspot.com/2012/04/apa-itu-pasar-bearish-dan-bullish-pasar.html> , diakses pada tanggal 12 Oktober 2012.
- Jurnal sdm, 2009, ”strategi promosi penjualan”. Tersedia : <http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/08/strategi-promosi-penjualan-definisi.html>, diakses pada tanggal 17 Oktober 2012.
- Iwan, 2012, ”Prinsip 80/20 hukum pareto”. Tersedia : <http://your-motivation-here.blogspot.com/2012/05/prinsip-8020-hukum-pareto.html>, diakses pada tanggal 3 Juli 2013.
- Rin kurano, 2012, ”cara menghitung persentase”. Tersedia :
<http://rumushitung.com/2012/12/10/cara-menghitung-persentase/> diakses pada tanggal 3 Juli 2013.

LAMPIRAN

I. Data diri tester

I.1 Pengguna 1

Nama = Abet Nego Sinuraya
TTL = Bunuraya, 18 Mei 1989
Alamat = New Tiban Housing Blok G2 no.07 Tiban Batam
No.telp = 0821-7404-9442



I.2 Pengguna 2

Nama = Ika Dewi Lestari
TTL = Harapan Jaya, 30 September 1991
Alamat = Ruko Gajah Mada No.II, tiban 3 Sekupang Batam
No.telp = 0853-6509-9422



I.3 Pengguna 3

Nama = Raudah
TTL = Tagaraya, 27 Januari 1991
Alamat = Citra batam Blok D no. 119 Batam Center Batam
No.telp = 0857-6525-0573



I.4 Pengguna 4

Nama = Bustanul Ilmi
TTL = Serang, 21 Oktober 1991
Alamat = Tiban btn blok N no.39 Sekupang Batam
No.telp = 0856-6619-774



I.5 Pengguna 5

Nama = Yati Purnama Sari

TTL = Batam, 31 Oktober 1991

Alamat = Jl. Kartini 5 no.8 Sekupang Batam

No.telp = 0856-6615-549



II. Hasil Survey

- Pengguna 1

Nama = ABETNEGO SINURATA No.telp = 082174049442

Tempat, tanggal lahir = BUNURAYA, 10 Mei 1989.

Alamat = NEW TIBAN HOUSING Blok 02 No 07

Kesan dan pesan setelah main game :

Kesan : Kurang sempurna

Tampilan 0 boring 1 sedang 2 baik

Tingkat kesulitan 0 1 2

Pesan :

- Tampilan di sempurnakan
- Tingkat kesulitan

Model awal :

Seler awal :

Hari	Terakhir stok			Tabel stok			Sisa Stok			Total yg terjual			Ket
	u	t	b	u	t	b	urat	tebur	biaba	u	t	b	
1	15	15	15	12	12	12	12	12	12	12	3	3	3
2	6	6	6	18	18	18	18	18	18	18	0	0	0
3	3	3	3	21	21	21	21	21	21	21	0	0	0
4	5	5	5	14	14	14	12	12	13	13	2	2	1
5	5	5	5	13	13	13	11	11	12	12	2	2	1
6	6	6	6	16	16	16	13	13	14	14	3	3	2
7	5	5	5	16	16	16	12	12	12	12	1	1	1
8	7	7	7	18	18	18	15	15	16	16	2	2	2
9	5	5	5	17	17	17	17	17	17	17	0	0	0
10	6	6	6	18	18	18	15	15	15	15	3	3	3
11	10	10	10	21	21	21	14	14	15	15	4	4	4
12	6	6	6	20	20	20	12	12	12	12	7	7	7
13	7	7	7	19	19	19	10	10	18	20	1	1	1
14	4	4	4	17	17	17	11	11	12	12	6	6	5
15	5	5	5	16	16	16	15	15	15	15	-	-	-
16	5	5	5	17	17	17	15	15	15	15	-	-	-
17	11	11	11	21	21	21	17	17	17	17	0	0	0
18	5	5	5	21	21	21	20	20	20	20	0	0	0
19	3	3	3	19	19	19	19	19	19	19	0	0	0
20	5	5	5	13	13	13	11	11	11	11	0	0	0
21	6	6	6	14	14	14	12	12	12	12	0	0	0
22	4	4	4	18	18	18	12	12	12	12	0	0	0
23	4	4	4	18	18	18	12	12	12	12	0	0	0
24	2	2	2	14	14	14	17	17	17	17	1	1	1
25	6	6	6	1	1	1	13	13	13	13	0	0	0

