Pengembangan Produk *Healthy Soft Cookies* 'Kukismaugak?' Sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Keuangan dan Riset)

Product Development of 'Kukismaugak?' Healthy Soft Cookies As an Innovation in Modern Healthy Snacks (Financial and Research Aspects)

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar sarjana
Ekonomi Islam dari Program Studi Ekonomi Islam

Acc munaqosah
4 agustus 2026

Disusun Oleh:

Febrianti Humma Barokah

22423139

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2026

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Febrianti Humma Barokah
NIM	: 22423139
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul Skripsi	: Pengembangan Produk *Healthy Soft Cookies* "Kukismaugak?" Sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Keuangan dan Riset)

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya sendiri dan tidak ada hasil karya orang lain kecuali dalam penulisan dan dicantumkan dalam daftar pustaka. Apabila ternyata dikemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau jiplakan hasil karya orang lain, maka penulis bersedia mempertanggung jawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Demikian pernyataan ini penulis buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 4 Agustus 2026

Yang Menyatakan



Febrianti Humma Barokah

NOTA DINAS

Yogyakarta 04 Agustus 2026 M
21 Safar1448 H

Hal : Skripsi
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 629/Kaprodi/60/DAATI/FIAI/VII/2026 pada tanggal 14 Juli 2026 M, 02 Safar 1448 H . Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara :

Nama	:	Febrianti Humma Barokah
NIM	:	22423139
Fakultas	:	Ilmu Agama Islam
Program Studi	:	Ekonomi Islam
Tahun Akademik	:	2025/2026
Judul Tugas Akhir	:	**Pengembangan Produk *Healthy Soft Cookies* 'Kukismau-gak?' Sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Keuangan dan Riset)**

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa skripsi saudara tersebut di atas sudah memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Demikian, semoga tugas akhir mahasiswa tersebut dapat dilanjutkan ke Sidang Munaqasah.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Dosen Pembimbing,

Muhammad Iqbal, SEI, M.S.I.

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis:

Nama Mahasiswa	:	Febrianti Humma Barokah
NIM	:	22423139
Judul Tugas Akhir	:	**Pengembangan Produk *Healthy Soft Cookies* 'Kukismaugak?' Sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Keuangan dan Riset)**

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqosah Tugas Akhir Perintisan Bisnis pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Yogyakarta, 4 Agustus 2026

Muhammad Iqbal, SEI., M.S.I

HALAMAN PENGESAHAN

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM
Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T (0274) 898444 ext. 4511
F (0274) 898463
E. fiai@uii.ac.id
W. fiai.uii.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diujikan dalam Sidang Tugas Akhir Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari	:	Rabu
Tanggal	:	26 Agustus 2026
Judul Tugas Akhir	:	Pengembangan Produk Healthy Soft Cookies 'Kukismaugak?' sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Keuangan dan Riset)
Nama	:	FEBRIANTI HUMMA BAROKAH
Nomor Mahasiswa	:	22423139

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dari Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI

Ketua/Pembimbing
Muhammad Iqbal, SEI, MSI (.....)

Penguji 1
Anom Garbo, SEI, ME (.....)

Penguji 2
Sofwan Hadikusuma, Lc, ME (.....)

Yogyakarta, 26 Agustus 2026
Fakultas Ilmu Agama Islam
Dekan

Dr. Drs. Asmuni, MA

MOTTO

وَأَنَّ الْفَرَجَ مَعَ الْكَرْبِ وَأَنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

"Sesungguhnya jalan keluar itu bersama kesusahan
dan sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan."
HR. Ahmad (No. 2803)

"Keberhasilan bukanlah milik orang yang pintar.
Keberhasilan adalah kepunyaan mereka yang senantiasa berusaha."
(Prof. Dr. Ing. B.J. Habibie)

ABSTRACT

Pengembangan Produk *Healthy Soft Cookies* 'Kukismaugak?'
Sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Keuangan dan Riset)

Perkembangan sektor makanan dan minuman di Indonesia menunjukkan potensi besar, khususnya pada industri camilan modern. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat mendorong permintaan produk camilan yang lezat sekaligus bergizi. Berdasarkan kondisi tersebut, bisnis Kukismaugak? menawarkan *Healthy Soft Cookies* berbahan tepung mocaf dengan konsep gluten free dan less sugar, *Classic Soft Cookies* berbahan tepung terigu, serta bucket cookies sebagai pilihan hampers dan hadiah untuk berbagai momen.

Perintisan bisnis ini bertujuan mengembangkan produk yang inovatif, meningkatkan daya saing melalui riset pasar, serta menerapkan pengelolaan keuangan yang efektif dan terstruktur. Metode yang digunakan meliputi analisis kebutuhan modal, penyusunan Harga Pokok Penjualan (HPP), pengelolaan arus kas, pencatatan laporan keuangan, riset pasar, analisis kompetitor, analisis SWOT, serta evaluasi penjualan dan kepuasan konsumen.

Melalui kegiatan ini diharapkan terbentuk sistem pengelolaan keuangan yang baik, penetapan HPP dan harga jual yang tepat, serta strategi pemasaran yang efektif sehingga Kukismaugak? mampu menjadi alternatif camilan modern yang berkualitas, berdaya saing, dan berkelanjutan.

Kata kunci*:* *healthy soft cookies, classic soft cookies, bucket cookies*, pengelolaan keuangan, riset pasar.

ABSTRAK

Product Development of 'Kukismaugak?' Healthy Soft Cookies As an Innovation in Modern Healthy Snacks (Financial and Research Aspects)

FEBRIANTI HUMMA BAROKAH
22423139

The food and beverage sector in Indonesia has shown significant growth, particularly in the modern snack industry. Increasing public awareness of healthy lifestyles has encouraged demand for snack products that are not only delicious but also nutritious. In response to this trend, Kukismaugak? offers Healthy Soft Cookies made from mocaf flour with a gluten-free and less-sugar concept, Classic Soft Cookies made from wheat flour, and cookie buckets as gift and hamper options for various occasions.

This business project aims to develop innovative soft cookie products, enhance business competitiveness through market research, and implement effective and well-structured financial management. The methods include capital requirement analysis, cost of goods sold (COGS) calculation, cash flow management, financial recordkeeping, market research, competitor analysis, SWOT analysis, and the evaluation of sales performance and customer satisfaction.

This business project is expected to establish a structured financial management system, determine appropriate COGS and selling prices, and develop effective marketing strategies. Ultimately, Kukismaugak? is expected to become a competitive, high-quality modern snack brand that meets consumer needs and supports sustainable business growth.

Keywords: *healthy soft cookies, classic soft cookies, cookie buckets, financial management, market research.*

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI

PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b/U/1987

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pengertian Transliterasi

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

Prinsip Pembakuan

Pembakuan pedoman transliterasi Arab-Latin ini disusun dengan prinsip sebagai berikut:

1. Sejalan dengan Ejaan Yang Disempurnakan.
2. Huruf Arab yang belum ada padanannya dalam huruf Latin dicarikan padanan dengan cara memberi tambahan tanda diakritik, dengan dasar "satu fonem satu lambang".
3. Pedoman transliterasi ini diperuntukkan bagi masyarakat umum

Rumusan Pedoman Transliterasi Arab-Latin

Hal-hal yang dirumuskan secara konkrit dalam pedoman transliterasi Arab-Latin ini meliputi:

1. Konsonan
2. Vokal (tunggal dan rangkap)
3. Maddah
4. Ta' Marbutah
5. Syaddah

6. Kata sandang (di depan huruf syamsiah dan qamariah)
7. Hamzah
8. Penulisan kata
9. Huruf kapital
10. Tajwid

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ẑal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye

ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‟ain	‟	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ى	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

A. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَـ	Fathah	A	A
ـِـ	Kasrah	I	I
ـُـ	Dhammah	U	U

B. Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, yaitu:

Tabel 03 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...يَ	**Fathah dan ya**	**Ai**	**a dan u**
...وَ	**Fathah dan wau**	**Au**	**a dan u**

Contoh:

- كَتَبَ kataba -
- فَعَلَ fa`ala
- سُئِلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4 Transliterasi Maddah

Huruf Arab	**Nama**	**Huruf Latin**	**Nama**
...ـَا...ى	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
...ى	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
...ُو	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيْلَ qīla
- يَقُوْلُ yaqūlu

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

a. Ta' marbutah hidup

   Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

b. Ta’ marbutah mati

Ta’ marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, translit-erasinya adalah “h”.

c. Kalau pada kata terakhir dengan ta’ marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta’ marbutah itu ditransliterasikan dengan “h”.

Contoh:

- رَوْضَةُ الأَطْفَال raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- اَلْمَدِيْنَةُ الْمُنَوَّرَة al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَة talhah

E. Syaddah

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- اَلْبِرُّ al-birr

F. Kata sandang (di depan huruf syamsiah dan qamariah)

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan

dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

c. Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- اَلْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- اَلْجَلَالُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تُأْخُذُ ta'khużu
- شَيْئٌ syai'un
- اَلنَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَإِنَّ اللهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِيْنَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/ Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللهِ مَجْرٖىهَا وَمُرْسٰهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

1. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh

kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- اَلْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعٰلَمِيْنَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/ Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- اَلرَّحْمٰنِ الرَّحِيْمِ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اَللّٰهُ غَفُوْرٌ رَحِيْمٌ Allaāhu gafūrun rahīm

لِلّٰهِ الْاَمْرُ جَمِيْعًا
Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`anً

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwi

KATA PENGANTAR

Bismillahirahmanirrahim

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat, dan hidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan lancar. Shalawat serta salam senantiasa kita haturkan kepada nabi besar, Muhammad SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan dan memberi semangat kepada penulis untuk menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis Udang Keju Yukei yang penulis jalankan

Perintisan bisnis ini disusun untuk memenuhi tugas akhir sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Ekonomi Islam di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini tidak lepas dari dukungan, bantuan, dan kasih sayang yang tak ternilai dan doa yang selalu dipanjatkan sehingga dapat menjadi sumber semangat dalam menyelesaikan karya tulis ini.

Penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada:

a. Bapak Prof. Dr. Ir. Hari Purnomo, M.T., IPU., ASEAN Eng., selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor-rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia

b. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

c. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

d. Ibu Dr. Siti Achiria, SE., M.M, selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia.

e. Bapak Muhammad Iqbal, S.E.I., MSI., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah memberikan dukungan, arahan, masukan, dan bimbingan dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menjalani kewajiban sebagai mahasiswa di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

f. Segenap dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam.

g. Untuk diri penulis sendiri yang telah berjuang, berusaha, kerja keras dan bersungguh-sungguh dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Rasa bangga dan bahagia diucapkan penulis terhadap diri sendiri karena terus semangat dan tidak menyerah dalam melewati berbagai kesedihan dan kelelahan hingga mampu menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan baik

h. Kedua orang tua tercinta, Ayah Sudin Sahrudin dan Ibu Neneng Ilah Jamilah, yang menjadi sumber kekuatan dan alasan bagi penulis untuk terus melangkah hingga sampai pada tahap ini. Terima kasih atas setiap doa yang senantiasa dipanjatkan, kasih sayang yang tidak pernah berkurang, serta dukungan dan semangat yang selalu diberikan dalam setiap proses yang penulis jalani. Terima kasih telah menjadi tempat penulis pulang ketika lelah dan menjadi penguat ketika penulis merasa ingin menyerah. Segala pengorbanan, kesabaran, dan doa Ayah dan Ibu menjadi bagian yang tidak ternilai dalam perjalanan penulis menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Penulis percaya bahwa setiap langkah dan keberhasilan yang diraih tidak terlepas dari doa Ayah dan Ibu. Jika hari ini penulis dapat sampai pada titik ini, salah satu alasan terbesarnya adalah doa Ayah dan

Ibu yang tidak pernah berhenti mengiringi setiap langkah penulis. Semoga setiap kesuksesan yang penulis raih kelak selalu menjadi buah dari doa dan perjuangan Ayah dan Ibu.

Teteh Elsa Kholifatunnisa, adik Ismet Nur Fadilah, dan adik Hanif Mu'tashim Billah, yang selalu hadir memberikan warna dalam perjalanan penulis. Terima kasih atas perhatian, kasih sayang, dukungan, semangat, dan doa yang diberikan, baik dalam keadaan senang maupun ketika penulis menghadapi berbagai kesulitan selama proses penyusunan tugas akhir ini. Terima kasih telah menjadi keluarga yang selalu memberikan tempat untuk berbagi cerita, menjadi penyemangat ketika penulis merasa lelah, serta memberikan dukungan kecil maupun besar yang begitu berarti bagi penulis. Kehadiran dan dukungan kalian menjadi salah satu alasan penulis dapat terus bertahan dan menyelesaikan perjalanan ini hingga akhir. Semoga kita selalu dapat saling mendukung, membanggakan, dan menjadi keluarga yang terus bersama dalam setiap langkah kehidupan.

i. Teman seperjuangan sekaligus partner bisnis penulis, Radella Muslimatudzaky dan Adna Ghaliza Zain, yang telah bersama-sama merintis, menjalankan, dan mengembangkan usaha Kukismaugak? dalam program Perintisan Bisnis. Terima kasih atas kerja sama, waktu, tenaga, ide, serta dukungan yang telah diberikan selama proses perintisan usaha hingga penyusunan skripsi ini. Terima kasih karena telah menjadi bagian dari setiap proses, mulai dari suka dan duka, tantangan, hingga pencapaian yang telah dilalui bersama.

j. Seluruh sahabat, kerabat, dan teman seperjuangan penulis, atas setiap tawa dan duka, motivasi, serta dukungan selama masa perkuliahan dan proses penyusunan tugas akhir ini. Secara khusus, penulis mengucapkan terima kasih kepada Nurul dan Ulya yang senantiasa

membersamai dan memberikan dukungan selama proses penyusunan tugas akhir ini. Terima kasih juga kepada Nurul, Ulya, dan Jezlin yang telah menjadi teman yang selalu bersama penulis selama masa perkuliahan. Terima kasih atas setiap kebersamaan, suka dan duka, tawa, cerita, serta berbagai pengalaman yang telah dilalui bersama. Kehadiran kalian menjadi bagian berarti dalam perjalanan perkuliahan dan kenangan yang akan selalu penulis ingat.

Terima kasih juga kepada teman-teman Al-Iman Jogja yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, teman seperjuangan dari Pondok Al-Iman yang sama-sama menempuh pendidikan di Yogyakarta. Terima kasih atas kebersamaan, dukungan, perhatian, dan berbagai cerita yang telah dilalui Bersama. Semoga kebersamaan dan silaturahmi yang telah terjalin dapat terus terjaga, meskipun nantinya kita menempuh jalan dan kesibukan masing-masing.

