

BAB 1 PENDAHULUAN

Belum banyak yang mengetahui bahwa di kota Tangerang Selatan tepatnya wilayah Prapatan Duren, Kecamatan Ciputat, Kelurahan Sawah lama, terdapat pusat toko yang menyediakan plakat, medali, resin, piala beserta atributnya dan huruf timbul bagi para pengrajin yang menekuni bidang tersebut. Pengrajin mendapatkan pesanan dari toko atau perantara pemasaran, yang terdapat di pusat perdagangan Blok M Pasar Senen, dan Pasar Mayestik. Mereka memasarkan komanditer tersebut untuk kepentingan instansi, sekolah, pengelolaan, Departemen seperti Perumahan, apartemen dan lain-lain di seluruh Indonesia.

Di wilayah prapatan duren terdapat beberapa pengrajin seperti pengrajin resin, plat kuningan plat *stainless steel*, bahan-bahan kimia, aksesoris dan bahan baku pendukung lainnya. Mereka selalu membeli bahan baku yang dibutuhkan dari kota-Jakarta Barat dan Cempaka Putih yang berlokasi di Jakarta Pusat. Resin adalah bahan dasar untuk membuat plakat, masih banyak orang yang tidak mengetahui tentang resin dan kegunaannya

Pradu jaya adalah salah satu toko yang menyediakan sebagian kebutuhan para pengrajin plakat di wilayah Prapatan duren. Dalam hal ini, toko Pradu Jaya bermaksud untuk menambah serta melengkapi kebutuhan bahan baku utama para pengrajin plakat. adapun bahan baku yang cukup penting bagi pengrajin tersebut adalah *acrylic board*. Meskipun *acrylic board* sudah banyak yang menjual di wilayah ciputat dan sekitarnya, namun khusus di wilayah prapatan duren belum ada yang menjualnya.

Resin dan plakat menjadi bahan pokok dalam industri kerajinan piala, dan pernak pernik yang mengandalkan resin sebagai bahan kimianya dasar. Selain resin, usaha ini juga menyediakan kebutuhan yang di perlukan oleh para pengrajin seperti plat kuningan untuk membuat mendali, plakat, *name tag*, huruf timbul dan lainnya. Itu sebabnya, usaha ini memadukan bahan-bahan yang saling berkaitan atau berhubungan satu sama lain . Selain itu resin tidak hanya digunakan untuk membuat plakat saja, resin dapat digunakan untuk menghias alat-alat rumah tangga, alat keamanan, otomotif, dan untuk membuat *box speaker*

Tujuan Bisnis

Menyediakan bahan baku kebutuhan pengrajin resin yang berlokasi tidak jauh, agar para pengrajin lebih efisien dan efektif dalam memperoleh bahan-bahan tersebut.



BAB 2

INFORMASI PERUSAHAAN

Data Perusahaan

Nama Usaha : Pradu Jaya
Alamat Usaha : Jl. Merpati Raya no.33 RT.003/RW.001 Kampung sawah lama
No. Telp. / Fax. : 0813 8314 6345
Email Address : pradujayaresin@gmail.com

Data Pemilik Perusahaan

Nama Pemilik : M Ichsan Kimin
Alamat : Jl. Merpati Raya no.33 RT.003/RW.001 Kampung sawah lama
No. Telp. / Fax. : 0813 8314 6345
Email Address : ihsan.mi66@gmail.com

Visi dan Misi

- Visi
Ingin mewujudkan wilayah Tangsel khususnya Kecamatan Ciputat menjadi sentral atau pusat pengrajin industri plakat, medali, huruf timbul, piala dan atribut lainnya, yang terkenal di seluruh Indonesia.
- Misi
 - I. Memenuhi semua kebutuhan bahan baku industri atau kerajinan plakat, mendali, huruf timbul dan atribut yang terintegrasi.
 - II. Membantu memasarkan hasil industri atau kerajinan plakat, mendali, huruf timbul baik secara langsung atau online.
 - III. Mampu bersaing dengan pemasok kebutuhan industri atau

pengrajin plakat, mendali, huruf timbul, piala dan atribut yang ada di Jakarta.

Lokasi Perusahaan

Usaha ini dilakukan di lokasi yang sangat strategis. Karena tempat usaha ini sangat dekat dengan tempat berkumpulnya para pengrajin resin dan plat.

