

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Data Penjualan

#### DATA PENJUALAN PT. ASAPUTEX JAYA POHON KORMA KOTA TEGAL

#### BULAN JANUARI 2023 – DESEMBER 2024

No	Bulan	Penjualan Produk (pcs)	No	Bulan	Penjualan Produk (pcs)
1	Januari 2023	87.936	13	Januari 2024	164.944
2	Februari 2023	194.316	14	Februari 2024	136.244
3	Maret 2023	271.692	15	Maret 2024	312.468
4	April 2023	69.047	16	April 2024	77.659
5	Mei 2023	52.263	17	Mei 2024	129.168
6	Juni 2023	45.332	18	Juni 2024	68.207
7	Juli 2023	61.557	19	Juli 2024	98.503
8	Agustus 2023	39.814	20	Agustus 2024	44.008
9	September 2023	67.849	21	September 2024	87.488
10	Oktober 2023	83.029	22	Oktober 2024	103.578
11	November 2023	56.179	23	November 2024	60.289
12	Desember 2023	16.739	24	Desember 2024	10.100

## Lampiran 2 Pengesahan Data Perusahaan

**TABEL DATA PENJUALAN PERIODE JANUARI 2025 S.D MEI 2025  
PT. ASAPUTEX JAYA**

NO.	BULAN	TAHUN	PENJUALAN ( PCS )
1	JANUARI	2025	134.769
2	FEBRUARI	2025	182.000
3	MARET	2025	320.152
4	APRIL	2025	66.379
5	MEI	2025	65.000
<b>TOTAL</b>			<b>768.300</b>

  
Moh. Dorekyo

**PT. ASAPUTEX JAYA**  
EXPORT | IMPORT | GENERAL TRADING

 **Pohon Korma**  
Sawung Sepate Conak

U: Mba Ayu (paltex)

 Jl. Gajahmada No. 74-76 Tegay  
Jawa Tengah Indonesia

 sekretaris@asaputex.co.id  
marketing@asaputex.co.id

 (+62-283) 357878

 +62878 3014 7999

 CS

Lampiran 3 Foto Wawancara



## Lampiran 4 Hasil Wawancara

No.	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1	Apa yang menyebabkan kenaikan dan penurunan penjualan dalam perusahaan ?	Kenaikan dan penurunan penjualan biasanya terjadi disebabkan oleh suatu tradisi tahunan, yang terjadi menjelang perayaan hari raya Idulfitri dan Iduladha. Saat mendekati tradisi tahunan, biasanya perusahaan akan menambah kuantitas barang yang akan diproduksi, untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Ada 3 (tiga) faktor pendukung proses produksi yaitu dari segi sumber daya manusia, segi pemasok dan juga dari segi bahan baku.
2	Apa yang dilakukan PT. Asaputex Jaya dalam mencapai target penjualan ?	Untuk mencapai suatu target penjualan dalam setiap tahunnya, biasanya perusahaan sudah menyiapkan beberapa opsi. Terutama pada bagian proses produksi, perusahaan menyiapkan konsep yang matang dari tahap awal hingga <i>finishing</i> . Selain itu, dalam mencapai target penjualan perusahaan selalu mengutamakan kualitas produk agar dapat bersaing dari produk lain di luar sana.
3	Bagaimana perkembangan PT. Asaputex Jaya dari tahun ke tahun ?	Awal mula berdirinya perusahaan berada di Jl. Salak, saat itu perusahaan bernama PT. Asaputex Jaya Nusantara. Pada saat itu lingkup perusahaan masih kecil, dari situ mungkin hanya dapat bertahan beberapa tahun, karena kondisi tempat yang tidak memadai. Adanya hal tersebut, akhirnya perusahaan memiliki inisiatif untuk berpindah ke tempat yang baru yaitu di Jl. Gajah Mada. Dengan peralihan tempat usaha, perusahaan membutuhkan adaptasi tempat yang memerlukan waktu cukup lama. Salah satu contoh adaptasi yang diperlukan yaitu memberikan informasi terkait perpindahan tempat usaha kepada konsumen agar mereka dapat menyesuaikan. Hal yang mendukung perusahaan memutuskan untuk berpindah di Jl. Gajah Mada yaitu karena lokasinya yang strategis, sehingga kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan mudah dan lancar.

Lampiran 5 Hasil Produk PT. Asaputex Jaya





## Lampiran 6 Kartu Bimbingan Tugas Akhir

## KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR

## DOSEN PEMBIMBING I

Nama : Ayu Nurkhasanah  
 NIM : 22030002  
 Program Studi : D3 Akuntansi  
 Judul Tugas Akhir : Perancangan Dashboard Ms Excel Untuk Memprediksi Penjualan pada PT. Asoputex Jaya Sarung Pohon Korma Kota Tegal  
 Pembimbing I : Dr. Yeni Priatna Sari, SE, M.Si, Ak, CA

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Pembimbing I/II
1.	Rabu, 26 Feb 2025	Penjualan judul tugas akhir	f
2.	Rabu, 3 Maret 2025	Bimbingan secara online via google meet untuk membahas terkait judul tugas akhir setiap mahasiswa.	f
3.	Rabu, 12 Maret 2025	Bimbingan secara online via google meet untuk membahas timeline pengerjaan proposal.	f
4.	Jum'at, 17 Maret 2025	pengiriman proposal tugas akhir dari Bab 1 sampai Bab 3.	f
5.	Kamis, 20 Maret 2025	Bimbingan secara offline mengenai proposal tugas akhir.	f
6.	Jum'at, 4 April 2025	pengiriman via email revisi tugas akhir tahap 1.	f
7.	Kamis, 17 April 2025	pengiriman via email revisi tugas akhir tahap 2.	f
8.	Rabu, 21 Mei 2025	ACC proposal dan penandatanganan proposal dari pembimbing 1.	f
9.	Selasa, 10 Juni 2025	pengiriman proposal tugas akhir yang sudah ditanda tangani via email.	f

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Pembimbing I/II
10.	Kamis, 10 Juli 2025	Bimbingan secara offline untuk mengevaluasi hasil perancangan dashboard	
11.	Jum'at, 11 Juli 2025	Bimbingan secara offline untuk mendapatkan review dashboard	
12.	Selasa, 15 Juli 2025	ACC TA	

**KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

**DOSEN PEMBIMBING II**

Nama : Ayu Nurkhatanah  
 NIM : 22032002  
 Program Studi : D3 Akuntansi  
 Judul Tugas Akhir : Perancangan Dashboard Ms Excel Untuk Memprediksi  
 Penjualan pada PT. Asapulex Jaya Tanjung pohon korma  
 Kota Tegal  
 Pembimbing II : Riih Sri Harganti, SE, MM, BkP.

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Pembimbing I/II
1.	Rabu, 26 Feb 2025	Pengajuan judul tugas Akhir	
2.	Jum'at 16 Mei 2025	Bimbingan via WhatsApp membahas tentang data yang digunakan.	
3.	Selasa, 20 Mei 2025	Bimbingan via Google Meet untuk mendapatkan review tugas Akhir.	
4.	Kamis, 23 Mei 2025	ACC proposal tugas Akhir	
5.	Rabu, 25 Juni 2025	Bimbingan secara online via WhatsApp untuk membahas tugas Akhir	
6.	Senin, 30 Juni 2025	Bimbingan secara offline untuk mendapatkan review tugas Akhir.	
7.	Senin, 7 Juli 2025	Review tugas Akhir mengenai proses penerapan Dashboard.	
8.	Rabu, 9 Juli 2025	ACC TA	