Hari	Tambah stok			Total stok			SISA STOK			Total yg terjual		
	u	t	b	u	t	b	urat	telur	biasa	u	t	b
26	10	10	10	18	18	18	11	11	12	7	7	6
27	12	12	12	23	23	24	23	23	24	0	0	0
28	0	0	0	22	22	22	14	14	16	8	8	6
29	0	0	0	12	12	12	7	7	8	5	5	4
30	15	15	15	15	15	15	15	15	15	0	0	0
31	0	0	0	15	15	15	15	15	15	0	0	0
32	0	0	0	15	15	15	11	11	12	0	0	0

Pengguna 2

• Modal awal = RP. 7000.000 • Stok awal = RP. 10.000.000

Hari	Tambah stok			Total stok			Sisa Stok			Total yg terjual			Ket
	u	t	b	u	t	b	urat	telur	biasa	u	t	b	
1	20	19	15				15	14	11	5	5	4	
2	5	5	4	20	19	15	16	15	12	4	4	3	
3	2	3	6	18	18	18	13	13	11	5	5	7	
4	10	10	10	23	23	21	16	14	14	7	9	7	
5	12	12	12	20	26	26	21	20	29	5	6	7	
6	3	2	2	24	22	21	18	16	16	6	6	5	
7	4	2	1	22	18	17	18	14	14	4	4	3	
8	6	2	3	24	16	17	20	12	14	4	4	3	
9	6	6	6	26	18	20	20	12	15	6	6	5	
10	4	3	2	24	15	17	21	12	15	3	3	3	
11	6	7	6	27	19	21	20	12	14	7	7	6	
12	3	2	1	23	22	15	17	16	10	6	6	5	
13	4	6	10	21	22	20	17	18	17	4	4	3	
14	6	6	6	23	24	23	16	17	17	7	7	6	
15	3	3	3	19	20	20	16	17	17	3	3	3	

Hari	Tambah stok			Total stok			SISA STOK			Total yg terjual			Ket
	u	t	b	u	t	b	urat	telur	biasa	u	t	b	
16	-	-	-	14	17	17	10	11	12	4	6	5	

- Pengguna 3

• Modal awal = 19.000.000

• Setor awal = 7.000.000

Hari	Tambah stok			Total stok			Sisa Stok			Total yg terjual			Ket
	u	t	b	u	t	b	urat	telur	biasa	u	t	b	
1.	50	50	50	50	50	50	15	45	45	5	5	5	
2.	13	13	13	58	68	58	58	55	56	3	3	3	
3.	5	5	5	60	60	61	60	60	61	0	0	0	
4.	28	25	25	48	43	43	31	31	33	12	18	10	
5.	22	22	22	52	52	58	50	50	51	2	2	1	
6.	13	13	13	60	60	60	44	44	46	16	16	14	
7.	21	20	20	56	55	55	39	33	37	22	22	18	
8.	20	21	21	54	54	54	37	37	40	17	17	14	
9.	25	25	20	62	62	60	60	60	59	2	2	1	
10.	30	30	30	75	76	71	72	73	68	3	3	3	
11.	13	13	13	68	68	63	68	68	63	0	0	0	
12.	12	12	12	55	55	55	48	48	49	7	7	6	
13.	30	30	30	55	55	55	47	47	48	8	8	7	
14.	15	15	15	57	57	57	31	31	35	26	26	22	
15.	21	22	22	52	53	57	42	43	44	10	10	9	
16.	31	31	31	67	68	68	66	67	67	1	1	1	
17.	13	13	13	65	66	66	65	66	66	0	0	0	
18.	20	20	20	64	64	64	64	64	61	0	0	0	
19.	21	21	22	54	54	55	54	54	55	0	0	0	
20.	26	21	22	61	62	64	60	61	64	1	1	0	
21.	14	14	14	55	56	58	54	55	57	1	1	1	
22.	22	22	22	56	57	58	55	56	58	1	1	0	
23.	31	21	21	67	57	57	65	55	56	2	2	1	
24.	20	13	14	73	66	67	73	56	57	0	0	0	
25.	5	5	5	66	39	40	54	37	38	2	2	2	