Waktu Operasional

Usaha ini buka mulai pukul 08:00 pagi, hingga pukul 17:00 sore

Ruangan/Tempat

Usaha ini membutuhkan ruangan atau tempat yang cukup luas, yaitu 1 ruangan dengan ukuran $10 \times 3 m^2$



BAB 3

ASPEK PEMASARAN

Sasaran dan Potensi Pasar

Sasaran pasar yang dituju adalah pengrajin atau produsen plakat, yang terdapat banyak di sekitar Pondok Aren, Ciledug. Para pengrajin atau produsen plakat tersebut mendapat pesanan dari instansi, Departemen, sekolah, pengelolaan Perumahan dan apartemen.

Persaingan Pasar

Tingkat persaingan di wilayah ini masih sangat kecil, karena masih banyak masyarakat di daerah ini yang belum mengetahui mengenai resin. Usaha ini sangat menguntungkan karena minimnya pesaing yang ada.

Strategi Pemasaran

➤ Penetapan Harga

Usaha ini mempunyai cara untuk menarik para konsumen, dengan menyediakan bahan baku yang lengkap dan mengutamakan kualitas barang tersebut.

Dimulai dari adanya pilihan bahan baku yang ditawarkan, sesuai dengan yang dibutuhkan oleh para pengrajin.

Sebagai contoh :

- I. Resin bening : Rp 50.000/ 1 kilo gram
- II. Resin warna : Rp 26.000/ 1 kilo gram
- III. Plat kuningan : Rp 190.000/ tergantung tebalnya tipisnya plat kuningan
- IV. Plat *stainless steel* : Rp 245.000/ tergantung tebalnya tipisnya *stainless*

➤ Upaya Pemasaran

Usaha ini memiliki beberapa cara untuk memasarkan bahan bakunya, yakni dengan cara pemberian informasi dari mulut ke mulut, dan mengenalkan toko melalui pemasangan *banner*. Usaha ini juga menawarkan jasa menjahit tali mendali dan pemasangan mata ayam pada mendali, selain itu kami

juga menawarkan jasa pemotongan plat kuningan atau *stainless steel*.

Analisis Swot

Strength (kekuatan)

- Lokasinya yang strategis mempermudah pembeli untuk menjangkau toko, mengingat lokasinya berada di pusat industri kerajinan plakat.
- Menyediakan bahan-bahan yang lengkap untuk kebutuhan para pengrajin.
- Masih sedikitnya pesaing khususnya yang menyediakan kebutuhan industri plakat atau mendali yang memiliki pasar industri yang sangat luas di seluruh Indonesia, sehingga masih terbuka peluang yang sangat baik.
- meskipun toko sudah tutup, konsumen tetap bisa mendapatkan barang dengan menghubungi nomor toko untuk memesan bahan baku.

Weakness (kelemahan)

- Usaha ini membutuhkan modal yang tidak sedikit
- Usaha ini masih perorangan dan dikelola secara kekeluargaan.

Opportunities (peluang)

- Pradu jaya akan menambahkan bahan baku yang berkaitan dengan plakat yaitu *acrylic board*

Threats (ancaman)

- Barang-barang yang dicari kemungkinan harganya mengalami kenaikan
- Ada beberapa barang yang tidak tersedia di satu pabrik
- Kemungkinan adanya pesaing baru

Aspek Inovasi

Inovasi dari usaha ini yaitu resin yang bisa digunakan untuk menghias *furniture*, aksesoris, piala, batu marmer dan *box speaker*. Jika ingin memberikan warna kepada resin warna dapat dilakukan dengan menggunakan pigmen. Begitu juga dengan plat kuningan atau *stainless*.