Dengan kerendahan hati, penulis memohon kepada seluruh pihak atas segala kesalahan dan hal- hal yang kurang berkenan di hati, itu semata- mata kelalaian dan kekhilafan dari penulisan sendiri. Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini masih memiliki banyak kekurangan, Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga Laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dapat berguna dan menambah pengetahuan bagi pembacanya.

Waalaikumussalam Warahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta, 2026



Febrianti Humma Barokah

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ii
NOTA DINAS iii
REKOMENDASI PEMBIMBING iv
HALAMAN PENGESAHAN v
MOTTO vi
ABSTRACT vii
ABSTRAK viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN ix
KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI ix
PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA ix
KATA PENGANTAR xviii
DAFTAR ISI xxii
DAFTAR GAMBAR xxiv
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Sistematika Penulisan 4
BAB II 5
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS 5
Profil Bisnis 5
Pelaksanaan Bisnis 7
BAB III 45
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH 45
Identifikasi Masalah 45
Tinjauan Teoritis 45
Pemecahan Masalah 47
BAB IV 49
KESIMPULAN DAN SARAN 49
A. Kesimpulan 49

B. Saran 50
DAFTAR PUSTAKA 49
LAMPIRAN 51
Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Riset 51
Laporan Uraian Kegiatan Mingguan Bagian Riset 58
Bukti Agenda Kegiatan Bagian Riset 76
Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Keuangan 103
Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Keuangan 107
Bukti Agenda Kegiatan Bagian Keuangan 121

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 2 Hasil Survei Google Form 1 3
Gambar 1. 3 Hasil Survei Google Form 2 3

Gambar 2. 1 Logo Kukismaugak? 6
Gambar 2. 2 Produk Cookies 9
Gambar 2. 3 Survei Kompetitor 1 10
Gambar 2. 4 Survei Kompetitor 2 11
Gambar 2. 5 Survei Kompetitor 3 12
Gambar 2. 6 Influencer 13
Gambar 2. 7 Riset Packaging Cookies 15
Gambar 2. 8 Riset Packaging Bucket 15
Gambar 2. 9 Riset Ketahanan Produk 18
Gambar 2. 10 Evaluasi Diskusi Tim 20

DAFTAR TABEL

Tabel 2 1Bahan Baku 18
Tabel 2 2 Modal Usaha 23
Tabel 2 3 Anggaran Perkiraan Keuangan Diawal 24
Tabel 2 4 HPP Original Classic 24
Tabel 2 5 HPP Lotus Biscoff Classic 25
Tabel 2 6 HPP Choco Cheese Classic 25
Tabel 2 7 HPP Choco Bomb Classic 26
Tabel 2 8 HPP Cinnamon Classic 26
Tabel 2 9 HPP Original Healthy 26
Tabel 2 10 HPP Lotus Biscoff Healthy 27
Tabel 2 11 HPP Choco Cheese Healthy 27
Tabel 2 12 HPP Choco Bomb Healthy 27
Tabel 2 13 HPP Cinnamon Healthy 28
Tabel 2 14 HPP Cookie Monster Classic 28
Tabel 2 15 HPP Matcha Almond Classic 29
Tabel 2 16 HPP Cookie Monster Healthy 29
Tabel 2 17 HPP Matvha Almond Healthy 30
Tabel 2 18 Harga Jual Bucket Standar Classic 30
Tabel 2 19 Harga Jual Bucket Standar Healthy 31
Tabel 2 20 Harga Jual Bucket Premium Classic dan Healthy 31
Tabel 2 21 Harga Jual Bundling Mini Classic 32
Tabel 2 22 Harga Jual Bundling Mini Healthy 33
Tabel 2 23 Harga Jual Bundling Ekonomis Classic 33
Tabel 2 24 Harga Jual Bundling Ekonomis Healthy 34
Tabel 2 25 Tampilan Aplikasi Kasir POS Pintar 36
Tabel 2 26 Qrish Kukismaugak? 36
Tabel 2 27 Ringkasan Arus Kas Pekan ke 1-4 37

Tabel 2 28 Ringkasan Arus Kas Pekan 5-7 37
Tabel 2 29 Keuangan Triwulan 38
Tabel 2 30 Rekapitulasi Penjualan Berdasarkan Jenis Produk 40
Tabel 2 31 Rekapitulasi Jumlah Penjualan Berdasarkan Saluran Penjualan 41
Tabel 2 32 Reakapitulasi Pendapatan Kukismaugak? 42
Tabel 2 33 Laporan Arus Kas 43
Tabel 2 34 Neraca Keuangan 43
Tabel 2 35 Laporan Laba Rugi 44

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan industri makanan dan minuman di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang sangat signifikan, terutama pada sektor camilan modern yang banyak diminati oleh masyarakat, khususnya kalangan remaja dan dewasa muda. Perubahan pola hidup yang lebih praktis mendorong konsumen memilih makanan ringan yang mudah dikonsumsi, memiliki cita rasa menarik, dan tetap memperhatikan aspek kesehatan. Kondisi tersebut menciptakan peluang bagi pelaku bisnis untuk menghadirkan inovasi dalam produk camilan yang tidak hanya lezat, tetapi juga memiliki kandungan gizi dan keunikan tersendiri. Menurut (Ilham, 2023) sektor makanan dan minuman adalah salah satu bidang usaha yang memiliki potensi besar untuk terus berkembang karena permintaan masyarakat terhadap makanan selalu meningkat dari waktu ke waktu. Berdasarkan peluang tersebut, salah satu produk camilan yang dipilih untuk dikembangkan dalam bisnis ini adalah *cookies*.

Selain peningkatan sektor makanan dan minuman, perkembangan industri bakery dan dessert modern juga menunjukkan tren yang positif. Produk seperti *cookies* semakin populer karena banyak dipromosikan melalui media sosial seperti Instagram dan TikTok, serta sering kali dijadikan sebagai hampers, hadiah, atau camilan sehari-hari. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa bisnis *soft cookies* masih memiliki potensi pasar yang luas untuk terus dikembangkan.

Cookies merupakan salah satu produk camilan yang memiliki tingkat permintaan cukup tinggi karena praktis, mudah dikonsumsi, dan memiliki banyak variasi rasa maupun tekstur. *Cookies* pada umumnya dibuat menggunakan tepung terigu sebagai bahan utama, karena mudah diolah dan banyak digunakan dalam produk bakery. Di sisi lain, saat ini mulai berkembang tren gaya hidup sehat (*healthy lifestyle*) yang mendorong peningkatan konsumsi makanan bebas gulten (*gluten free*) dan rendah gula (*less sugar*).

Pasar *healthy snack* di Indonesia diperkirakan akan berkembang tumbuh sekitar 9-12% per tahun hingga 2023, didorong oleh meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan dan pola konsumsi makanan yang lebih sehat (IndexBox, t.t.). Seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat, konsumen mulai mempertimbangkan kandungan gizi, bahan baku, serta manfaat kesehatan dari produk yang dikonsumsi. Menurut (Manalu dkk., 2023) masyarakat kini semakin sadar akan pentingnya memilih makanan yang lebih sehat sehingga permintaan terhadap produk camilan sehat juga terus meningkat.

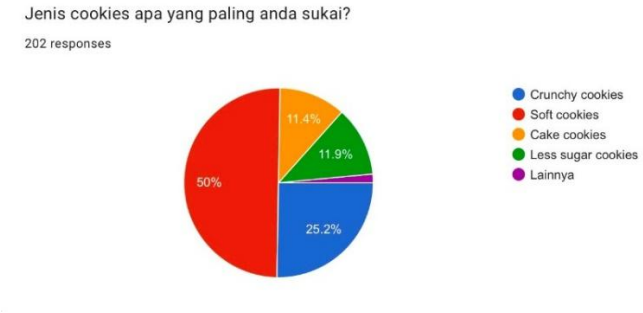
Penggunaan tepung mocaf sebagai bahan utama untuk membuat *soft cookies* ternyata masih bisa menghasilkan produk yang rasanya enak dan disukai oleh konsumen. Hal ini membuka kemungkinan untuk mengganti tepung terigu dengan tepung mocaf dalam membua *soft cookies* yang lebih sehat. Penelitian (Ayuningtyas & Jayendra, 2023) menunjukkan bahwa *cookies* lembut dengan penggantian tepung mocaf memiliki tekstur, rasa, aroma, dan warna yang disukai oleh konsume. Beberapa variasi resep bahkan mendapatkan penilaian tertinggi dalam uji organoleptik.

Berdasarkan gambar survei data (Kompas.id, t.t.) kompas dan badan pusat statistik diatas, kebiasaan masyarakat Indonesia dalam mengkonsumsi camilan di malam hari masih didominasi oleh makanan dan olahan seperti keripik dan kerupuk (8,7%) serta gorengan (5,9%), dibandingkan camilan yang lebih sehat seperti buah-buahan (9,4%), kacang-kacangan (3,4%), dan umbi-umbian (2,6%). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun terdapat kecenderungan mengonsumsi camilan bergizi, pola konsumsi masyarakat masih lebih banyak mengarah pada makanan olahan, sehingga terdapat peluang untuk meningkatkan konsumsi camilan yang lebih sehat.

Berdasarkan kondisi tersebut, bisnis "Kukismaugak?" hadir sebagai usaha yang menawarkan dua varian produk *soft cookies*, yaitu *Healthy Soft Cookies Gluten Free & Less Sugar* berbahan dasar tepung mocaf serta *Classis Soft Cookies* berbahan tepung terigu. Dengan menyediakan dua pilihan produk ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang menerapkan pola gaya hidup sehat maupun konsumen yang menginginkan *cookies*

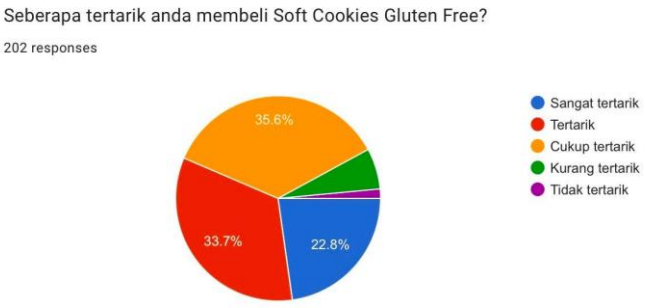
dengan cita rasa klasik. Dengan demikian, bisnis ini memiliki peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas melalui pilihan produk yang beragam sesuai dengan preferensi konsumen.

Sebelum memulai perintisan bisnis, tim dan penulis terlebih dahulu melakukan riset pasar melalui penyebaran kuesioner kepada calon konsumen. Riset ini bertujuan untuk mengetahui preferensi konsumen terhadap jenis *cookies* yang diminati serta faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian produk



Gambar 1. 1 Hasil Survei Google Form 1

Berdasarkan diagram diatas, sebagian besar responden menunjukkan preferensi yang lebih besar terhadap *soft cookies* dibandingkan jenis *cookies* lainnya. Sehingga dengan adanya riset ini, dapat diketahui bahwa produk sesuai dengan preferensi konsumen dan berpotensi menjadi produk yang diminati.



Gambar 1. 2 Hasil Survei Google Form 2

Berdasarkan diagram diatas, sebagian responden sebanyak 35,6% menyatakan cukup tertarik denga minat terhadap *soft cookies gluten free*. Sementara itu, hanya sebagian kecil responden yang kurang tertarik maupun tidak tertarik. Hasil ini menunjukkan bahwa *soft cookies gluten free*

memiliki peluang pasar yang baik dan mendapatkan respon positif dari calon konsumen.

B. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada dasarnya berisi uraian secara terperinci terhadap tahapan-tahapan dalam pembahasan yang dilakukan. Adapun dalam perintisan bisnis ini terbagi atas empat bab, yaitu sebagai berikut:

Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menguraikan munculnya ide bisnis yang dijalankan dan bagaimana proses menganalisa kelayakan suatu bisnis serta sistematika laporan yang memaparkan secara singkat bagaimana laporan tugas akhir rancang bangun dan implementasi bisnis ini dibuat.

Pada bagian Bab II tentang laporan umum pelaksanaan kegiatan bisnis, terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Pada bagian profil bisnis, menguraikan tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi, kapan berdiri, dan perkembangan bisnis secara umum. Untuk bagian pelaksanaan bisnis berisikan tentang beragam aspek-aspek yaitu produksi, pemasaran, dan keuangan.

Pada Bab III identifikasi dan pemecahan masalah terdiri dari identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah. Pada bagian identifikasi masalah menguraikan tentang permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis dalam membuat suatu bisnisnya. Kemudian bagian tinjauan teoritis berisikan tentang teori yang berkaitan dengan permasalahan yang muncul dan untuk bagian pemecahan masalah menjabarkan tentang teori atau pendekatan apa yang dipakai untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dan bagaimana tingkat efektifitasnya.

Terakhir bagian Bab IV kesimpulan dan rekomendasi yaitu menjelaskan tentang pelaksanaan bisnis secara umum. Pelaksanaan aspek fungsional dan penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana telah diuraikan pada Bab III,dan saran kepada calon wisudawan yang akan berkecimpung di bidang bisnis yang sama dengan yang dijalankan. Kemudian di bagian akhir memaparkan tentang daftar pustaka dan lampiran-lampiran di dalam menunjang bisnis yang dijalankan.

BAB II
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

Profil Bisnis

Bisnis Kukismaugak? merupakan usaha di bidang kuliner yang bergerak di bidang makanan berfokus pada produksi soft cookies dengan dua varian utama, yakni *Healthy Soft Cookies* (bebas gluten dan rendah gula) serta *Classic Soft Cookies*. Varian *Healthy Soft Cookies* mengandalkan tepung mocaf sebagai pengganti tepung terigu, sehingga tercipta produk yang tidak mengandung gluten dan memiliki kadar gula yang lebih terkontrol. Sementara itu, *Classic Soft Cookies* dirancang untuk memenuhi keinginan konsumen yang menyukai cita rasa soft cookies pada umumnya, dengan tekstur lembut dan kenyal (*chewy*) yang khas.

Tahapan produksi *soft cookies* dimulai dari pencampuran seluruh bahan baku sesuai resep yang telah ditentukan, hingga terbentuk adonan yang tercampur rata. Adonan tersebut selanjutnya dicetak, ditambahkan topping atau isian sesuai varian rasa yang dipilih, lalu dipanggang sampai matang dengan hasil akhir bagian dalam yang lembut dan bagian luar yang sedikit garing. Ragam varian rasa yang ditawarkan bertujuan untuk mengakomodasi preferensi konsumen yang berbeda-beda.