Hari	Tambah stok			Total Stok			SISA STOK			Total yg terjual			Kier
	u	t	b	u	t	b	urat	telur	biasa	u	t	b	
25.	12	16	17	38	34	36	36	39	31	0	2	0	
26.	16	14	14	34	35	36	34	35	36	0	0	0	
27.	13	13	13	42	43	44	40	43	44	0	0	0	
28.	15	15	15	44	43	41	41	39	39	3	3	3	
29.	12	12	10	40	40	40	40	40	40	0	0	0	
30.	25	25	25	50	50	50	50	50	50	0	0	0	
31.	19	19	19	66	66	66	54	54	55	2	2	1	
32.	20	20	20	64	64	64	60	60	63	2	2	1	
33.	20	21	21	59	60	60	57	50	50	2	2	0	
34.	15	15	15	55	56	56	51	50	50	4	4	4	
35.	21	21	13	56	57	49	50	33	28	24	20	21	
36.	30	30	30	62	63	58	60	61	57	2	2	1	
37.	5	6	10	56	57	53	52	53	50	4	1	5	
38.	7	10	10	40	46	50	51	35	41	11	11	5	
39.	15	15	14	37	31	34	31	25	29	6	6	5	
40.	0	0	0	21	25	24	20	24	23	1	1	1	
41.	0	0	0	20	24	23	13	13	12	2	2	2	
42.													

Pengguna 4

HARI	SI SISA			TOTAL STOK			TOTAL TERJUAL			SISA		
	U	T	B	U	T	B	U	T	B	U	T	B
25	28	28	27	20	25	22	20	20	17	0	0	0
26	19	0	0	17	17	17	17	17	17	0	0	0
27	0	6	0	15	15	15	15	15	15	0	0	0
28	0	0	0	15	15	15	15	15	15	0	0	0
29	11	11	12	17	17	17	17	17	17	0	0	0
30	6	6	11	12	20	23	12	12	11	0	0	0
31	10	8	7	23	27	29	12	12	10	0	0	0
32	16	12	15	31	31	32	12	12	10	0	0	0
33	0	0	0	19	19	22	12	12	10	0	0	0
34	8	7	5	23	20	20	12	12	10	0	0	0
35	4	10	5	15	17	18	12	12	10	0	0	0
36	3	5	5	13	17	18	12	12	10	0	0	0
37	10	12	12	23	22	22	12	12	10	0	0	0
38	13	18	12	32	35	32	12	12	10	0	0	0
39	0	0	0	23	24	24	12	12	10	0	0	0
40	7	7	0	10	25	24	12	12	10	0	0	0
41	1	16	12	18	17	19	12	12	10	0	0	0
42	5	5	5	18	18	21	12	12	10	0	0	0
43	6	9	5	19	20	22	12	12	10	0	0	0
44	17	17	0	20	19	22	12	12	10	0	0	0
45	3	7	0	22	22	22	12	12	10	0	0	0
46	0	0	0	28	29	28	12	12	10	0	0	0
47	3	4	3	18	15	18	12	12	10	0	0	0
48	0	7	0	15	15	15	12	12	10	0	0	0
49	8	8	7	23	17	22	12	12	10	0	0	0
50	4	7	4	18	18	18	12	12	10	0	0	0
51	4	3	4	16	16	16	12	12	10	0	0	0
52	12	10	16	24	24	24	12	12	10	0	0	0
53	7	7	6	26	26	24	12	12	10	0	0	0
54	3	3	3	26	25	25	12	12	10	0	0	0
55	3	7	0	17	17	17	12	12	10	0	0	0

HARI	ISI STOK			TOTAL STOK			Total TERJUAL			SISA		
	U	T	B	U	T	B	U	T	B	U	T	B
101	0	0	0	28	28	28	3	3	2	840	840	840
102	11	11	11	19	19	19	4	4	4	440	440	440
103	7	7	7	22	22	22	5	5	4	7	2	7
104	0	0	0	17	17	17	7	7	6	0	0	0