BAB IV PENJELASAN BUSINESS MODEL CANVAS

Key Partners <ul style="list-style-type: none"> > Pemasok Bahan Baku > Pelanggan > Para Pengrajin 	Key Activities <ul style="list-style-type: none"> > Membeli bahan bahan utama > Membeli alat alat yang di perlukan > Membeli aksesoris yang dibutuhkan untuk membuat produk 	Value Proposition <ul style="list-style-type: none"> > Mempunyai barang barang yang saling melengkapi (one stop shopping) > Tempat bisnis dekat dengan para pengrajin > Persediaan stok barang yang sangat banyak > Pembelian barang bisa dilakukan oleh aplikasi gojek 	Customer Relationships <ul style="list-style-type: none"> > Melayani pelanggan atau customer dengan baik, ramah dan sopan > Menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggan & pemasok > Memberikan bonus kepelanggan 	Customer Segments <ul style="list-style-type: none"> > Barang baku Pradu Jaya di peruntukan untuk para pengrajin plakat, mendali, piala, nama tag > Customer dari kalangan bawah, menengah, dan kalangan atas
Key Resources <ul style="list-style-type: none"> > Modal > Mempunyai karyawan yang baik, ramah & sopan 			Channels <ul style="list-style-type: none"> > Menggunakan media cetak > Aplikasi gojek 	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> > Biaya untuk membeli bahan baku > Biaya untuk membayar listrik dan air > Biaya untuk membayar gaji karyawan 		Revenue S <ul style="list-style-type: none"> > Melihat harga yang di berikan oleh pabrik > Jika barang mengalami kenaikan kita harus melihat dari segi kondisi 		

Tabel Lean Canvas 4.1

Problem dan alternatif yang tersedia

- > Ketika usaha ini ingin menambah barang persediaan yaitu spraymount berbentuk semprotan akan tetapi barang yang kami cari tidak ada disemua toko yang berada di jakarta. Akhirnya kami menemukan spraymount yang berbetuk kaleng dan membuat keputusan untuk membeli spraymount tersebut, agar para pelanggan yang ingin menggunakan spraymount tidak bingung untuk mencarinya .
- > Usaha ini menyediakan isolasi kertas daimaru akan tetapi barang tersebut tidak ada disemua toko. Banyak sekali para pengrajin yang mencari isolasi kertas tersebut. Kami melanjutkan untuk mencari isolasi, akhirnya kami menemukan isolasi kertas hawaii, agar para pengrajin tidak ke susahan untuk mencari barang tersebut

Customer Segment

Para pengrajin berharap agar usaha ini dapat menambahkan beberapa barang yang dibutuhkan para pengrajin, agar pekerjaannya menjadi efektif dan efisien. Sehingga yang memberikan order senang dengan pekerjaan yang dilakukan oleh pengrajin tersebut.

Value Proposition

Usaha ini mempunyai barang-barang yang dibutuhkan oleh para pengrajin untuk membuat plakat, name tag, piala, huruf timbul dan lain-lain sebagainya yang berhubungan dengan resin dan plat kuningan. Barang persediaan di usaha ini lumayan banyak karena jika hampir habis kami akan membelinya lagi. Usaha ini juga bisa dicari di aplikasi gojek ini digunakan untuk pengrajin yang lokasinya jauh dari tempat usaha.

Channel

Cara usaha ini untuk mempromosikan bahan bakunya yaitu, menggunakan media cetak dan jika ada pengrajin yang membeli bahan baku di usaha ini mereka akan memberikan info kepada para pengrajin yang lainnya, kami juga memasukan alamat usaha ke aplikasi gojek

Proposed Solution

Usaha ini adalah solusi bagi para pengrajin yang awalnya membeli bahan-bahan untuk membuat plakat, name tag, piala, huruf timbul dan lain-lain sebagainya harus ke beberapa tempat, sekarang para pengrajin hanya ke satu toko doang mereka dapat bahan-bahan yang dibutuhkan oleh mereka dan membuat pekerjaan mereka menjadi cepat.

Revenue Streams

Melihat harga yang diberikan oleh pabrik dan jika suatu saat barang-barang mengalami kenaikan kami juga harus melihat dari segi kondisi perusahaan terlebih dahulu.

Customer Relationship

Kami akan melayani pelanggan dengan baik, ramah dan sopan. Usaha ini juga menjalani komunikasi yang baik kepada pelanggan dan pemasok, jika pelanggan yang setia membeli di sini kami akan memberikan bonus.

Key Resources

Usaha ini membutuhkan modal yang sangat besar sehingga kami harus berhati-hati jika ingin menambahkan suatu barang dan kami akan mencari karyawan yang mempunyai sikap yang baik.