Kehadiran Kukismaugak? menjadi salah satu bentuk inovasi dalam industri food and beverage (F&B), yang memadukan kelezatan rasa dengan konsep produk yang lebih menyehatkan. Pemanfaatan tepung mocaf yang berasal dari singkong dan bersifat bebas gluten pada produk *Healthy Soft Cookies* memberikan nilai tambah tersendiri sebagai alternatif pengganti tepung terigu. Ditambah lagi, penerapan konsep less sugar membuat produk ini cocok bagi konsumen yang ingin mengonsumsi camilan dengan kandungan gula yang lebih rendah.

Sebelum memulai usaha ini, penulis lebih dulu melakukan pengamatan terhadap sejumlah pelaku usaha camilan, baik yang berada di sekitar kampus maupun di luar lingkungan kampus. Dari hasil pengamatan tersebut, diketahui bahwa jumlah pelaku usaha yang menyediakan *soft cookies*

berkonsep *gluten free* dan *less sugar* masih tergolong minim. Temuan ini kemudian menjadi dasar peluang bagi penulis untuk menghadirkan produk yang unik, inovatif, dan mampu bersaing di pasaran.

Pemilihan nama "Kukismaugak?" didasari oleh kesan yang unik dan mudah diingat, sekaligus mampu menarik minat konsumen berkat penamaannya yang kreatif dan berbeda dari biasanya. Dalam menjalankan bisnis ini, tim terbagi ke dalam tiga aspek, yaitu aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek keuangan dan riset. Penulis sendiri mengemban tanggung jawab pada aspek keuangan dan riset, dengan cakupan tugas meliputi pencatatan arus kas, penyusunan pembukuan keuangan, pengelolaan keluarmasuknya dana usaha, serta pelaksanaan riset pasar mulai dari survei kepuasan konsumen, analisis harga bahan baku, hingga analisis tingkat permintaan produk sebagai landasan pengambilan keputusan dan pengembangan bisnis Kukismaugak? ke depannya.



Gambar 2. 1 Logo Kukismaugak?

Arti dari logo brand Kukismaugak?

Karakter kukis yang tersenyum melambangkan kebahagiaan dan pengalaman menikmati *cookies* yang menyenangkan. Tanda tanya pada nama brand menjadi simbol ajakan “Mau ga?” yang unik dan mudah diingat. Lelehan cokelat serta choco chips menggambarkan *soft cookies* yang lumer dan topping yang melimpah, Aksen hati melambangkan produk yang dibuat dengan cinta, sedangkan tulisan “*Healthy Soft Cookies*” menunjukkan konsep cookies yang lebih sehat, termasuk *gluten free* dan *less sugar*.

Bisnis *Cookies* “Kukismaugak?” telah berjalan, dengan sistem penjualan

pre-order (PO) serta konsinyasi dibeberapa kafe dan booth minuman diwilayah Yogyakarta. Proses produksi *cookies* dilakukan di Jalan Candi Dukuh, Dalam perintisan bisnis "Kukismaugak?" ini, penulis memiliki tim yang terdiri dari tiga orang yang memiliki tugas dan peran masing-masing untuk meningkatkan kinerja agar dapat efektif dan efisien:

1. Radella Muslimatudzaky : Produksi
2. Adna Ghaliza Zain : Pemasaran
3. Febrianti Humma Barokah : Riset dan Keuangan

Pelaksanaan Bisnis

"Kukismaugak?" secara resmi berjualan terhitung pada 7 Juli 2026. Laporan dan analisa pelaksanaan perintisan bisnis "Kukismaugak?" ini mengambil periode waktu dari 7 Juli 2026 sampai 24 Agustus 2026 Analisa pelaksanaan ditinjau dari beberapa aspek sebagai berikut:

1. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia

"Kukismaugak?" terdiri dari 3 anggota tim yang masing-masing memiliki tugas untuk dijalankan. Setiap bagiannya memiliki tanggung jawab masing-masing dalam menjalankan tugas, pada bisnis ini penulis menjadi bagian riset dan keuangan yang memiliki program kerja antara lain:

a. Riset:

1. Melakukan riset pemasaran
2. Melakukan riset produk
3. Melakukan evaluas

B. Keuangan:

1. Membuat anggaran, menghitung harga pokok produk serta mengelola biaya serta pendanaan keuangan bisnis.
2. Membuat catatan keuangan harian.
3. Membuat dan Menyediakan *platform* pembayaran digital.
4. Menyusun laporan keuangan mingguan dan bulanan

2. Tinjauan Aspek Riset

Dalam suatu bisnis perlu dilakukan riset untuk memperoleh infomasi yang akuart, guna mnedapatkan data yang tepat sebagai dasar untuk mengambil keputusan. (Chaniago dkk., t.t., t.t.) Riset bisnis adalah sebuah proses yang terorganisir dengan tujuan untuk menganalisis dan menjelaskan kejadian yang terjadi didunia usaha. Sasaran utamanya adalah mendapatkan solusi untuk berbagai isu yang ada, sehingga dapat memberikan wawasan yang lebih baik tentang perkembangan sektor, sikap konsumen, strategi usaha, serta faktor lain yang berpengaruh pada lingkungan bisnis.

Berdasarkan hal tersebut, bisnis Kukismaugak? Melakukan riset untuk mendapatkan data tentang apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen, situasi pasar, serta pesaing. Hasil riset ini dijadikan dasar dalam pengembangan produk, pemilihan target pasar, dan penyusunan strategi pemmasaran supaya usaha dapat berjalan dengan baik dan memenuhi kebutuhan konusumen.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk memahami keadaan pasar dengan cara mengenali kebutuhan serta keinginan konsumen, menganalisis target pasar, dan mencari peluang pemasaran melalui sistem pre-order, konsinyasi dicafe/outlet dan kegiatan penjualan pada event (wisuda). Temuan riset ini akan menjadi landasan dalam merancang strategi pemasaran dan pengembangan produk :

a. Riset pasar

Riset pasar dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai kondisi pasar yang dapat digunakan sebagai dasar dalam mengambil keputusan dan menentukan arah pengembangan usaha. Kegiatan ini mencakup pengumpulan dan analisis informasi mengenai konsumen, persaingan, peluang, serta hambatan yang terdapat dalam pemasaran. Melalui kegiatan tersebut, pelaku usaha dapat memperoleh gambaran mengenai potensi dan minat pasar sehingga strategi pemasaran yang diterapkan dapat disesuaikan dengan kondisi yang dihadapi (Prawoto & Si, 2024). Pada usaha Kukismaugak?, riset pasar

dilakukan untuk mengetahui karakteristik dan preferensi konsumen, mengamati produk serta strategi kompetitor, dan mengidentifikasi peluang pasar yang dapat dimanfaatkan dalam pengembangan usaha.

1. Melakukan riset konsumen

Penulis melakukan pengumpulan data dan evaluasi terhadap konsumen untuk mengenali kebutuhan, keinginan, serta kesempatan pasar yang belum terpenuhi. Pengumpulan data dilakukan dengan cara memberikan kusioner, mengamati perilaku, dan menganalisis tren konsumsi camilan, sehingga diperoleh informasi mengenai ketertarikan konsumen terhadap *soft cookies*. Segmen pasar untuk bisnis Kukismaugak? Mencakup siswa, mahasiswa, pekerjaan muda, dan masyarakat umum yang menyukai camilan praktis dengan rasa yang menggugah selera. Temuan riset ini menyatakan bahwa konsumen tidak hanya mempertimbangkan rasa, tetapi juga mulai memperhatikan faktor kesehatan, seperti penggunaan bahan yang lebih baik dan kadar gula yang lebih rendah. Dengan demikian, situasi ini membuka kesempatan bagi Kukismaugak? Untuk meluncurkan varian healthy *soft cookies* yang terbuat dari tepung mocaf (*Modified Cassava Flour*) dengan konsep bebas gluten dan rendah gula sebagai pilihan camilan yang lebih sehat tanpa mengubah cita rasa.



Gambar 2. 2 Produk Cookies

2. Melakukan riset ancaman

Riset mengenai ancaman dilakukan untuk mengetahui berbagai faktor diluar bisnis yang bisa memengaruhi kelanjutan bisnis Kukismaugak?. Ancaman tersebut mencakup banyaknya kompetitor yang menawarkan produk *soft cookies* dengan berbagi konsep, perubahan tren dan selera konsumen, naik turunnya harga bahan baku, serta masih kurangnya pemahaman masyarakat tentang produk *gluten free* dan *less sugar*. Mengenali ancaman tersebut sangat penting agar bisnis bisa membuat strategi yang tepat untuk menghadapi persaingan dipasar.

Penulis melakukan riset terhadap beberapa kompetitor dengan survei secara langsung dan juga mengamati melalui media sosial, seperti Bins.cookies, Maitricookies, Cookiee.bitess, Cookies by Dou, Friday-meals.id, dan Bunnybite. Hasil riset menunjukkan bahwa sebagian besar produk yang dijual masih menggunakan tepung terigu sebagai bahan utamanya, sedangkan produk *healthy soft cookies* dengan konsep *gluten free* dan *less sugar* masih relatif terbatas. Oleh karena itu, hasil riset ini menjadi dasar bagi Kukismaugak? Dalam menyusun strategi diferensiasi produk, menentukan saluran pemasaran melalui sistem pre-order (PO), konsinyasi di e-cafe, serta penjualan pada berbagai kegiatan event untuk meningkatkan daya saing usaha.

Penulis melakukan riset kompetitor dibeberapa tempat, pertama melakukan riset kompetitor di Cookies by Dou.



Gambar 2. 3 Survei Kompetitor 1

Cookies by Dou mempunyai outlet fisik yang dirancang dengan tampilan yang menarik dan nyaman, memberikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan bagi konsumen. Produk yang ditawarkan memiliki tekstursoft *cookies* lembut yang bervariasi dalam pilihan rasa dan dikemas dengan menarik. Selain itu, Cookies by Dou juga aktif melakukan pemasaran lewat *platform* media sosial, untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Dari segi rasa, tingkat rasa manis dari produk mereka cenderung tinggi, sehingga lebih cocok untuk konsumen yang menyukai makanan manis.



Gambar 2. 4 Survei Kompetitor 2

Setelah melakukan observasi terhadap kompetitor kedua, penulis melanjutkan pengamatan pada kompetitor ketiga yaitu Friday Meals yang berlokasi diVille Green Madani, Jl.Jitengan, Balecatur, Gamping, Yogyakarta. Lokasinya cukup mudah dijangkau dan produk dipasrakan melalui Instagram serta WhatsApp. Friday Meals menawarkan healthy soft cookies dengan konsep non gluten, no refined sugar, organic, dan less sugar.

Berdasarkan hasil observasi, tampilan produk terlihat menarik dengan ukuran cookies yang sesuai dengan ukuran soft cookies pada umumnya. Dari segi tekstur, *cookies* memiliki bagian luar yang lembut dengan bagian tengah yang sangat soft sehingga memberikan sensasi lumer saat dikonsumsi. Dari segi rasa, tingkat kemanisannya tidak berlebihan sehingga sesuai dengan konsep camilan sehat yang diusung. Secara keseluruhan, produk Friday Meals mampu menghadirkan karakteristik *healthy soft cookies* yang tetap memiliki tekstur lembut dan cita rasa yang enak.

3. Melakukan riset peluang

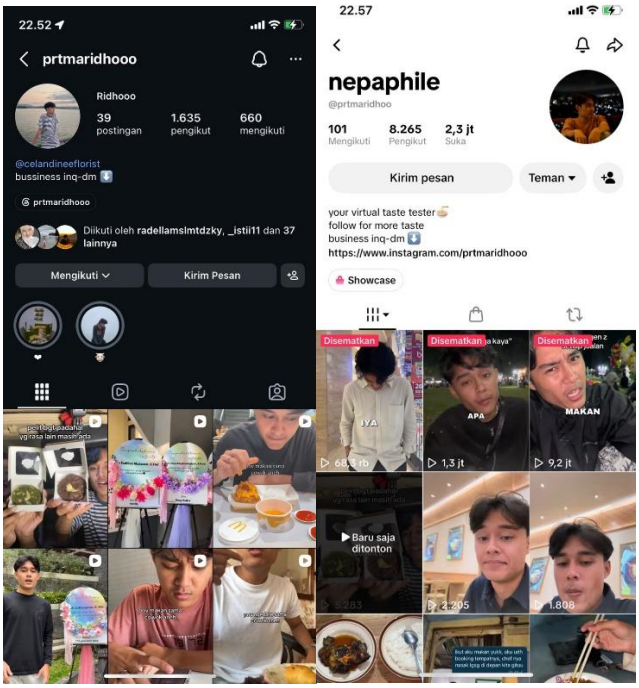


Gambar 2. 5 Survei Kompetitor 3

Berdasarkan hasil observasi, penulis melakukan pengamatan Bunny Bite yang terletak di Jalan Kaliurang KM 12,5 dekat dengan sekitar kampus serta memiliki cabang di Pakuwon Mall Yogyakarta. BunnyBite menyajikan berbagai pilihan soft cookies dengan empat varian dengan tampilan produk yang menarik. Meskipun demikian, produk yang tersedia masih didominasi oleh *soft cookies* reguler dan belum menyediakan varian *Healthy Soft Cookies* yang terbuat dari bahan gluten free dan rendah gula. Situasi ini menunjukkan adanya kesempatan bagi Kukismaugak? untuk menghadirkan produk yang memberikan nilai tambah melalui konsep camilan yang lebih sehat, sehingga dapat menjadi pilihan untuk konsumen yang ingin menikmati *soft cookies* dengan kandungan yang lebih sesuai dengan gaya hidup sehat.

4. Melakukan riset *influencer*

Dalam upaya pemasaran, penulis melakukan riset terhadap beberapa influencer kuliner di Yogyajarta untuk mendukung kegiatan promosi produk Kukismaugak? Melalui media sosial. Riset ini dilakukan untuk mengetahui efektivitas penggunaan influencer dalam meningkatkan daya tarik produk, memperluas jangkauan promosi, serta meningkatkan minat beli konsumen. Berdasarkan hasil pengamatan, *influencer* memiliki peran yang cukup besar dalam memengaruhi keputusan pembelian, khususnya dikalangan mahasiswa dan generasi muda yang aktif menggunakan media sosial. Oleh karena itu penulis dan tim melakukan kerjasama *endorsement* dengan *influencer*.