Pengguna 5

Hari	Tambahan Stok			Total Stok			Sisa Stok			Total yg terjual		
	u	t	b	u	t	b	u	t	b	u	t	b
1	-	-	-	16	17	17	100	87	100	6	6	5
2	5	4	4	15	16	16	89	83	96	2	2	1
3	2	4	0	15	15	15	20	82	0	0	0	0
4	6	4	9	13	12	13	81	80	87	1	1	1
5	6	7	6	19	13	15	82	78	83	2	2	1
6	4	5	3	16	16	17	80	80	80	5	5	4
7	4	4	6	19	15	15	80	80	81	4	4	3
8	8	8	6	16	17	15	82	8	8	5	5	5
9	5	5	5	16	17	15	84	80	84	4	4	3
10	3	0	3	15	13	14	80	0	80	0	0	0
11	4	8	5	12	13	13	82	82	83	1	1	1
12	6	5	5	13	15	13	86	84	84	5	5	5
13	6	7	5	19	15	13	82	81	82	1	1	0
14	4	5	5	16	15	15	83	82	82	1	1	1
15	5	6	5	15	16	15	86	81	81	4	4	3
16	4	4	4	13	12	14	80	80	80	1	1	1
17	5	4	6	14	14	13	80	830	82	5	5	4
18	6	8	3	15	16	13	80	82	80	5	5	4
19	5	4	6	15	15	15	82	81	84	4	4	4
20	4	5	6	15	16	15	82	83	84	6	6	5
21	5	5	4	14	14	14	84	84	84	3	3	3
22	4	5	5	12	15	15	83	84	85	2	2	2
23	6	6	7	15	16	16	84	84	86	1	1	0
24	6	7	6	14	16	18	85	86	86	1	1	0
25	2	0	3	14	13	16	2	0	3	2	2	1
26	5	5	3	13	12	12	81	81	80	1	1	0
27	8	8	8	15	12	14	84	84	85	0	0	0
28	8	0	2	13	13	13	0	0	2	4	4	3
29	7	6	4	15	14	14	82	82	81	4	4	3
30	5	6	6	12	12	12	84	80	85	0	0	0
31	5	4	4	13	16	14	84	83	83	4	4	3
32	4	4	3	14	14	13	81	81	81	1	1	1
33	5	5	5	14	13	12	5	5	5	1	1	1
34	5	5	5	14	13	12	3	4	4	3	3	2
35	3	4	4	12	13	12	82	81	81	4	4	4
36	4	3	3	12	12	12	82	81	81	4	4	4
37	6	6	6	13	13	13	85	85	85	3	3	3
38	2	4	4	12	13	13	81	83	83	2	2	2

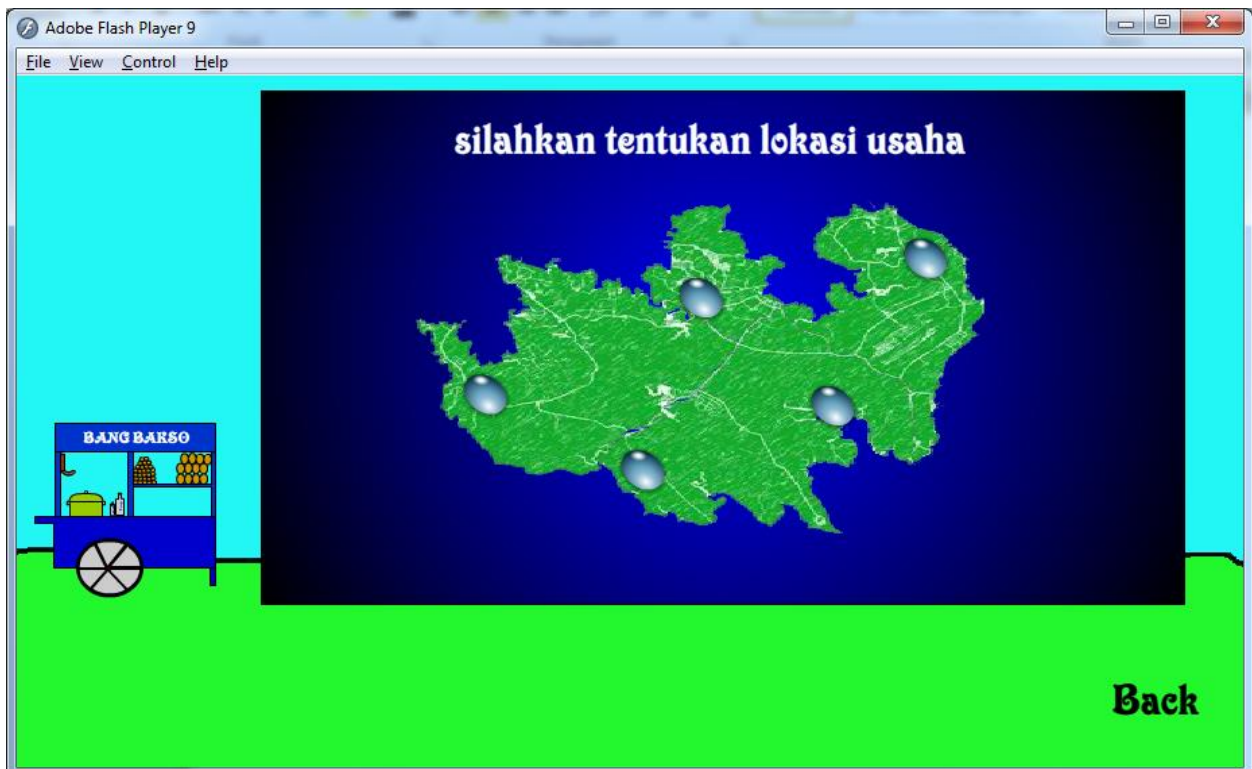
Saldo = 500000 MRRM periode 1 = 1.000.000 (1)