Key activities

Kami akan membeli bahan-bahan utama juga membeli aksesoris yang dibutuhkan dan kami akan mencari alat-alat yang dibutuhkan untuk menyimpan barang persediaan

Key Partners

- Pemasok bahan baku
- Pelanggan
- Para pengrajin

Cost Structur

Usaha ini membutuhkan biaya untuk membayar karyawan dan membayar listrik dan air, usaha ini harus membeli persediaan yang sudah habis



BAB V ASPEK PRODUKSI

Proses Produksi

Bahan bahan :

- Resin
- Catalis
- Mma

Alatnya :

- Kertas duplex
- Amplas
- Gerindre

Cara pembuatan

- Buat cetakan sesuai bentuk yang diinginkan. untuk bentuk standar seperti kotak dapat menggunakan kertas duplex sebagai cetakannya.
- Buat adonan resin yang dicampur dengan catalis. untuk bagian plakat yang bening, maka gunakan resin yang bening, untuk plakat yang bewarna maka gunakan resin warna.
- Tuangkan adonan resin kedalam cetakan dan tunggu sampai kering.
- Setelah kering maka plakat dapat dilepas dari cetakannya dan dilanjutkan proses finishing, yaitu pemotongan dengan gerinda untuk menghilangkan bagian bagian yang tidak rata.
- Terakhir gunakan amplas untuk menggosok plakat hingga mengkilat.

Persediaan Bahan Baku

- Resin Bening
- Resin Warna
- Catalis
- Mma
- Pigmen
- Amplas
- Plat Kuningan
- Lycal

- Langsol
- Kertas Duplex
- Stenliss
- Fery
- Tali mendali
- Bubuk talk
- Fiber matt
- Pylox
- Aksesoris



BAB VI ASPEK KEUANGAN

Laporan L/R dan Neraca

Per 31 Desember 2019

Penjualan		Rp 1.684.761.000,0
Harga Pokok Penjualan		Rp <u>1.413.856.000,0</u>
Laba Kotor		Rp 270.905.000,00
<u>BIAYA-BIAYA</u>		
1. Biaya Upah/Gaji	Rp 75.300.000,00	
2. Biaya Belanja	Rp 4.950.000,00	
3. Biaya Listrik dan Telpon	Rp 9.900.000,00	
4. Biaya Pengemasan	Rp 2.216.000,00	
5. Asuransi	Rp 4.150.000,00	
6. Biaya Penyusutan	Rp 87.850.000,00	
7. Biaya Bank	Rp -	
8. Biaya Lainnya	Rp 6.246.000,00	
9. Pajak/Zakat	<u>Rp 8.500.000,00</u>	
Jumlah Biaya	Rp. 199.112.000,00	Rp (199.112.000,00)
Pendapatan Lain-lain		RP. 4.800.000,00
LABA BERSIH		Rp 76.593.000,00

Tabel Keuangan 4.2

Neraca
Per 31 Desember 2019

AKTIVA		PASIVA	
<u>AKTIVA LANCAR</u>		<u>Hutang Lancar</u>	
1 Kas dan Bank	Rp. 30,598,000	1 Hutang Dagang	Rp. 32,500,000
2 Piutang Usaha	Rp. 12,500,000	2 Hutang Bank BRI	Rp. 0
3 Persediaan Barang	Rp. 178,505,000	3 Hutang Bank Lainnya	Rp. 0
4 Bea dibayar dimuka	Rp. 0	4 Hutang Lainnya	Rp. 0
Jmlh Aktiva Lancar	Rp. 221,603,000	Jumlah Hutang Lancar	Rp. 32,500,000
<u>AKTIVA TETAP</u>		<u>Hutang Jgk Panjang</u>	
5 Tanah & Bangunan	Rp. 1,250,000,000	5 Hut. Bank Jk. Panjang	Rp. 0
6 Kendaraan	Rp. 586,000,000	6 Hut. Jgk Pjg Lainnya	Rp. 0
7 Mesin-mesin	Rp. 0	7 Hutang Leasing	Rp. 0
8 Inventaris Kantor	Rp. 42,500,000	Jumlah Hutang Lancar	Rp. 0
Jumlah	Rp. 1,878,500,000	8 Laba Sebelumnya	Rp. 1,609,010,000
9 Penyusutan	Rp. (382,000,000)	9 Laba Berjalan	Rp. 76,593,000
Aktiva Tetap Bersih	Rp. 1,496,500,000	10 Jumlah Modal	Rp. 1,685,603,000
TOTAL AKTIVA	Rp. 1,718,103,000	TOTAL PASIVA	Rp. 1,718,103,000