Gambar 2. 6 Influencer

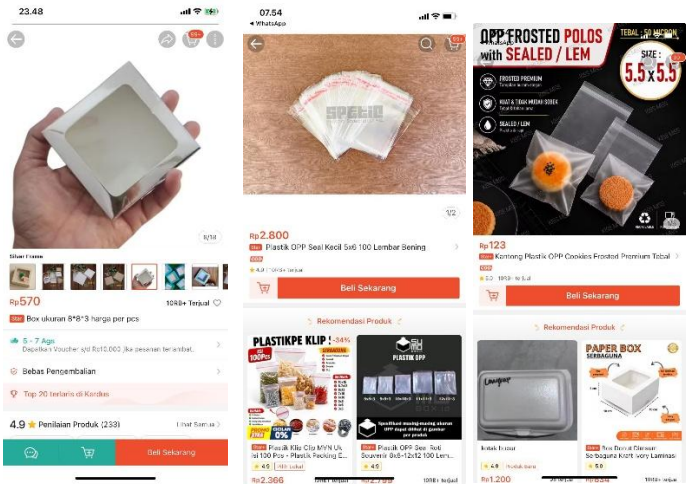
Pada saat proses riset, penulis menemukan akun @prtmaridhooo yang aktif membagikan konten kuliner dan gaya hidup di Instagram maupun TikTok. Akun tersebut memiliki 1.635 pengikut di Instagram dan 8.265 pengikut di TikTok. Berdasarkan hasil pengamatan, mayoritas audiensnya berasal dari kalangan remaja dan mahasiswa yang sesuai dengan salah satu target pasar Kukismaugak?. Penulis bersama tim pemasaran kemudian melakukan komunikasi melalui whatsapp dengan influencer mengenai kerja sama promosi. Berdasarkan hasilnya, biaya endorsement untuk tarif normal sebesar Rp150.000 untuk instagram story, Rp400.000 untuk satu video tiktok, dan Rp550.000 untuk paket satu video tiktok dan satu unggahan instagram reels. Namun, influencer memberikan penawaran khusus (harga teman) sebesar Rp200.000 untuk paket promosi yang mencakup satu unggahan tiktok, story instagram dan satu unggahan instagram. Dengan biaya yang relatif terjangkau serta target audiens yang sesuai, akun tersebut dipilih sebagai alternatif media promosi untuk meningkatkan *brand awareness* dan minat konsumen terhadap produk Kukismaugak?.

5. Melakukan riset *packaging*

(Firdaus dkk., t.t.) menjelaskan bahwa penelitian mengenai *packaging* dilakukan untuk menghasilkan kemasan yang mampu memberikan nilai lebih pada suatu produk. Keberadaan kemasan tidak hanya dimanfaatkan untuk menjaga kondisi produk hingga diterima konsumen, tetapi juga berfungsi sebagai sarana yang memperkenalkan karakter dan informasi produk kepada calon pembeli. Oleh karena itu, proses pengembangan kemasan perlu mempertimbangkan kesesuaian desain, daya tarik tampilan, serta kemudahan penyampaian informasi agar mampu membangun persepsi positif terhadap produk.

Berdasarkan hasil observasi, konsumen cenderung memilih kemasan yang praktis digunakan, bersih, serta memiliki desain yang sederhana namun tetap menarik. Atas dasar tersebut, penulis melakukan riset melalui berbagai referensi pada media daring untuk memperoleh inspirasi kemasan yang sesuai dengan karakteristik produk Kukismaugak?, sehingga kemasan yang dikembangkan mampu meningkatkan nilai produk sekaligus menarik perhatian calon konsumen.

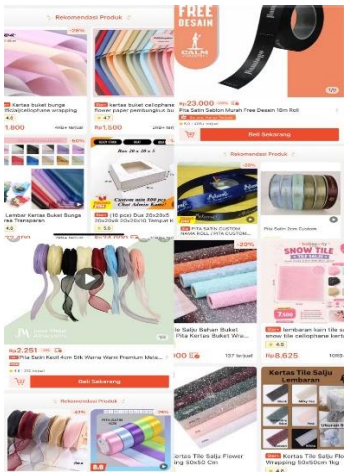
Setelah penelitian dan diskusi dengan tim, kami memilih packaging cookies dengan paper box berwarna putih dengan jendela transparan (window box) sebagai kemasan utama produk. Ini karena kemasan tersebut bisa melindungi produk dan juga menampilkan tampilan cookies kepada konsumen. Setiap cookies kemudian dikemas menggunakan plastik OPP yang disesuaikan dengan jenis produknya. Untuk *Classic Soft Cookies* digunakan plastik OPP bening sehingga tampilan produk dapat terlihat dengan jelas. Sementara itu, *Healthy Soft Cookies* menggunakan plastik OPP berwarna dove sebagai pembeda dari varian *classic* sekaligus memperkuat identitas produk sehat yang ditawarkan. Seluruh kemasan juga dilengkapi dengan stiker logo sebagai identitas merek, sehingga produk terlihat lebih rapi, higienis, dan mudah dikenali oleh konsumen.



Gambar 2. 7 Riset Packaging Cookies

Selain menggunakan kemasan utama, tim juga menyediakan packaging bucket cookies sebagai pilihan kemasan premium yang ditujukan untuk berbagai keperluan, seperti hadiah, hampers, wisuda, ulang tahun, maupun perayaan momen spesial lainnya. Packaging bucket dirancang dengan memadukan paper wrapping, kertas tile salju, pita satin, serta perlengkapan pengemasan pendukung lainnya sehingga menghasilkan tampilan yang lebih estetik, elegan, dan menarik.

Pengembangan kemasan ini bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah produk, menjangkau segmen pasar yang lebih luas, serta memberikan alternatif kemasan eksklusif yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi konsumen.



Gambar 2. 8 Riset Packaging Bucket

6. Melakukan riset *platform* pembayaran digital

Pembayaran platform digital merupakan sistem transaksi non-tunai yang memanfaatkan teknologi digital untuk mempermudah proses pembayaran secara elektronik. Beragam metode pembayaran, seperti *Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS),* dompet digital (e-wallet), mobile banking, serta layanan *financial technology (fintech)*, semakin banyak dimanfaatkan masyarakat dalam berbagai aktivitas ekonomi. Peningkatan penggunaan sistem pembayaran digital didukung oleh semakin luasnya akses internet dan kebijakan regulator yang berorientasi pada peningkatan keamanan, efisiensi, serta perlindungan konsumen. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pembayaran digital berperan dalam mempercepat transformasi ekonomi dengan menyediakan layanan transaksi yang lebih cepat, fleksibel, dan mudah dijangkau oleh masyarakat (Putri & Putri, 2025) Perkembangan teknologi digital telah memberikan dampak yang signifikan pada berbagai aspek kehidupan sekarang ini, termasuk dalam bidang ekonomi dan dunia usaha.

Salah satu bentuk implementasi pembayaran digital di Indonesia adalah *Quick Response Code Indonesia Standart (*QRIS) memberikan manfaat seperti kemudahan, efisiensi transaksi yang lebih baik, serta mendukung kinerja pelaku UMKM dalam melakukan aktivitas bisnis yang dijalankan. Selain itu, persepsi mengenai manfaat dan kemudahan penggunaan terbukti memiliki dampak positif terhadap ketertarikan pelaku UMKM dalam menggunakan QRIS sebagai pilihan pembayaran (Edwin Zusrony dkk., 2023).

Setelah mendapatkan hasil dari riset pemasaran tersebut, penulis melanjutkan dengan melakukan riset produk. Adapun beberapa hal ang penulis lakukan untuk melakukan riset produk antara lain adalah sebagai berikut:

a. Riset bahan baku

Penulis melakukan riset bahan baku di beberapa tempat bersama bagian produksi untuk menentukan tempat pembelian bahan baku dan juga untuk

mengetahui kualitas serta harga dari bahan-bahan yang dibutuhkan untuk produksi di kemudian hari.

No	Nama Barang	Harga	Halal
1.	Telur 1kg	Rp24.000	√
2.	Tepung segitiga biru 1kg	Rp11.900	√
3.	Tepung mocaf 250gr	Rp7.500	√
4.	Palmia margarine 200gr	Rp9.800	√
5.	Alomnd slice 50gr	Rp15.000	√
6.	Chocochip elmer 250gr	Rp20,750	√
7.	Pewarna kupu bitu 30ml	Rp6.000	√
8.	Gula halus 250gr	Rp7500	√
9.	Baking powder kupu 45gr	Rp8.500	√
11	Kayu manis kupu 35gr	Rp11.000	√
12	Prochiz spready 160gr	Rp14.750	√
13	Anchor butter unsalted 200gr	Rp57.500	√
14	Baking paper 1 roll	Rp10,850	√
15	Cocoa van houten 165gr	Rp45.750	√
16	Filling tulip 0,25	Rp64.000	√
17	Bsicoff spread 380gr	Rp81.000	√
18.	Biskuit lotus 156gr	Rp47.000	√
19.	Vanili kupu 20gr	Rp9.000	√
20.	Susu bubuk (NZMP) 100gr	Rp49,790	√
14.	Brown sugar 1kg	Rp40.000	√
15.	Xanthan gum 250gr	Rp37.000	√
16.	Maizena 1kg	Rp25,000	√
17.	Baking soda 45gr	Rp8,500	√
18.	Choco filling 500gr	Rp32,000	√
19.	Cinnamon poder 35gr	Rp7.800	√
20.	Gorio 480gr	Rp38,500	√
21.	Marshmellow 200gr	Rp49,850	√
22.	Pewarna makanan biru	Rp6.000	√
23.	Trimit mata 100gr	Rp52.000	√
24.	Matcha powder 270gr	Rp44.000	√

25.	Pasta matcha 225ml	Rp25,997	√
26.	Almond50gr	Rp15,000	√
27.	Matcha glaze	Rp65,650	√
TOTAL		Rp948,887	

Tabel 2 1Bahan Baku

b. Riset kelayakan dan ketahanan produk

Kelayakan dan ketahanan produk harus dilakukan guna menjaga kualitas produk dalam bisnis, dan memastikan produk yang dipasarkan layak untuk diperjual belikan, agar nantinya tidak menimbulkan kerugian bagi bisnis tersebut. Ketahanan produk juga harus dilakukan untuk mengetahui masa penggunaan produk tersebut, beserta metode penyimpanan yang tepat bagi produk tersebut. Ketahanan produk juga harus dilakukan untuk mengetahui masa penggunaan produk tersebut, beserta metode penyimpanan yang tepat bagi produk tersebut. Dalam hal ini penulis memastikan bahan yang digunakan untuk produksi adalah bahan yang berkualitas, bersih dan halal.



Gambar 2. 9 Riset Ketahanan Produk

Berdasarkan hasil riset didapati produk cookies dapat bertahan masa simpan dalam (suhu ruang) untuk varian rasa original dan cinnamon tahan hingga 7 hari, chocobomb, lotus biscoff, cookie monster, matcha tahan hingga 5 hari, sedangkan chococheese hanya tahan 4 hari.

Setelah melakukan riset terhadap pemasaran dan juga produk, penulis melakukan rencana evaluasi untuk menunjang efektivitas berjalannya

bisnis, adapun rencana evaluasi yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

Berdasarkan hasil riset didapati produk cookies dapat bertahan masa simpan dalam (suhu ruang) untuk varian rasa original dan cinnamon tahan hingga 7 hari, chocobomb, lotus biscoff, cookie monster, matcha tahan hingga 5 hari, sedangkan chococheese hanya tahan 4 hari.

C. Riset Legalitas Produk

Legalitas produk menjadi salah satu aspek yang perlu diperhatikan dalam menjalankan dan mengembangkan suatu usaha karena berkaitan dengan pengakuan hukum, perlindungan usaha, serta kepercayaan konsumen. Kepemilikan legalitas juga dapat mendukung pelaku usaha dalam memperluas pemasaran dan mengembangkan usahanya secara lebih terarah. Selain itu, sertifikasi halal pada produk makanan memberikan jaminan kepada konsumen bahwa bahan dan proses pengolahan produk telah memenuhi ketentuan kehalalan yang berlaku (Farida dkk., 2023).

Pada usaha Kukismaugak?, riset legalitas produk dilakukan untuk mengetahui persyaratan dan tahapan yang perlu dipenuhi dalam memperoleh legalitas usaha dan sertifikasi halal. Riset dilakukan dengan mencari informasi mengenai dokumen yang diperlukan, prosedur pengajuan, serta ketentuan yang berkaitan dengan legalitas produk makanan. Hasil riset digunakan sebagai acuan dalam mempersiapkan kelengkapan administrasi dan memastikan produk Kukismaugak? dapat dipasarkan dengan memenuhi aspek legalitas yang diperlukan.

Dalam pelaksanaan riset legalitas usaha, penulis melakukan pendaftaran Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem Online Single Submission (OSS) sebagai salah satu bentuk legalitas usaha Kukismaugak?. Pendaftaran NIB dilakukan pada 12 Agustus 2026. NIB yang diperoleh sebagai legalitas usaha Kukismaugak? Adalah 1208260023091. Kepemilikan NIB menjadi salah satu langkah dalam melengkapi legalitas usaha, sedangkan proses sertifikasi halal masih perlu dilanjutkan sesuai dengan persyaratan yang berlaku.

Setelah melakukan riset terhadap pemasaran dan juga produk, penulis melakukan rencana evaluasi untuk menunjang efektivitas berjalannya bisnis, adapun rencana evaluasi yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

a. Melakukan evaluasi produk (*Quality control*)

Quality Control (QC) adalah suatu metode yang diterapkan untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan. Proses QC biasanya meliputi pengujian dan pemeriksaan langsung terhadap produk untuk mengetahui adanya kecacatan atau ketidaksesuaian.



Gambar 2. 10 Evaluasi Diskusi Tim

b. Melakukan evaluasi pemasaran terhadap peningkatan penjualan

Evaluasi pemasaran dilakukan untuk menilai seberapa efektif strategi pemasaran yang diterapkan dalam meningkatkan penjualan produk Cookies "Kukismaugak? ". Penulis telah melakukan pengamatan terhadap pengelolaan media sosial, terutama akun Instagram yang berfungsi sebagai alat promosi utama. Berdasarkan hasil evaluasi, tata kelola akun Instagram Kukismaugak? sudah cukup baik. Feed Instagram menyajikan informasi yang lengkap mengenai produk, termasuk variasi rasa, harga, cara pemesanan, dan dokumentasi produk. Selain itu, konsistensi jumlah unggahan menunjukkan bahwa upaya pemasaran berjalan dengan baik, sehingga membantu meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk.

Namun, terdapat beberapa aspek yang masih perlu diperbaiki, salah satunya adalah menambah konten edukatif. Sebagian besar konten yang diunggah masih centralkan pada promosi produk, sehingga perlu variasi konten yang memberikan informasi atau edukasi kepada konsumen. Konten tersebut bisa berupa manfaat bahan baku yang digunakan, perbedaan antara Healthy Soft Cookies dan Classic Soft Cookies, tips untuk menyimpan cookies agar tetap baik, atau informasi terkait proses produksi. Dengan adanya konten edukatif, diharapkan bisa meningkatkan interaksi dengan konsumen dan membangun citra merek yang lebih informatif.