Hari	Transaksi			Saldo			Sisa			Total		
	u	t	b	u	t	b	u	t	b	u	t	b
28	4	3	3	12	13	13	A3	82	82	1	1	1
29	6	5	5	12	12	12	85	89	89	1	1	1
30	4	4	4	12	12	12	20	91	92	1	1	1
31	4	3	3	12	12	12	980	80	80	1	1	1
32	6	6	6	12	13	13	883	883	889	3	3	2
33	3	3	3	12	12	12	3	3	3	4	4	4
34	5	5	5	13	13	13	80	80	80	2	2	1
35	5	4	4	13	12	12	81	83	83	0	0	0
36	3	4	4	13	13	13	82	85	9	5	5	5
37	4	4	4	12	12	12	82	82	83	1	1	1
38	6	5	5	13	13	13	85	89	5	1	1	0
39	2	4	4	12	13	13	81	83	83	2	2	1
40	4	4	4	12	13	13	83	82	82	1	1	0
41	6	4	4	12	12	12	85	83	82	1	1	1
42	5	4	4	15	12	12	82	81	82	1	1	1
43	2	4	4	13	12	12	82	81	81	1	1	0
44	5	4	4	12	12	12	890	80	81	3	3	2
45	6	4	4	13	12	12	81	80	80	3	3	3
46	2	4	4	12	12	12	80	820	81	4	4	3
47	4	4	4	12	12	12	820	80	80	5	5	4
48	2	5	5	13	12	13	883	82	82	3	3	3
49	2	3	3	12	12	12	20	81	81	4	4	4
50	4	4	4	12	12	12	80	80	80	3	3	3
51	6	5	5	12	12	12	891	881	882	2	2	2
52	3	4	3	13	13	12	80	81	80	6	6	5
53	5	5	5	12	12	12	89	89	89	3	3	2
54	5	5	5	13	14	13	83	83	84	3	3	3
55	3	2	2	13	12	12	3	2	2	1	1	1
56	5	6	6	13	13	13	83	89	89	2	2	1
57	4	4	4	12	12	12	83	82	82	0	0	0