Tabel Keuangan 4.3

Laporan Laba / Rugi

Per 31 Juni 2020

Penjualan		Rp. 762.589.000,00
Harga Pokok Penjualan		Rp. <u>618.289.000,00</u>
Lab a Kotor		Rp. 144.300.000,00
<u>BIAYA-BIAYA</u>		
1. Biaya Upah/Gaji	Rp. 36.750.000,00	
2. Biaya Belanja	Rp. 2.104.000,00	
3. Biaya Listrik dan Telpon	Rp. 4.950.000,00	
4. Biaya Pengepakan	Rp. 960.000,00	
5. Asuransi	Rp. 2.075.000,00	
6. Biaya Penyusutan	Rp. 43.925.000,00	
7. Biaya Bank	Rp. -	
8. Biaya Lainnya	Rp. 3.125.000,00	
9. Pajak/Zakat	<u>Rp. 6.750.000,00</u>	
Jumlah Biaya	Rp. 100.639.000,00	Rp. (100.639.000,00)
Pendapatan Lain-lain		Rp. 2.050.000,00
LABA BERSIH		Rp. 45.711.000,00

Tabel keuangan 4.4

Neraca

Per 31 Juni 2020

AKTIVA		PASIVA	
<u>AKTIVA LANCAR</u>		<u>Hutang Lancar</u>	
1 Kas dan Bank	Rp. 60,573,000	1 Hutang Dagang	Rp. 155,699,000
2 Piutang Usaha	Rp. 16,837,000	2 Hutang Bank BRI	Rp. 0
3 Barang Persediaan	Rp. 357,028,000	Hutang Bank	
3 Biaya Dibayar Di		3 Lainnya	Rp. 0
4 Muka	Rp. 0	Biaya yg Masih Hrs	
Jumlah Aktiva Lancar	Rp. 434,438,000	4 Dibayar	Rp. 0
		Jumlah Hutang Lancar	Rp. 155,699,000
<u>AKTIVA TETAP</u>		<u>Hutang Jgk Panjang</u>	
5 Tanah & Bangunan	Rp. 1,250,000,000	Hut. Bank Jk. Panjang	Rp. 0
6 Kendaraan	Rp. 586,000,000	Hut. Jk. Panjang	
7 Mesin-mesin	Rp. 0	6 Lainnya	Rp. 0
8 Inventaris Kantor	Rp. 42,500,000	7 Hutang Leasing	Rp. 0
Jumlah	Rp. 1,878,500,000	Jumlah Hutang Lancar	Rp. 0
10 Penyusutan Aktiva Tetap Bersih	Rp. (425,925,000)	Laba Periode Sebelumnya	Rp. 1,685,603,000
	Rp. 1,452,575,000	9 Laba Berjalan	Rp. 45,711,000
		10 Jumlah Modal	Rp. 1,731,314,000
TOTAL AKTIVA	Rp. 1,887,013,000	TOTAL PASIVA	Rp. 1,887,013,000

Tabel keuangan 4.5

Proyeksi Keuangan

(Rp. 000,)