Selain menggunakan media sosial, pemasaran Kukismaugak? juga dilakukan melalui sistem pre-order (PO) dan konsinyasi di berbagai kafe serta booth minuman. Strategi ini membantu dalam memperluas jangkauan pasar karena produk bisa diakses langsung oleh konsumen di berbagai tempat. Dari hasil evaluasi, strategi pemasaran yang telah dijalankan mampu meningkatkan kesadaran konsumen tentang merek Kukismaugak? dan berkontribusi pada kenaikan penjualan. Ke depan, diharapkan penambahan konten edukasi dan peningkatan variasi konten di media sosial dapat memperluas jangkauan promosi serta meningkatkan lebih banyak minat konsumen untuk membeli.

c. Melakukan evaluasi kesehatan keuangan (*cash ratio*)

Dalam bisnis, uang adalah hal yang sangat penting karena operasional bisnis memerlukan uang agar bisaberjalan. Kesehatan keuangan dalam bisnis juga penting, hal ini dikarenakan akan meningkatkan kepercayaan rekan bisnis dan investor terhadap bisnis tersebut. Pengecekan kesehatan keuangan bisnis juga dapat membantu proses pengambilan keputusan dan pengambilan kebijakan dalam bisnis. Sehingga penulis melakukan pengecekan terhadap kesehatan keuangan bisnis dengan apa yang penulis tau.

Keberlangsungan UMKM sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengevaluasi kondisi keuangannya secara berkala. Proses tersebut dapat dilakukan melalui penyusunan laporan keuangan yang memberikan informasi mengenai posisi keuangan, penggunaan dana, serta hasil usaha yang telah dicapai. Informasi tersebut menjadi dasar dalam

mengendalikan pengeluaran, memperkirakan risiko, dan menentukan langkah strategis untuk pengembangan usaha. Di sisi lain, pencatatan keuangan yang tersusun dengan baik juga meningkatkan kredibilitas UMKM di hadapan lembaga pembiayaan maupun calon investor, sehingga kesempatan memperoleh tambahan modal menjadi lebih besar. Oleh karena itu, penerapan praktik akuntansi sederhana secara konsisten berperan penting dalam menjaga stabilitas keuangan serta mendukung peningkatan daya saing usaha secara berkelanjutan (Krisnhoe Sukma Danuta dkk., t.t.)

3. Tinjauan Aspek Keuangan Kukismaugak?

Manajemen keuangan merupakan aspek yang krusial dalam keberhasilan UMKM karena mencakup perencanaan, pencatatan transaksi, pelaporan keuangan, dan pengendalian anggaran. Pengelolaan keuangan yang baik dapat meningkatkan kinerja serta pendapatan usaha (Yudhanta Sambharakreshna dkk., 2024)

Uang adalah kebutuhan utama dalam suatu bisnis, pengelolaan yang baik akan mempermudah operasional dan kelancaran dalam perkembangan bisnis tersebut. Keuangan yang terkontrol bisa memicu pertumbuhan bisnis yang stabil dan siap untuk menghadapi tantangan yang ada. Dalam pelaksanaan bisnis ini penulis membuat beberapa rincian laporan dan perencanaan keuangan bisnis, antara lain adalah:

a. Modal Usaha

Modal kerja merupakan faktor penting yang mendukung kelancaran proses operasional perusahaan karena digunakan untuk memenuhi berbagai keperluan operasional harian. Pengelolaan modal kerja yang efektif dapat menigkatkan kinerja finansial perusahaan, sedangkan modal kerja yang tidak dikelola secara optimal dapat memengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan

Modal usaha Kukismaugak? sepenuhnya berasal dari penulis dan tim tanpa pinjaman modal dari bank atau dari pihak lainnya. Pembagian penyetoran modal dilakukan secara merata dengan perbandingan yang sama, yaitu 1:1:1. Hal ini dilakukan guna mempermudah penulis dalam mengelola dan membagi keuntungan maupun kerugian bisnis. Untuk total modal keseluruhan dalam bisnis Kukismaugak? Ini sebesar Rp3.000.000. Sehingga per orang mengumpulkan modal sebesar Rp1.000.000, jumlah ini disesuaikan dengan perkiraan awal hitungan anggaran dalam pelaksanaan bisnis.

Nama	Modal yang dibutuhkan	Modal Terkumpul
Radella	Ro1.000.000	Ro1.000.000
Febri	Rp1.000.000	Rp1.000.000
Adna	Rp1.000.000	Rp1.000.000
TOTAL	Rp3.000.000	Rp3.000.000

Tabel 2 2 Modal Usaha

a. Anggaran keuangan

Penulis menyusun beberapa anggaran keuangan guna memperkirakan biaya yang akan digunakan dalam bisnis. Hal ini juga penulis gunakan agar nantinya dana yang dipakai tidak melebihi dari *budget* yang telah disediakan.

No	**Keterangan**	**Budget**
1.	2 loyang	Rp 46,000
2.	Biaya service mixer	Rp 86,000
3.	Spatyla silicone	Rp 25,000
4.	Kain lap	Rp 19,000
5.	Nampan	Rp 30,000
6.	Rak standing cookies	Rp 230,000
8.	Standing akrilik	Rp 150,000
9.	Packaging	Rp 150,000
10.	Bahan Baku	Rp 400,000
11.	Langganan kasir	Rp 444,000

12.	Listrik	Rp 300,000
13.	Marketing	Rp 900,000
14.	Thernal printer	Rp 170,000
Total		**Rp2,800,000**

Tabel 2 3 Anggaran Perkiraan Keuangan Diawal

a. Penentuan HPP

Penentuan harga produk Kukismaugak? telah disepakati bersama, adapun beberapa pertimbangan yang mempengaruhi harga produk Kukismaugak? antara lain adalah: harga bahan baku produksi, biaya pokok operasional produksi, persentase keuntungan yang diinginkan, harga produk kompetitor, dan persepsi harga menurut konsumen.

Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan total biaya yang dikeluarkan perusahaan selama proses menghasilkan suatu produk. Dalam perhitungannya, HPP disusun berdasarkan akumulasi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead produksi yang digunakan selama kegiatan produksi. Informasi mengenai HPP memiliki peran penting karena menjadi dasar bagi pelaku usaha dalam menetapkan harga jual yang mampu menutup seluruh biaya produksi sekaligus menghasilkan keuntungan yang diharapkan. Selain itu, perhitungan HPP yang akurat dapat membantu pelaku usaha melakukan pengendalian biaya dan meningkatkan efisiensi pengelolaan usahanya (Monoarfa dkk., t.t.)

Berikut hasil perhitungan HPP produk cookies Kukismaugak? :

Cookies Classic :

1. Original

HPP original	Rp6.404
Harga jual	Rp12.000
laba	Rp.5596
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	87%

Tabel 2 4 HPP Original Classic

Harga Pokok Penjualan (HPP) terendah di antara varian Classic, yaitu Rp6.404. Dengan mempertimbangkan strategi penetapan harga produk andalan, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp12.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp5.596 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 87%.

2. Lotus Biscoff

HPP	Rp9.220
Harga jual	Rp18.000
laba	Rp8.780
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	95%

Tabel 2 5 HPP Lotus Biscoff Classic

Harga Pokok Penjualan (HPP) tertinggi di antara varian Classic, yaitu Rp9.220, karena penggunaan bahan premium. Dengan mempertimbangkan posisi produk sebagai varian premium, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp18.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp8.780 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 95%, menjadikannya varian dengan margin tertinggi di lini Classic.

3. Choco Cheese

HPP	Rp8.593
Harga jual	Rp16.000
laba	Rp7.407
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	86%

Tabel 2 6 HPP Choco Cheese Classic

Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp8.593. Dengan mempertimbangkan kombinasi rasa cokelat dan keju yang digemari, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp16.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp7.407 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 86%.

4. Choco Bomb

HPP	Rp7.577
Harga jual	Rp14.000
laba	Rp6.423

Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	85%

Tabel 2 7 HPP Choco Bomb Classic

Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp7.577. Dengan mempertimbangkan daya beli konsumen dan popularitas rasa cokelat, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp14.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp6.423 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 84%.

5. Cinnamon

HPP	Rp6.639
Harga jual	Rp12.000
laba	Rp5.361
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	81%

Tabel 2 8 HPP Cinnamon Classic

Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp6.639. Dengan mempertimbangkan segmentasi konsumen yang menyukai rasa khas rempah, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp12.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp5.361 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 80%, menjadikannya varian dengan margin terendah di lini Classic.

Cookies Healthy :

1. Original

HPP	Rp7.432
Harga jual	Rp14.000
laba	Rp6.568
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	88%

Tabel 2 9 HPP Original Healthy

Dari tabel Harga Pokok Penjualan (HPP) terendah di antara varian Healthy, yaitu Rp7.432, meski lebih tinggi dari varian Classic karena penggunaan tepung mocaf. Dengan mempertimbangkan target konsumen yang peduli kesehatan, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp14.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp6.568 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 88%, menjadikannya varian dengan margin tertinggi di lini Healthy.

2. Lotus Biscoff

HPP	Rp10.247
Harga jual	Rp20.000
laba	Rp9.753
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	95%

Tabel 2 10 HPP Lotus Biscoff Healthy

Harga Pokok Penjualan (HPP) tertinggi di antara seluruh varian, yaitu Rp10.247, akibat bahan premium yang dipadukan dengan bahan sehat. Dengan mempertimbangkan posisinya sebagai varian premium sekaligus sehat, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp20.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp9.753 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 95%.

3. ChocoCheese

HPP	Rp10.078
Harga jual	Rp18.000
laba	Rp7.922
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	78%

Tabel 2 11 HPP Choco Cheese Healthy

Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp10.078. Dengan mempertimbangkan kombinasi rasa yang digemari dan bahan baku sehat, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp18.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp7.922 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 79%.

4. ChocoBomb

HPP	Rp9.062
Harga jual	Rp16.000
laba	Rp6.938
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	76%

Tabel 2 12 HPP Choco Bomb Healthy

Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp9.062. Dengan mempertimbangkan daya beli konsumen segmen sehat, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp16.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp6.938 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 77%, menjadikannya varian dengan margin terendah di lini Healthy.

5. Cinnamon

HPP original	Rp7.667
Harga jual	Rp14.000
laba	Rp6.333
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	82%

Tabel 2 13 HPP Cinnamon Healthy

Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp7.667. Dengan mempertimbangkan segmentasi konsumen yang menyukai rasa khas rempah sekaligus sehat, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp14.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp6.333 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 82%.

Setelah 1 pekan berjalan, Kukismaugak? melakukan evaluasi dan memutuskan untuk menambahkan menu baru pada bisnis pengembangan ini. Berikut perhitungan HPP varian rasa terbaru menu cookies :

Classic Cookies :

1. Cookie monster

HPP	Rp7.698
Harga jual	Rp16.000
laba	Rp8.302
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	107%

Tabel 2 14 HPP Cookie Monster Classic

Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp7.698. Dengan mempertimbangkan popularitas rasa yang playful dan disukai konsumen muda, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp16.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp8.302 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 107%, menjadikannya salah satu produk dengan margin di atas 100%.

2. Matcha Almond

HPP	Rp8.503
Harga jual	Rp18.000
laba	Rp9.497
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	111%

Tabel 2 15 HPP Matcha Almond Classic

Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp8.503. Dengan mempertimbangkan kombinasi rasa matcha dan almond yang menyasar segmen konsumen dewasa, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp18.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp9.497 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 111%, menjadikannya salah satu produk dengan margin di atas 100%.

Healthy Cookies :

1. Cookie monster

HPP	Rp8.211
Harga jual	Rp18.000
laba	Rp9.789
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	119%

Tabel 2 16 HPP Cookie Monster Healthy

Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp8.211. Dengan mempertimbangkan target konsumen yang peduli kesehatan namun tetap menginginkan rasa playful, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp18.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp9.789 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 119%, menjadikannya salah satu produk dengan margin di atas 100%.

2. Matcha Almond

HPP	Rp8.906
Harga jual	Rp20.000
laba	Rp11.094
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp keharga jual	124%

Tabel 2 17 HPP Matvha Almond Healthy

Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp8.906. Dengan mempertimbangkan posisinya sebagai varian sehat sekaligus premium, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp20.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp11.094 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 124%, menjadikannya salah satu produk dengan margin di atas 100% tertinggi di lini Healthy.

Berikut hasil perhitungan bucket Standar cookies Kukismaugak? :

1. Bucket standar Classic

Rasa	**HPP per cookies**	**Packaging**	**Jasa**	**Harga jual bucket**	**Laba**	**Margin**
Original	Rp6.404	Rp8.140	Rp5.000	Rp24.000	Rp3,996	16,65%
Cinnamon	Rp6.639	Rp8.140	Rp5.000	Rp24.000	Rp3,761	15,67%
ChocoBomb	R7.577	Rp8.140	Rp5.000	Rp26.000	Rp4,823	18,55%
Cookie Monster	Rp7.698	Rp8.140	Rp5.000	Rp28.000	Rp6,702	23,94%
Choco Cheese	Rp8.593	Rp8.140	Rp5.000	Rp28.000	Rp5,807	20,74%
Matcha Almond	Rp8.503	Rp8.140	Rp5.000	Rp30.000	Rp7.897	26,32%
Lotus Biscoff	Rp9.220	Rp8.140	Rp5.000	Rp30.000	Rp7.180	23,93%

Tabel 2 18 Harga Jual Bucket Standar Classic

2. Bucket standar Healthy

Rasa	HPP per cookies	Packaging	Jasa	Harga jual bucket	Laba	Margin
Original	Rp7.432	Rp8.144	Rp5.000	Rp26.000	Rp5.424	20,86%
Cinnamon	Rp7.667	Rp8.144	Rp5.000	Rp26.000	Rp5.189	19,96%
ChocoBomb	Rp9.062	Rp8.144	Rp5.000	Rp28.000	Rp5.794	20,69%
Cookie Monster	Rp8.211	Rp8.144	Rp5.000	Rp30.000	Rp8.645	28,82%
Choco Cheese	Rp10.078	Rp8.144	Rp5.000	Rp30.000	Rp6.778	22,59%
Matcha Al-mond	Rp8.096	Rp8.144	Rp5.000	Rp32.000	Rp10.760	33,63%
Lotus Bis-coff	Rp10.247	Rp8.144	Rp5.000	Rp32.000	Rp8.609	26,90%

Tabel 2 19 Harga Jual Bucket Standar Healthy

Berikut hasil perhitungan bucket premium cookies Kukismaugak? :

1. Bucket Premium

Komponen	Premium Classic	Premium Healthy
Original	Rp11.000	Rp12.000
Cinnamon	Rp11.000	Rp12.000
ChocoBomb	Rp13.000	Rp14.000
Packaging Premium	Rp13.695	Rp13.695
Jasa	Rp10.000	Rp10.000
Total Paket	**Rp58.695**	**Rp61.695**
Harga Jual	**Rp60.000**	**Rp62.000**
Laba	**Rp1.305**	**Rp305**
Margin	**2,18%**	**0,49%**

Tabel 2 20 Harga Jual Bucket Premium Classic dan Healthy

Setelah 1 bulan berjalan, Kukismaugak? melakukan evaluasi dan memutuskan untuk menambahkan menu baru pada bisnis pengembangan ini, yaitu paket bundling mini dan ekonomis soft cookies. Berikut perhitungan harga bundling mini dan ekonomis terbaru dari menu Kukismaugak? :

1. Bundling mini soft cookies classic

Komponen	**Nilai**
Original	Rp3.298
Cinnamon	Rp3.364
ChocoBomb	Rp3.624
Lotus Biscoff	Rp4.081
ChocoCheese	Rp3.906
Matcha Almond	Rp3.937
Cookie Monster	Rp4.033
Total HPP Cookies	**Rp26.243**
Packaging	Rp1.481
Total HPP Budling	**Rp27.724**
Harga Jual Budling	**Rp33.000**
Laba	**Rp5.276**
Margin	**15,99%**

Tabel 2 21 Harga Jual Bundling Mini Classic

Harga dasar/harga pokok bundling diperoleh dari penjumlahan HPP masing-masing varian mini cookies dan biaya packaging. Berdasarkan perhitungan tersebut, total HPP Mini Bundling Classic sebesar Rp27.724. Produk kemudian dijual dengan harga Rp33.000 sehingga diperoleh laba sebesar Rp5.276 per bundling dengan margin sebesar 15,99%.