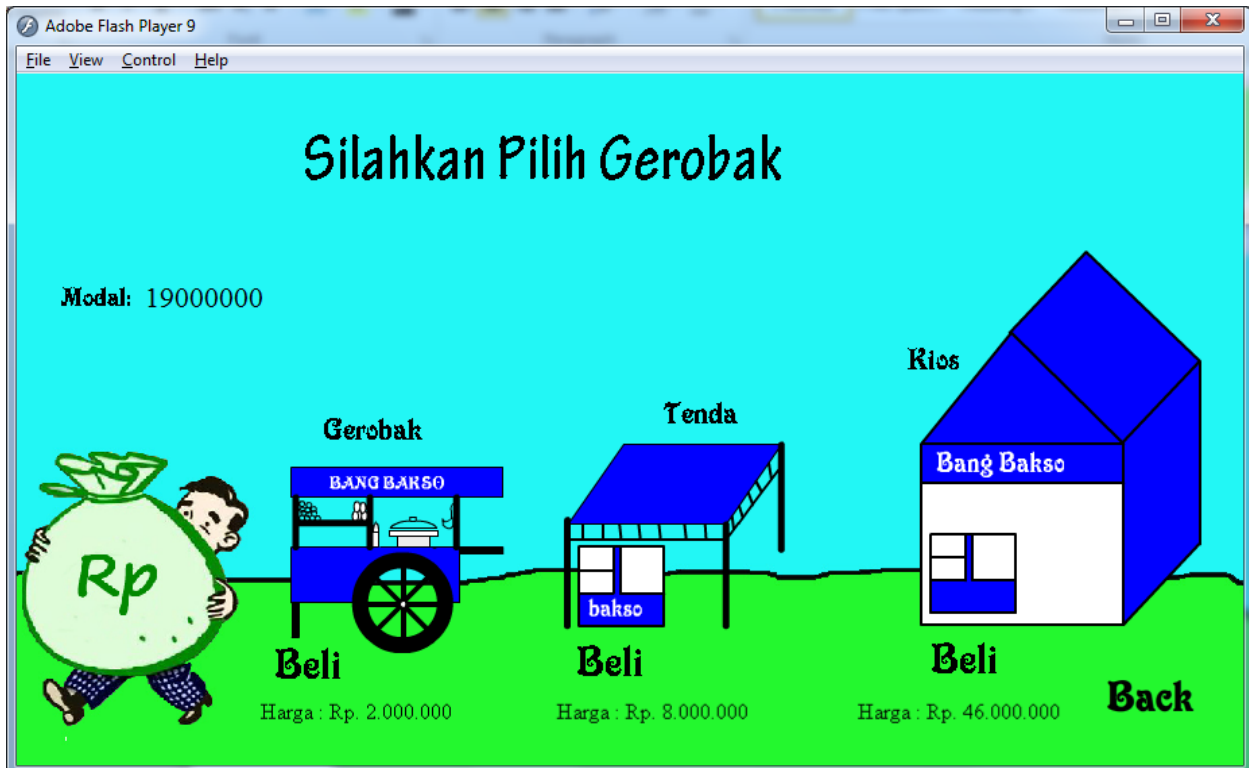
70	4	4	4	12	12	12	4	4	4	2	2	1
71	3	2	2	12	12	12	3	2	2	2	2	1