LAPORAN KEUANGAN PRADU JAYA	PERIODE LAPORAN		PROYEKSI			
	31-Dec-19	30-Jun-20	Semester 1	Semester 2	Semester 3	Semester 4
			Dec-20	Jun-21	Dec-21	Jun-22
			105%	110%	115%	120%
NERACA						
AKTIVA						
Aktiva Lancar						
Kas & Bank	30,598	60,573	47,099	111,267	206,200	307,893
Piutang Usaha	12,500	16,837	17,679	18,521	19,363	20,204
Persediaan Barang	178,505	357,028	474,879	522,367	546,111	569,855
Jumlah Aktiva Lancar	221,603	434,438	539,657	652,155	771,674	897,953
Aktiva Tetap						
Tanah dan Bangunan						
	1,250,000	1,250,000	1,250,000	1,250,000	1,250,000	1,250,000
Kendaraan	586,000	586,000	586,000	586,000	586,000	586,000
Mesin-Mesin	-	-	-	-	-	-
Investor Kantor	42,500	42,500	42,500	42,500	42,500	42,500
Jumlah	1,878,500	1,878,500	1,878,500	1,878,500	1,878,500	1,878,500
Penyusutan	382,000	425,925	447,888	458,869	464,359	469,850
Aktiva Tetap Bersih	1,496,500	1,452,575	1,430,613	1,419,631	1,414,141	1,408,650
TOTAL AKTIVA	1,718,103	1,887,013	1,970,270	2,071,786	2,185,814	2,306,603
PASIVA						
Hutang Lancar						
Hutang Dagang						
	32,500	155,699	163,484	171,269	179,054	186,839
Hutang Bank J,Pendek	-	-	-	-	-	-
Jumlah Hutang Lancar	32,500	155,699	163,484	171,269	179,054	186,839
Hutang Jgk Panjang						
Laba Periode						
Sebelumnya	1,609,010	1,685,603	1,731,314	1,806,786	1,900,518	2,006,760
Laba Berjalan	76,593	45,711	75,472	93,732	106,243	113,003
TOTAL PASIVA	1,718,103	1,887,013	1,970,270	2,071,787	2,185,814	2,306,602
LABA RUGI						
Penjualan						
	1,684,761	762,589	800,718	838,848	876,977	915,107
Harga Pokok Penjualan	1,413,856	618,289	649,203	680,118	711,032	741,947
Laba Kotor	270,905	144,300	151,515	158,730	165,945	173,160
BIAYA TETAP						
Gaji						
	75,300	36,750	36,750	36,750	36,750	36,750
Asuransi	4,150	2,075	1,038	519	259	259
Pajak dan Zakat	8,500	6,750	6,750	6,750	6,750	6,750
Penyusutan	87,850	43,925	21,963	10,981	5,491	5,491
Total Biaya Tetap	175,800	89,500	66,500	55,000	49,250	49,250
BIAYA VARIABEL						
Biaya Belanja						
	,950	2,104	2,209	2,314	2,420	2,525
Biaya Pengepakan	2,216	960	1,008	1,056	1,104	1,152

Listrik Umum dan Administrasi	9,900	4,950	5,198	5,445	5,693	5,940
Total Biaya Variabel	17,066	8,014	8,415	8,815	9,216	9,617
Biaya Lain Lain	6,246	3,125	3,281	3,438	3,594	3,750
Pendapatan Lain-lain	4,800	2,050	2,153	2,255	2,358	2,460
Laba Bersih	76,593	45,711	75,472	93,732	106,243	113,003

Tabel keuangan 4.6

Rasio Keuangan

	31-Dec-2019	30-Jun-2020	31-Dec-2020	30-Jun-2021	31-Dec-2022	30-Jun-2022
LIKUIDITAS						
Current Ratio	681,86%	279,02%	330,10%	380,78%	430,97%	480,60%
Quick Ratio	132,61%	49,72%	39,62%	75,78%	125,97%	175,60%
SOLVABILITAS						
Debt to Total Assets	1,89%	8,25%	8,39%	8,49%	8,56%	8,59%
Debt to Equity Ratio	1,93%	8,99%	9,17%	9,29%	9,38%	9,43%
PROFITABILITAS						
Return On Assets	4,46%	2,42%	2,69%	2,94%	3,15%	3,35%
Return On Earning Assets	4,54%	2,64%	2,94%	3,21%	3,46%	3,67%
AKTIVITAS						
	360 hari	180 hari	180 hari	180 hari	180 hari	180 hari
Days of Receivable	2,67	3,97	3,97	3,97	3,97	3,97
Days of Inventory	45,45	103,94	131,67	138,25	138,25	138,25
Days of Working Capital	48,12	107,91	135,64	142,22	142,22	142,22
Days of Payable	8,28	45,33	45,33	45,33	45,33	45,33

Tabel keuangan 4.7

BAB VII PENUTUPAN

Kesimpulan

Resiko atas pengembangan pradu jaya dengan penambahan bahan baku *acrylic board*, mempunyai resiko yang kecil, yaitu dengan proyeksi ito, rto dan wcto. Begitu juga dengan rasio solvabilitas. Selain dari itu keuntungan atas bisnis plan pradu jaya ini cukup menjanjikan, dengan rasio probabilitas yang cukup baik, yaitu adanya peningkatan probabilitas

Saran

Banyak para pelanggan atau pengrajin memberikan saran untuk menambahkan bahan-bahan, yang berhubungan dengan plakat, mendali, piala, name tag, huruf timbul