2. Bundling mini soft cookies healthy

Komponen	**Nilai**
Original	Rp3.370
Cinnamon	Rp3.435
ChocoBomb	Rp3.696
Lotus Biscoff	Rp4.152

ChocoCheese	Rp3.978
Matcha Almond	Rp3.992
Cookie Monster	Rp4.105
Total HPP Cookies	**Rp26.728**
Packaging	Rp1.481
Total HPP Budling	**Rp28.209**
Harga Jual Budling	**Rp35.000**
Laba	**Rp6.791**
Margin	**19,40%**

Tabel 2 22 Harga Jual Bundling Mini Healthy

Harga dasar/harga pokok bundling diperoleh dari penjumlahan HPP masing-masing varian mini cookies dan biaya packaging. Berdasarkan perhitungan tersebut, total HPP Mini Bundling Classic sebesar Rp28.209. Produk kemudian dijual dengan harga Rp35.000 sehingga diperoleh laba sebesar Rp6.791 per bundling dengan margin sebesar 19,40%.

3. Bundling ekonomis soft cookies classic

Komponen	**Nilai**
Original	Rp5.450
Cinnamon	Rp5.685
ChocoBomb	Rp6.623
Lotus Biscoff	Rp8.265
ChocoCheese	Rp7.638
Matcha Almond	Rp7.548
Cookie Monster	Rp6.744
Total HPP Cookies	**Rp47.953**
Packaging	Rp8.030
Total HPP Budling	**Rp55.983**
Harga Jual Budling	**Rp100.000**
Laba	**Rp44.017**
Margin	**44,02%**

Tabel 2 23 Harga Jual Bundling Ekonomis Classic

Harga dasar/harga pokok bundling diperoleh dari penjumlahan HPP masing-masing varian Classic Soft Cookies dan biaya packaging. Berdasarkan

perhitungan tersebut, total HPP Classic Bundling sebesar Rp55.983. Produk kemudian dijual dengan harga Rp100.000 sehingga diperoleh laba sebesar Rp44.017 per bundling dengan margin sebesar 44,02%.

4. Bundling ekonomis soft cookies healthy

Komponen	**Nilai**
Original	Rp6.432
Cinnamon	Rp6.667
ChocoBomb	Rp8.063
Lotus Biscoff	Rp9.248
ChocoCheese	Rp9.078
Matcha Almond	Rp8.061
Cookie Monster	Rp7.256
Total HPP Cookies	**Rp54.805**
Packaging	Rp8.030
Total HPP Budling	**Rp62.835**
Harga Jual Budling	**Rp114.000**
Laba	**Rp51.165**
Margin	**44,88%**

Tabel 2 24 Harga Jual Bundling Ekonomis Healthy

Harga dasar/harga pokok bundling diperoleh dari penjumlahan HPP masing-masing varian Healthy Soft Cookies dan biaya packaging. Berdasarkan perhitungan tersebut, total HPP Healthy Classic Bundling sebesar Rp62.835. Produk kemudian dijual dengan harga Rp114.000 sehingga diperoleh laba sebesar Rp51.165 per bundling dengan margin sebesar 44,88%.

b. Break Event Point (BEP)

Break Even Point (BEP) atau titik impas merupakan alat analisis yang digunakan untuk menentukan jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar seluruh modal atau biaya yang telah dikeluarkan dapat tertutupi. Titik impas menggambarkan kondisi ketika pendapatan yang diperoleh berada pada posisi yang sama dengan biaya yang dikeluarkan, sehingga usaha berada pada posisi tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian.

Berdasarkan perhitungan seluruh varian produk pada bisnis Kukismaugak?**,** diperoleh rata-rata profit sebesar Rp7.946 pada kelompok varian

pertama dan Rp7.338 pada kelompok varian kedua. Dengan menggabungkan seluruh varian tersebut, maka rata-rata profit yang digunakan dalam perhitungan BEP adalah sebagai berikut :

Rata-rata Profit = (Rp7.946 + Rp7.338) / 2 = Rp7.642

Dengan modal awal sebesar Rp3.000.000, maka perhitungan BEP unit adalah:

BEP Unit = Modal Awal / Rata-rata Profit

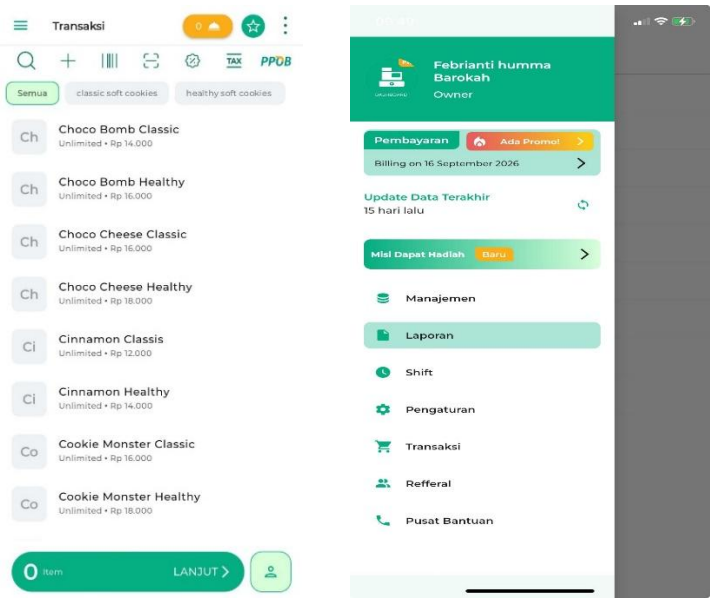
BEP Unit = Rp3.000.000 / Rp7.642 = 392,57 ≈ 393 cookie

Berdasarkan target penjualan selama 49 hari, maka target penjualan per hari adalah 393 / 49 = 8,02 ≈ 9 cookies per hari

Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat disimpulkan bahwa untuk mencapai titik impas atau Break Even Point (BEP), bisnis Kukismaugak? harus mampu menjual sedikitnya 393 cookies dengan modal awal sebesar Rp3.000.000. Target tersebut perlu dicapai dalam periode penjualan selama 49 hari, sehingga rata-rata penjualan yang harus dicapai adalah sekitar 9 cookies per hari. Jumlah tersebut merupakan batas minimal penjualan yang diperlukan untuk menutup seluruh modal yang telah dikeluarkan. Setelah mencapai titik impas, penjualan selanjutnya dapat memberikan keuntungan bagi bisnis Kukismaugak?.

c. Catatan keuangan harian/ Arus kas

Penulis melakukan pencatatan keuangan harian menggunakan ms excel, hal ini dilakukan untuk mempermudah penulis dalam perhitungan dan menghindari kesalahan dalam penjumlahan nominal keuangan. Kemudian penulis juga melakukan pencatatan keuangan pada apliaksi kasir pintar.



Tabel 2 25 Tampilan Aplikasi Kasir POS Pintar

d. Metode pembayaran online QRIS

Dalam upaya penulis untuk memudahkan konsumen adalah dengan menyediakan QRIS pada bisnis ini, penulis melakukan hal ini guna mengoptimalkan penjualan produk. Penulis membuat QRIS bisnis dengan nama Toko Roti Cookies.



Tabel 2 26 Qrish Kukismaugak?

4. Laporan keuangan

1. Arus kas bulan pertama (pekan 1-4)

RINGKASAN		
PEKAN	1-4	
TAHUN	2026	
PENDAPATAN	Rp	3,801,000.00
PENGELUARAN	Rp	3,963,626.00
KERUGIAN	Rp	162.626

Tabel 2 27 Ringkasan Arus Kas Pekan ke 1-4

Pendapatan usaha pada periode bulan pertama 100% pendapatam dari penjualan cookies. Sementara itu pengeluaran usaha oleh biaya bahan baku sebesar 68,7%, biaya 22,3% operasional, biaya pemasaran 5,6% , dan biaya 3.3% kemasan dari total pengeluaran.

2. Arus kas pekan 5 - 7

RINGKASAN		
PEKAN	5-7	
TAHUN	2026	
PENDAPATAN	Rp	4.579.481
PENGELUARAN	Rp	2.166.811
Surplus arus kas/selisih kas	Rp	2.412.670

Tabel 2 28 Ringkasan Arus Kas Pekan 5-7

Pada pekan 5–7 tahun 2026, total pendapatan yang diperoleh sebesar Rp4.544.481, sedangkan total pengeluaran sebesar Rp2.166.811 Dengan demikian, terdapat surplus arus kas sebesar Rp2.377.670 Kondisi ini menunjukkan bahwa penerimaan kas lebih besar dibandingkan pengeluaran selama periode tersebut.

3. Rekap keuangan triwulan

RINGKASAN		
Dimulai	8 juli 2026	
Berakhir	24 Agustus 2026	
PENDAPATAN	Rp	8.380.481
PENGELUARAN	Rp	6.130.437
Keuntungan	Rp	2.250.044

Tabel 2 29 Keuangan Triwulan

Berdasarkan hasil laporan keuangan dan rekap penjualan usaha Kukismaugak? pada periode 8 Juli 2026 sampai dengan 24 Agustus 2026, dapat dilihat bahwa penjualan mengalami perkembangan dari satu periode ke periode berikutnya. Selama periode tersebut, Kukismaugak? memperoleh total pendapatan sebesar Rp8.354.481 Sementara itu, total pengeluaran yang dikeluarkan sebesar Rp6.130.437, sehingga usaha memperoleh keuntungan sebesar Rp2.224.044.

Pada periode bulan Juli, penjualan Kukismaugak? menunjukkan perkembangan yang cukup positif. Pada pekan pertama, total produk yang terjual sebanyak 16 kukis dengan pendapatan sebesar Rp238.000. Selanjutnya, pada pekan kedua penjualan mengalami peningkatan menjadi 54 kukis dengan pendapatan sebesar Rp828.000. Jika dibandingkan dengan pekan pertama, jumlah penjualan mengalami peningkatan sebanyak 38 kukis, sedangkan pendapatan meningkat sebesar Rp590.000.

Peningkatan kembali terjadi pada pekan ketiga, yaitu sebanyak 89 kukis dengan total pendapatan sebesar Rp1.260.000. Dengan demikian, jumlah penjualan meningkat sebanyak 35 kukis dibandingkan dengan pekan sebelumnya. Berdasarkan perkembangan tersebut, dapat dilihat bahwa selama bulan Juli minat konsumen terhadap produk Kukismaugak? mengalami peningkatan.

Memasuki periode akhir Juli hingga awal Agustus, penjualan kembali mengalami peningkatan. Pada periode 28 Juli sampai 3 Agustus 2026, Kukismaugak? berhasil menjual sebanyak 103 kukis dengan pendapatan sebesar Rp1.475.000. Jumlah tersebut merupakan peningkatan sebanyak 14 kukis dibandingkan dengan pekan sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan promosi dan perluasan penjualan yang dilakukan mulai memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan usaha.

Namun, pada periode 4 sampai 10 Agustus 2026, jumlah penjualan mengalami penurunan menjadi 60 kukis dengan pendapatan sebesar Rp813.000. Penurunan tersebut dapat menjadi bahan evaluasi bagi usaha Kukismaugak?, khususnya dalam melihat faktor-faktor yang memengaruhi jumlah penjualan, seperti lokasi penjualan, kegiatan promosi, waktu pelaksanaan penjualan, maupun minat konsumen terhadap varian produk yang ditawarkan.

Pada periode terakhir, yaitu 11 sampai dengan 17 Agustus 2026, penjualan kembali mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Kukismaugak? berhasil menjual sebanyak 109 produk dengan total pendapatan sebesar Rp2.029.270. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa penjualan pada periode terakhir memberikan kontribusi yang besar terhadap total pendapatan Kukismaugak? selama periode penelitian.

Selanjutnya, pada Pekan 7 atau periode 18 sampai dengan 24 Agustus 2026, Kukismaugak? berhasil menjual sebanyak 108 kukis dengan total pendapatan sebesar Rp1.702.211. Jumlah penjualan tersebut mengalami sedikit penurunan sebanyak 1 kukis dibandingkan dengan pekan sebelumnya. Meskipun demikian, pendapatan yang diperoleh masih tergolong tinggi, sehingga menunjukkan bahwa penjualan pada Pekan 7 tetap memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan usaha.

Secara keseluruhan, selama periode 8 Juli 2026 sampai dengan 24 Agustus 2026, Kukismaugak? berhasil memperoleh pendapatan sebesar Rp Rp8.354.481 Dari total pendapatan tersebut, usaha mengeluarkan biaya sebesar Rp6.130.437, sehingga menghasilkan keuntungan sebesar Rp2.224.044. Keuntungan yang diperoleh menunjukkan bahwa kegiatan usaha

Kukismaugak? selama periode tersebut mampu menghasilkan pendapatan yang lebih besar dibandingkan dengan pengeluaran yang dilakukan.