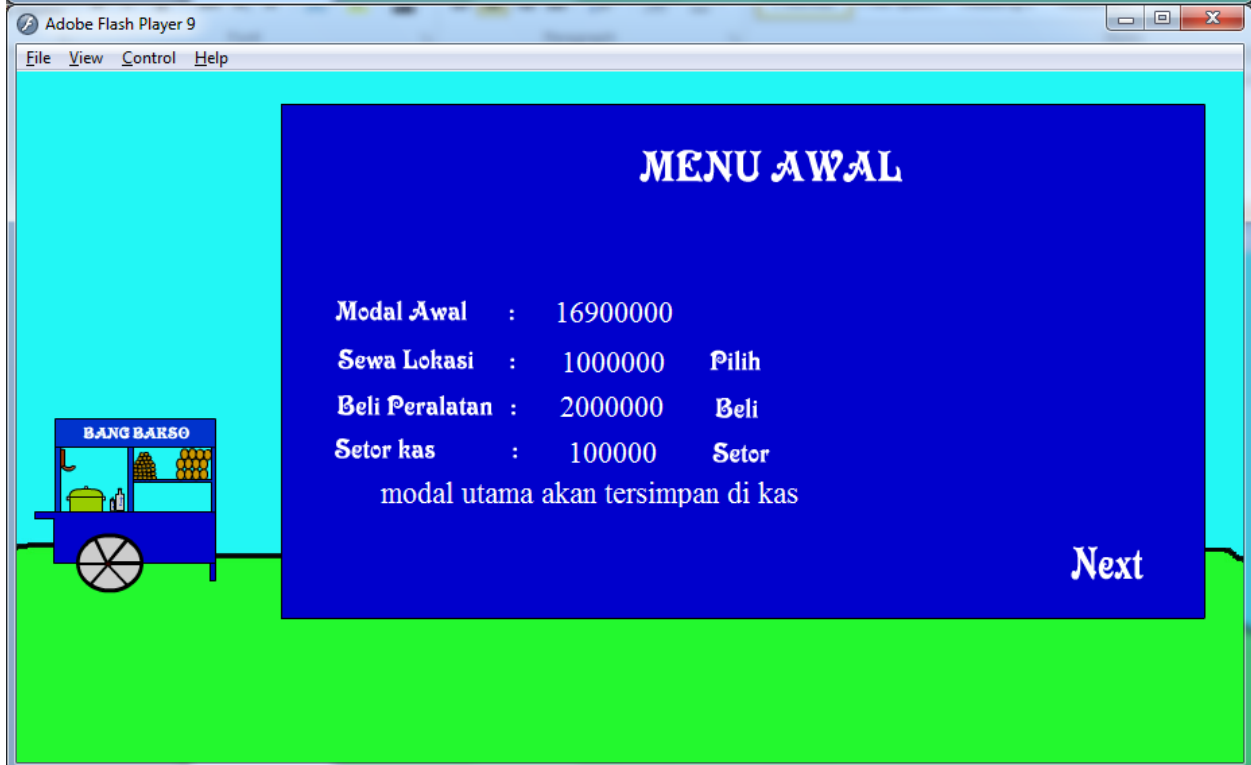
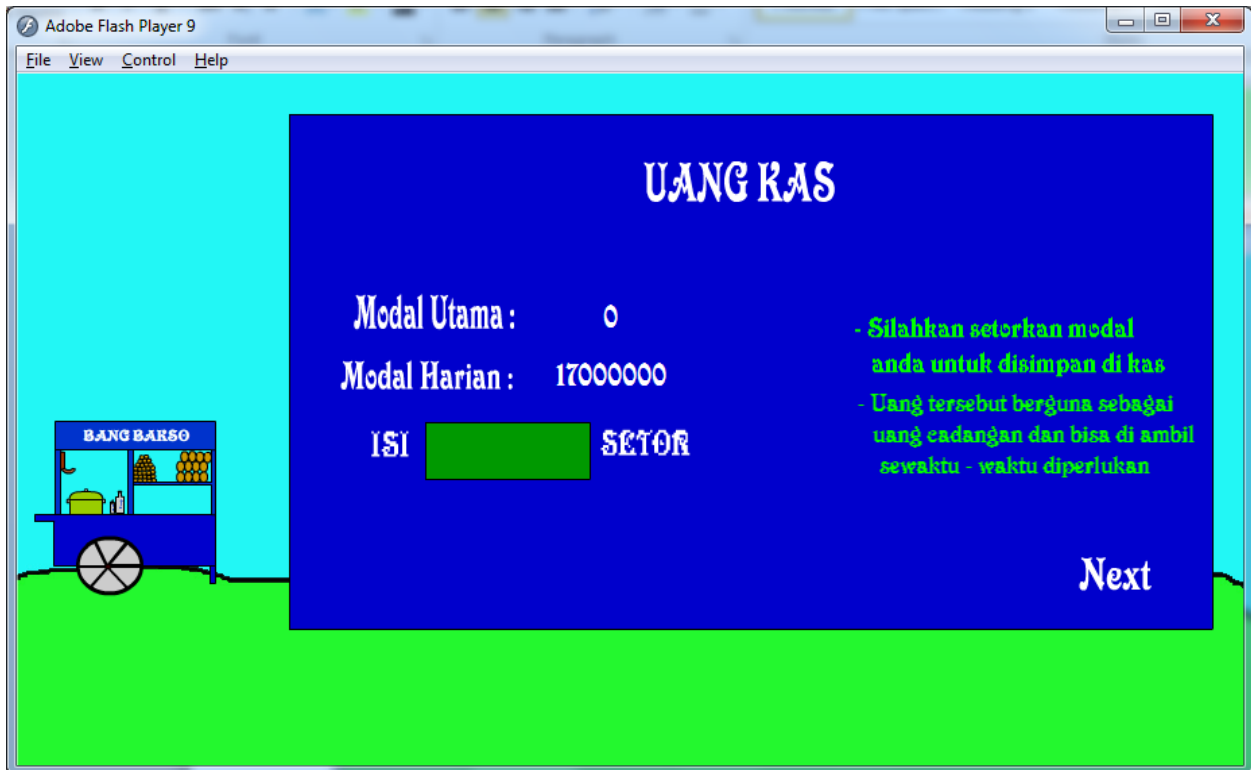
III. ScreenShoot











Adobe Flash Player 9

File View Control Help

Hari ke 0

Game Bisnis Bang Bakso

Selamat datang di Game Bisnis Bang Bakso. Untuk pertama kali, silahkan anda menentukan stok bakso yang digunakan untuk berjualan. dan kemudian anda akan mengetahui berapa yang berhasil terjual.

