

PANDUAN PEMULA: Jangan Tertipu Omzet Kotor Ratusan Juta!

Omzet = Kesombongan/Ego Owner. Profit = Nyata di Rekening Bank.

Banyak Bos Laundry Sombong: "Toko Gue Sebulan Masuk 50 Juta Cuy!"

Pas akhir bulan nyatanya Ngutang bayar Sewa Ruko. Mari kita bedah:

1. DEFINISI OMZET (PENDAPATAN KOTOR)

- Seluruh Uang yang dibayar pelanggan kepada Kasir Laundry Anda.
- Ini BUKAN UANG ANDA. Ini Uang "Titipan" untuk bayar Listrik PLN, Bayar Gaji Pegawai Setrika, dan Beli Parfum.

2. DEFINISI PROFIT BERSIH (NET INCOME)

- Rumus: Omzet Dikurang BIAYA OPERASIONAL (Gaji+Sewa+Chemical+DLL).
- Simulasi 1 Bulan Toko Laundry Budi:
 - * Omzet Kotor (Dari Nota) = Rp 30.000.000
 - * Biaya Gaji 4 Karyawan (Total) = Rp 8.000.000 (-)
 - * Biaya Sewa/Cicilan Ruko Bulanan= Rp 4.000.000 (-)
 - * Biaya Deterjen & Gas & Plastik= Rp 5.000.000 (-)
 - * Biaya Listrik PLN & PDAM Air = Rp 3.000.000 (-)

* HASIL LABA BERSIH (TRULY PROFIT)= Rp 10.000.000. (Hanya Sisa 33%!)

TIPS MENTAL PENGUSAHA:

Fokuslah mencetak PROFIT MARGIN YANG LEBAR. Lebih baik Omzet 10 Juta tapi Profit 7 Jt Daripada Omzet 50 Juta tapi Profit cuma 2 Jt (Kecapean Nyuruh Pegawai Kerja Rodi).