Dengan demikian, berdasarkan hasil rekap penjualan dan laporan keuangan dapat disimpulkan bahwa Kukismaugak? memiliki perkembangan penjualan yang cukup baik, meskipun terdapat beberapa periode yang mengalami penurunan. Peningkatan penjualan pada beberapa periode menunjukkan adanya potensi pasar terhadap produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, evaluasi terhadap produk yang paling diminati, strategi promosi, lokasi penjualan, serta pengendalian biaya perlu terus dilakukan agar penjualan dan keuntungan Kukismaugak? dapat meningkat pada periode berikutnya.

4. Rekap penjualan

a. Jumlah Penjualan

No	Produk	Pekan 1	Pekan 2	Pekan 3	Pekan 4	Pekan 5	Pekan 6	Pekan 7	Total
1	Healthy Soft Cookies	1	24	36	**23**	**21**	**54**	**45**	**204**
2	Classic Soft Cookies	15	30	53	**80**	**39**	**55**	**63**	**335**
Total		**16**	**54**	**89**	**103**	**60**	**109**	**108**	**539**

Tabel 2 30 Rekapitulasi Penjualan Berdasarkan Jenis Produk

No	Sistem Penjualan	Jumlah
1	Pre-order/Order	124
2	Shopee	115
3	Maguwo	45
4	Sunmor	25
5	Dopa (booth)	6
6	Bajaj Tambakboyo/Terminal Concat (caffe)	26
7	Embung tambakboyo	10

8	Wisuda UAD	12
9	Alun-alun kidul	7
10	Samedja (caffe)	32
11	Renea (caffe)	15
12.	Susu asik (outlet)	15
13	Lapangan klidon	41
14	Lapangan pemda sleman	12
15	Wisuda UGM	14
16	Wisuda UII	40
Total		**539**

Tabel 2 31 Rekapitulasi Jumlah Penjualan Berdasarkan Saluran Penjualan

b. Rekap Pendapatan

TANGGAL	JUMLAH PENJUALAN	PENDAPATAN	
REKAPITULASI PENDAPATAN			
PEKAN 1 10 juli 2026	16	Rp	238,000.00
15 Juli 2026	23	Rp	364,000.00
17 Juli 2026	10	Rp	148,000.00
19 juli 2026	16	Rp	238,000.00
20 Juli 2026	5	Rp	78,000.00
PEKAN 2	**54**	**Rp**	**828,000.00**
22 juli 2026	18	Rp	274,000.00
23 Juli 2026	14	Rp	178,000.00
24 juli 2026	7	Rp	114,000.00
25 juli 2026	9	Rp	134,000.00
26 juli 2026	25	Rp	340,000.00
27 juli 2026	16	Rp	220,000.00
PEKAN 3	**89**	**Rp**	**1,260,000.00**
28 juli	7	Rp	100,000.00
29 juli	14	Rp	190,000.00
30 juli	27	Rp	384,000.00
31 juli	16	Rp	232,000.00
1 agustus	18	Rp	286,000.00
2 agustus	12	Rp	171,000.00
3 agustus	9	Rp	112,000.00
PEKAN 4	**103**	**Rp**	**1,475,000.00**
4 agustus	1	Rp	20,000.00
5 agustus	11	Rp	146,000.00
8 agustus	12	Rp	180,000.00
9 agustus	19	Rp	259,000.00

10 agustus	17	Rp	208,000.00
PEKAN 5	**60**	**Rp**	**813,000.00**
11 agustus	7	Rp	74,000.00
12 agusttus	8	Rp	160,000.00
13 agustus	11	Rp	202,000.00
14 agustus	24	Rp	542,920.00
15 agustus	13	Rp	238,000.00
16 agustus	37	Rp	665,680.00
17 agustus	9	Rp	146,670.00
Pekan 6	**109**	**Rp**	**2,029,270.00**
18 agustus	3	Rp	63,000.00
19 agustus	5	Rp	72,211.00
20 agustus	17	Rp	322,000.00
21 agustus	10	Rp	148,000.00
22 agustus	22	Rp	377,000.00
23 agustus	51	Rp	672,000.00
Pekan 7	**108**	**Rp**	**1,654,211.00**

Tabel 2 32 Reakapitulasi Pendapatan Kukismaugak?

5. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas merupakan salah satu komponen laporan keuangan yang menyajikan informasi mengenai seluruh transaksi penerimaan dan pengeluaran kas selama periode tertentu. Laporan ini digunakan untuk menggambarkan perubahan posisi kas dan setara kas yang diklasifikasikan ke dalam aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan. Informasi yang disajikan dapat memberikan gambaran mengenai kemampuan entitas dalam mengelola arus kas sekaligus menjadi dasar dalam menganalisis kondisi keuangan secara komprehensif.

KUKISMAUGAK?		
LAPORAN ARUS KAS		
PERIODE 7 JULI s.d. 24 AGUSTUS 2026		
A. Kegiatan Operasional		
Pendapatan Usaha	Rp	8,380,481
HPP	Rp	5,050,564
Biaya Operasional Lainnya	Rp	339,184
Total Arus Kegiatan Operasional	**Rp**	**2,990,733**
B. Kegiatan Investasi		
Peralatan	Rp	740,689
Total Arus Kegiatan Investasi	**Rp**	**740,689**
C. Kegiatan Pendanaan		
Total Arus Kegiatan Pendanaan		
Kenaikan Kas Bersih	**Rp**	**2,250,044**
Saldo Kas Awal	**Rp**	**3,000,000**
Saldo Kas Akhir	**Rp**	**5,250,044**

Tabel 2 33 Laporan Arus Kas

Laporan arus kas Kukismaugak? periode 7 Juli–24 Agustus 2026 menunjukkan bahwa usaha memperoleh pendapatan usaha sebesar Rp8.380.481, dengan HPP sebesar Rp5.050.564 dan biaya operasional sebesar Rp339.184, sehingga menghasilkan arus kas dari kegiatan operasional sebesar Rp2.990.733.

Pada kegiatan investasi, terdapat pengeluaran untuk peralatan sebesar Rp740.689. Tidak terdapat arus kas dari kegiatan pendanaan. Dengan demikian, usaha mengalami kenaikan kas bersih sebesar Rp2.250.044. Setelah ditambahkan saldo kas awal sebesar Rp3.000.000, diperoleh saldo kas akhir sebesar Rp5.250.044. Hal ini menunjukkan bahwa selama periode tersebut kondisi kas usaha mengalami peningkatan.

6. Laporan Arus Kas

Neraca merupakan salah satu komponen laporan keuangan yang menyajikan gambaran mengenai posisi keuangan usaha pada akhir periode. Laporan ini memuat informasi terkait aset, kewajiban, dan ekuitas.

NERACA KEUANGAN **PERIODE 8 juli s.d. 24 Agustus 2025**				
ASET			**KEWAJIBAN**	
Aset Lancar			**Liabilitas**	
Kas dan setara kas	Rp	5,250,044	Hutang	-
Persediaan	Rp	438,894	**Total Liabilitas**	-
Total Aset Lancar	**Rp**	**5,688,938**		
Aset Tetap			**EKUITAS**	
Peralatan	Rp	740,689	Modal Awal	**Rp 3,000,000**
Akm. Penyusutan	Rp	99,710		
Jumlah Aset Tetap	**Rp**	**640,979**	Laba Berjalan	Rp 3,329,917
Total Aset	**Rp**	**6,329,917**	**Total Kewajiban & Ekuitas**	**Rp 6,329,917**

Tabel 2 34 Neraca Keuangan

Berdasarkan neraca keuangan Kukismaugak? periode 8 Juli s.d. 24 Agustus 2025, total aset yang dimiliki usaha sebesar Rp6.329.917, yang terdiri atas aset lancar sebesar Rp5.688.938 dan aset tetap sebesar Rp640.979 setelah dikurangi

akumulasi penyusutan. Usaha tidak memiliki kewajiban atau utang, sehingga sumber pendanaan sepenuhnya berasal dari modal awal Rp3.000.000 dan laba berjalan Rp3.329.917. Dengan demikian, total aset sama dengan total kewajiban dan ekuitas sebesar Rp6.329.917, sehingga neraca dalam kondisi seimbang.

7. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan salah satu bagian penting dalam laporan keuangan yang berfungsi untuk mengetahui kinerja keuangan usaha dalam suatu periode tertentu. Laporan ini menyajikan informasi terkait pendapatan yang diperoleh serta beban yang dikeluarkan selama kegiatan usaha berlangsung, sehingga dapat diketahui jumlah laba atau rugi bersih yang dihasilkan.

KUKISMAUGAK?		
LAPORAN LABA RUGI		
PERIODE 8 JULI 2026 S.D. 24 AGUSTUS 2026		
PENDAPATAN		
Penjualan	Rp	8,380,481
Total Pendapatan	**Rp**	**8,380,481**
HPP	**Rp**	**5,050,564**
Bahan baku+overhead	Rp	2,694,794
upah tenaga kerja	Rp	2,355,770
Total HPP	**Rp**	**5,050,564**
LABA BERSIH	**Rp**	**3,329,917**

Tabel 2 35 Laporan Laba Rugi

Berdasarkan Laporan Laba Rugi Kukismaugak? periode 8 Juli s.d. 24 Agustus 2026, usaha berhasil memperoleh total pendapatan penjualan sebesar Rp8.380.481. Setelah dikurangi Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp5.050.564 yang terdiri dari biaya bahan baku dan overhead sebesar Rp2.694.794 serta upah tenaga kerja sebesar Rp2.355.770 usaha ini membukukan laba bersih sebesar Rp3.329.917, yang menunjukkan bahwa kinerja operasional pada periode tersebut berada dalam kondisi menguntungkan.

BAB III
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

Identifikasi Masalah

Selama menjalankan bisnis, penulis menghadapi beberapa kendala, terutama pada aspek riset dan keuangan. Pada bidang riset, tantangan utama adalah belum diperolehnya sertifikasi halal produk karena proses pengajuan membutuhkan waktu yang cukup lama serta bergantung pada ketersediaan kuota. Meskipun demikian, seluruh bahan baku yang digunakan telah dipastikan halal melalui penggunaan bahan yang berlabel halal dan berasal dari pemasok yang telah tersertifikasi.

Pada aspek keuangan, penulis mengalami kesulitan dalam menentukan harga pokok produksi (HPP) dan menetapkan harga jual yang tepat. Keterbatasan pengetahuan serta fluktuasi harga bahan baku menyebabkan perhitungan HPP belum optimal. Selain itu, penulis menetapkan margin keuntungan yang relatif kecil agar harga tetap sesuai dengan daya beli target pasar, sehingga keuntungan yang diperoleh belum mampu mendukung pengembangan bisnis secara maksimal. Penulis juga masih menghadapi kendala dalam menyusun dan menganalisis laporan keuangan, khususnya dalam menentukan akun yang tepat, sehingga diperlukan peningkatan pemahaman mengenai pengelolaan keuangan bisnis.

Tinjauan Teoritis

1. Riset Bisnis

    a. Definisi riset

Menurut (Chaniago dkk., 2023), riset merupakan kegiatan ilmiah yang dilakukan secara terencana dan sistematis untuk memperoleh pengetahuan baru serta memberikan pemahaman yang lebih mendalam terhadap suatu fenomena atau permasalahan. Dalam bidang bisnis, riset digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis informasi mengenai berbagai aspek perusahaan, seperti karakteristik konsumen, perkembangan pasar, kondisi persaingan, serta faktor-faktor yang memengaruhi lingkungan bisnis. Hasil dari

proses tersebut menjadi landasan bagi perusahaan dalam mengidentifikasi peluang usaha, menyusun strategi yang sesuai, mengurangi tingkat ketidakpastian dalam pengambilan keputusan, serta meningkatkan efektivitas operasional dan daya saing perusahaan. Oleh sebab itu, riset bisnis berperan penting sebagai dasar dalam menghasilkan keputusan yang objektif dan berbasis data sehingga mampu mendukung pencapaian tujuan organisasi secara optimal.

b. Tujuan Riset Pasar

Tujuan riset pasar ini dilakukan untuk memperoleh informasi yang dapat mendukung pengambilan keputusan dalam pengembangan produk maupun strategi pemasaran. Melalui kegiatan ini, pelaku usaha dapat memahami kebutuhan dan karakteristik konsumen, menilai kesesuaian produk dengan permintaan pasar, menetapkan harga yang kompetitif sesuai daya beli masyarakat, serta menentukan media promosi yang paling efektif. Selain itu, riset pasar juga membantu mengidentifikasi karakteristik target konsumen berdasarkan aspek demografi, geografis, maupun perilaku sehingga produk yang ditawarkan memiliki peluang lebih besar untuk diterima oleh pasar dan mampu bersaing secara berkelanjutan.

2. Manajemen Keuangan

Manajemen keungan merupakan salah satu aspek yang menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya. Melalui pengelolaan dana yang terencana, perusahaan dapat menentukan sumber pembiayaan yang sesuai, memanfaatkan aset secara optimal, serta mengendalikan penggunaan dana agar setiap aktivitas memberikan nilai tambah bagi organisasi. Penerapan manajemen keuangan yang efektif juga membantu perusahaan menghadapi ketidakpastian bisnis, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung tercapainya tujuan perusahaan melalui keputusan keuangan yang tepat (ASRI JAYA , S.E., M.M dkk., 2023)

3. Laporan Keuangan

Menurut (Purba dkk., 2023) Laporan keuangan merupakan media penyajian informasi yang menggambarkan kondisi keuangan dan hasil aktivitas ekonomi suatu perusahaan selama periode tertentu. Informasi tersebut

berfungsi sebagai bahan pertimbangan bagi berbagai pihak dalam menilai kemampuan perusahaan, mengevaluasi pencapaian kinerja, serta menentukan keputusan yang berkaitan dengan aspek ekonomi. Oleh sebab itu, penyusunan laporan keuangan perlu dilakukan secara sistematis dan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku agar informasi yang dihasilkan memiliki kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan serta bermanfaat sebagai dasar perencanaan, pengendalian, dan evaluasi kegiatan perusahaan.

Pemecahan Masalah

Untuk mengatasi hambatan dalam memperoleh sertifikasi halal, langkah yang perlu dilakukan adalah memastikan bahwa seluruh dokumen dan persyaratan yang telah disiapkan benar-benar memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH). Setelah seluruh persyaratan dinyatakan lengkap, proses pengajuan dapat segera dilanjutkan dengan tetap berkoordinasi bersama Pendamping Proses Produk Halal (PPH). Pendamping berperan memberikan arahan selama proses pengajuan, membantu apabila terdapat dokumen yang perlu disesuaikan, serta memastikan setiap tahapan dapat diselesaikan sesuai prosedur yang berlaku. Selain itu, pemilik usaha perlu memantau perkembangan pengajuan secara berkala agar setiap informasi maupun permintaan perbaikan dapat segera dipenuhi. Dengan cara tersebut, proses sertifikasi halal diharapkan dapat berlangsung lebih efisien sehingga produk memiliki legalitas yang mampu meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperluas peluang pemasaran.