Bakso Urat	Bakso telur	Bakso Biasa
+ <input type="text" value="13"/>	+ <input type="text" value="13"/>	+ <input type="text" value="13"/>
<small>4000/bi ji</small>	<small>4000/bi ji</small>	<small>4000/bi ji</small>

Modal : Rp. 16744000

Mulai

Minimum Stok Masing" Bakso 12 butir

Bakso yang terjual

urat

telor

biasa

Close

Stok Bakso

urat

telor

biasa

Adobe Flash Player 9

File View Control Help

Hari ke 2
bulan 1

Bakso yang terjual

urat

telor

biasa

Open

Stok Bakso

urat 24

telor 22

biasa 22

▶ ||

Adobe Flash Player 9

File View Control Help

Hari ke 2

Game Bisnis Bang Bakso

penjualan	Stok	Keuangan	History	Neraca Keuangan	Ras
-----------	------	----------	---------	-----------------	-----

Total penjualan hari ini : Sisa bakso hari ini :

bakso urat :	0	Bakso Urat	Bakso Telur	Bakso Biasa	
bakso telur :	0	24	22	22	
bakso biasa :	0				
Total	0				

stok anda kurang

Back To Menu Mulai



Bakso yang terjual

- urat
- telur
- biasa

Close

Stok Bakso

- urat
- telur
- biasa




Adobe Flash Player 9

File View Control Help

Hari ke 2

Game Bisnis Bang Bakso

penjualan	Stok	Keuangan	History	Neraca Keuangan	Ras
-----------	------	----------	---------	-----------------	-----

Medal Harian: Rp.16524000

Isi stok buat besok Total stok buat besok

Bakso Urat	+	0	Bakso Urat	24		
Bakso Telur	+	0	Bakso Telur	22		
Bakso Biasa	+	0	Bakso Biasa	22		
				4	4	5
				0	4	5

Setor



Bakso yang terjual

- urat
- telur
- biasa

Close

Stok Bakso

- urat
- telur
- biasa




Adobe Flash Player 9

File View Control Help

Hari ke 2

Game Bisnis Bang Bakso

penjualan	Stok	Keuangan	History	Neraca Keuangan	Ras
Pendapatan					
Bakso Urat	0	X	8000	=	0
Bakso telur	0	X	8000	=	0
Bakso Biasa	0	X	8000	=	0
				<hr/>	
Total				0	

Bakso yang terjual
urat
telor
biasa

Close

Stok Bakso
urat
telor
biasa

Adobe Flash Player 9

File View Control Help

Hari ke 2

Game Bisnis Bang Bakso

penjualan	Stok	Keuangan	History	Neraca Keuangan	Ras
History Penjualan					
Jumlah Penjualan			Keuntungan		
hari ke	1 :	26	hari ke	1 :	208000
	2 :	0		2 :	0
	3 :			3 :	0
	4 :			4 :	0
	5 :			5 :	0
	6 :			6 :	0
	7 :			7 :	0
	8 :			8 :	0
	9 :			9 :	0

Bakso yang terjual
urat
telor
biasa

Close

Stok Bakso
urat
telor
biasa

Adobe Flash Player 9

File View Control Help

Hari ke 2

Game Bisnis Bang Bakso

penjualan	Stok	Keuangan	History	Neraca Keuangan	Ras
AKTIVA			PASIVA		
Uang Kas :	<input type="text" value="308000"/>	Modal :	<input type="text" value="5208000"/>		
Peralatan :	<input type="text" value="2000000"/>				

Pendapatan :	<input type="text" value="208000"/>				
Pengeluaran :	<input type="text" value="1000000"/>				

Bakso yang terjual
urat
telor
biasa

Close

Stok Bakso
urat
telor
biasa

Adobe Flash Player 9

File View Control Help

Hari ke 2

Game Bisnis Bang Bakso

penjualan	Stok	Keuangan	History	Neraca Keuangan	Ras
UANG KAS					
Modal Utama :	<input type="text" value="308000"/>				
Modal Harian :	<input type="text" value="16524000"/>				
ISI	<input type="text" value="0"/>	SETOR			
<p>NOTE :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tombol ini adalah untuk mengisi modal harian - Tombol setor adalah untuk menyetor ke modal utama 					

Bakso yang terjual
urat
telor
biasa

Close

Stok Bakso
urat
telor
biasa

SELAMAT !!!

**Anda berhasil
menjadi pengusaha bakso**

Back

MAAF !!!

**Bisnis Anda
Mengalami Kebangkrutan**

Back