Di sisi lain, ketepatan dalam menghitung harga pokok produksi (HPP) juga menjadi faktor penting dalam pengelolaan usaha. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu melakukan evaluasi terhadap seluruh komponen biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, mulai dari bahan baku, tenaga kerja, hingga biaya operasional lainnya. Evaluasi tersebut dapat didukung dengan menambah wawasan melalui pelatihan, referensi, maupun konsultasi dengan pihak yang memiliki kompetensi di bidang akuntansi biaya. Selain itu, pencatatan keuangan yang dilakukan secara konsisten dengan

bantuan aplikasi pembukuan akan mempermudah proses perhitungan biaya dan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan. Perhitungan HPP yang akurat akan membantu perusahaan menetapkan harga jual yang sesuai, menjaga tingkat keuntungan, serta menjadi dasar dalam menyusun strategi pengembangan usaha secara berkelanjutan.

BAB IV
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Pelaksanaan perintisan bisnis Kukismaugak? memberikan gambaran bahwa kegiatan riset bisnis dan pengelolaan keuangan memiliki peran penting dalam proses pengembangan usaha. Rangkaian kegiatan riset yang dilakukan meliputi pengamatan terhadap kebutuhan konsumen, analisis kompetitor, identifikasi peluang pasar, pengembangan produk, hingga evaluasi strategi pemasaran. Kegiatan tersebut memberikan informasi yang dapat digunakan sebagai dasar dalam menentukan langkah pengembangan bisnis dan menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar agar memiliki nilai tambah serta mampu bersaing dengan produk sejenis. Di sisi lain, pengelolaan keuangan dilakukan melalui penyusunan anggaran, perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), pencatatan transaksi, serta penyusunan laporan keuangan agar kondisi keuangan usaha dapat dipantau dengan lebih teratur.

Dalam pelaksanaannya, penulis juga menghadapi beberapa kendala pada bidang riset dan keuangan. Pada bidang riset, kendala yang ditemui berfokus pada proses pengajuan sertifikasi halal produk. Meskipun legalitas usaha berupa Nomor Induk Berusaha (NIB) telah dimiliki, penulis masih perlu mempersiapkan persyaratan dan mengikuti tahapan yang diperlukan dalam proses pengajuan sertifikasi halal, terutama dalam mempersiapkan persyaratan dan memastikan kelengkapan dokumen yang diperlukan. Sementara itu, pada bidang keuangan, penulis mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual produk dan melakukan evaluasi terhadap kondisi keuangan usaha. Kendala tersebut menjadi tantangan karena penulis masih perlu meningkatkan pemahaman mengenai pencatatan, perhitungan, dan analisis keuangan dalam kegiatan bisnis. Meskipun terdapat beberapa kendala, seluruh kegiatan riset dan pengelolaan keuangan memberikan pengalaman serta pemahaman bagi penulis mengenai pentingnya perencanaan dan pengelolaan usaha secara sistematis. Dengan demikian, penerapan riset bisnis yang didukung oleh pengelolaan keuangan dapat menjadi dasar dalam menjalankan dan mengembangkan Kukismaugak? secara berkelanjutan.

B. Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan perintisan bisnis, Kukismaugak? disarankan untuk melakukan evaluasi usaha secara berkala guna mengetahui perkembangan produk, pemasaran, dan kondisi keuangan. Riset pasar juga perlu dilakukan secara berkelanjutan dengan memperhatikan perubahan kebutuhan dan preferensi konsumen, perkembangan tren, serta strategi yang diterapkan oleh kompetitor sebagai bahan pertimbangan dalam pengembangan usaha. Dari sisi keuangan, pencatatan setiap transaksi perlu dilakukan secara konsisten dan disertai dengan evaluasi laporan keuangan agar kondisi usaha dapat diketahui dengan lebih jelas serta membantu dalam menentukan harga jual dan perencanaan usaha. Pengembangan usaha dapat dilakukan melalui inovasi produk sesuai dengan hasil riset konsumen, peningkatan pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran, serta memperluas kerja sama dengan pihak lain. Selain itu, Kukismaugak? disarankan untuk melanjutkan proses pengajuan sertifikasi halal setelah NIB yang telah dimiliki, sehingga aspek legalitas produk semakin lengkap dan dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang ditawarkan

DAFTAR PUSTAKA

ASRI JAYA , S.E., M.M, SONY KUSWANDI, DR. IMAM BAIDLOWI, MARDIANA, YUDHISTIRA, ARIS SUNANDES, NURLINA, PANUS, & MURDIN MUCHSIDIN. (2023). MANAJEMEN KEUANGAN. *PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI*.

Ayuningtyas, D. S., & Jayendra, P. S. (2023). Pengaruh Substitusi Tepung Mocaf pada Pembuatan Soft Cookies. *Jurnal Ilmiah Pariwisata dan Bisnis*, *2*(8), 1879–1882. https://doi.org/10.22334/paris.v2i8.513

Chaniago, D. H., DR.HARI MUHARAM. SE., MM., DR. YEN EFAWATI, SE., MM., MuharaM, D. H., & YEN. (2023). METODE RISET BISNIS DAN PERMODELAN. *EDUKASI RISET DIGITAL PT BANDUNG INDONESIA*.

Chaniago, D. H., Si, M., Muharam, D. H., & Efawati, D. Y. (t.t.). *METODE RISET BISNIS DAN PERMODELAN*.

Edwin Zusrony, Luthfy Purnanta Anzie, Pindo Asti, Gibson Manalu, Ivan Permana, & Tri Imaliya. (2023). EDW Analisis Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use dan Perceived Risk Terhadap Minat Penggunaan Pembayaran Digital Quick Response Indonesia Standard (QRIS) Pada Pelaku UMKM. *E-Bisnis : Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, *16*(1), 200–206. https://doi.org/10.51903/e-bisnis.v16i1.1211

Farida, N., Kurniastuti, T., & Septiawan, B. (2023). Pelatihan dan Pendampingan Legalitas Usaha Produk Makanan UMKM Berbasis Produk Halal. *Jurnal Altifani Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat*, *3*(5), 706–713. https://doi.org/10.59395/altifani.v3i5.481

Firdaus, E., Hurriyati, R., Dirgantari, D. P., & Murugesu, K. D. (t.t.). *Analysis of the Influence of Online Promotion, Product Packaging and Price on Purchasing Decisions with Price as a Moderating Variable (Study: Home Culinary Industry "Cau Nugget", Bandung City)*.

Ilham, W. (2023). ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS DALAM PENGEMBANGAN UMKM KOTA BATAM PADA USAHA BUNBUN COOKIES AND CAKES. . . *September*, *2*.

IndexBox. (t.t.). *No Title*. https://doi.org/IndexBox.%20(n.d.).%20Indonesia%20healthy%20snacks%20market%20analysis,%20forecast,%20size,%20trends%20and%20insights.%20IndexBox

Kompas.id. (t.t.). *No Title*. https://doi.org/https://www.kompas.id/artikel/camilan-sehat-perlu-dipopulerkan

Krisnhoe Sukma Danuta, Minadi Wjiaya, & Rizka fauziyatun nisa. (t.t.). *PELATIHAN AKUNTANSI DASAR BAGI UMKM UNTUK MENINGKATKAN KESEHATAN KEUANGAN DAN DAYA SAING USAHA*. *vol 04. no3, tahun 2025*.

Manalu, D. S. T., Gustiya Kevin Nugrahaini, & Nurinda Utami Padoma. (2023). VALUE ADDED PROCESSING MUSHROOMS FLOUR INTO COOKIES AT CV ASSALAM CIANJUR WITH BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) APPROACH. *AgriDev*, *1*(2), 1–13. https://doi.org/10.33830/Agridev.v1i2.3719.2023

Monoarfa, V., Paputungan, S., & Pontoh, N. (t.t.). *Peningkatan Pemahaman Pelaku UMKM Melalui Pengabdian dan Praktik Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)*.

Prawoto, A. S., & Si, D. O. M. (2024). *Strategi Pengembangan Bisnis UMKM dan*

Riset Pasar Untuk Meningkatkan Keberlanjutan Usaha. *1*(03).

Purba, R., Nugroho, L., Santoso, A., Hasibuan, R., & Munir, A. (2023). ANALISIS LAPORAN KEUANGAN. *11 januari 2023*.

Putri, A., & Putri, J. (2025). Implementasi Prinsip Maqashid Syariah dalam Sistem Pembayaran Digital pada Platform E-Commerce di Indonesia. *Journal of Management, Accounting, and Administration*, *2*(2), 105–114. https://doi.org/10.52620/jomaa.v2i2.205

Yudhanta Sambharakreshna, Fariyana Kusumawati, Anis, & Wulandari. (2024). *Dampak Pengelolaan Keuangan dengan Pendekatan Kebebasan Finansial, Teknologi Keuangan, Dan Modal Sosial Terhadap Pendapatan Usaha*. *Volume 5 Issue 02 – Jul 2024"*.

LAMPIRAN

Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Riset

Pekan 1	Pekan 2	Pekan 3	Pekan 4
Melakukan analisis perkembangan tren pasar cookies sebagai dasar pengembangan produk (2 jam)	Analisis hasil kuesioner minat konsumen dan preferensi konsumen terhadap produk cookies (2 jam)	Survei atau riset packaging bundling mini soft cookies (2 jam)	Melakukan riset pemetaan media promosi digital yang paling sering digunakan target pasar (2 jam)
riset toko bahan baku melalui google maps (1 jam)	Melakukan evaluasi efektivitas iklan pemasaran terhadap peningkatan hasil penjualan produk sesudah dan sebelum promosi (2 jam)	Monitoring penjualan produk dicafe/booth serta evaluasi performa kerja sama berdasarkan tingkat penjualan (3 jam)	Menganalisis kesesuaian produk terhadap kebutuhan pasar saat ini (2 jam)
Melakukan riset lokasi kompetitor melalui google maps (1 jam)	Melakukan riset terhadap taktik penjualan kompetitor (2 Jam)	Riset kepuasan pelanggan terhadap produk pelayanan dan pengiriman (2 jam)	# Melakukan diskusi tim dalam perumusan, dan perancangan strategi pemasaran dalam paket bundling mini Soft Cookies 7 varian (2 jam)
~ Observasi, pembelian,	Melakukan riset	Menganalisis	Riset tren pasar,

dan evaluasi produk kompetitor secara langsung sebagai bahan benchmarking (3 jam)	strategi produk kompetitor yang dijual saat event (3 jam)	produk varian yang paling diminati berdasarkan data penjualan (1 jam)	dan finalisasi produk bundling berdasarkan hasil (2 jam)
riset prosedur dan persyaratan pengajuan sertifikasi halal (2 jam)	# diskusi dengan tim dan melakukan riset tren pasar bahan baku dan kebutuhan konsumen sebagai dasar pengembangan inovasi varian rasa baru cookies (4 jam)	Melakukan riset tren camilan sehat dan persepsi konsumen terhadap cookies berbahan mocaf (2 jam)	Melakukan benchmarking harga dan strategi penawaran produk kompetitor sebagai referensi evaluasi pasar (2 jam)
# Diskusi tim untuk menentukan strategi pengembangan produk berdasarkan hasil benchmarking kompetitor (4 jam)	Mengumpulkan dan mencatat data penjualan setiap varian cookies dicafe, kemudian menganalisis hasil penjualan untuk mengetahui performa masing-masing produk sebagai bahan evaluasi strategi penjualan (4 jam)	Melakukan riset strategi pemasaran digital kompetitor serta tren konten media sosial sebagai referensi pengembangan promosi (3 jam)	Monitoring penjualan produk dicafe serta analisis perkembangan penjualan mingguan (3 jam)
# # riset calon mitra cafe	@ Riset	Melakukan	# Diskusi tim

serta analisis kesesuaian produk dengan target pasar (4 jam)	Influencer, untuk kebutuhan iklan pemasaran (2 Jam)	evaluasi inovasi varian rasa baru berdasarkan feed-back konsumen(2 Jam)	mengenai po-tensi kendala bisnis dan solusi yang dapat dit-erapkan (3 jam)
# Menyusun proposal kerja sama cafe (2 jam)	# Melakukan identifikasi efek-tivitas penggunaan sho-peefood sebagai platform penjualan produk (2 jam)	Monitoring penggunaan sho-peefood serta mengumpulkan data dan respons konsumen(2 jam)	# Melakukan riset respons konsumen serta menganalisis efektivitas strategi promosi dan preferensi produk berdasar-kan data penjualan dista-dion maguwo dan alun-alun kidul (5 jam)
# mengajukan proposal kerja sama kepada be-berapa cafe serta ber-diskusi mengenai ben-tuk kerja sama dan mekanisme penjualan produk (4 x 2 jam)	Melakukan ana-lisis dan rekapitu-lasi feedback konsumen ter-hadap produk cookies yang te-lah dipasarkan (2 jam)	Melakukan riset persyaratan dan prosedur pembu-atan NIB sebagai legalitas usaha (2 jam)	# Melakukan riset respons konsumen dan efektivitas strategi promosi terhadap penjualan produk pada acara wisuda UAD (4jam)

Riset tren konten dan strategi pemasaran digi-tal kompetitor melalui akun Tiktok dan IG (3 jam)	Riset tren konten untuk pengem-bangan konten promo baru (2 jam)		Mengumpulkan dan menganalisis data penjualan bulan pertama berdasarkan var-ian produk dan saluran penjualan (cafe, pre-order, event, dan Sho-peeFood) untuk mengidentifikasi tren penjualan serta menen-tukan kanal penjualan yang paling efektif (4 jam).
Melakukan riset ter-hadap ketahanan produk healthy soft cookies (1 jam)	# Melakukan ana-lisis minat kon-sumen dan efek-tivitas strategi promosi ber-dasarkan penjualan produk distadion maguwo (6 jam)		# Pengajuan pro-posal dan diskusi kerjasama ke booth susu asik (2 jam)
Melakukan penyusunan, penyebaran, dan penin-jauan hasil kuesioner uji coba (tester) pengenalan produk awal resep			

cookies (4 Jam)			
# Melakukan riset sistem penjualan (pre order dan platform online seperti shopeefood) pada bisnis sejenis sebagai referensi strategi penjualan (3 jam)			
Melakukan riset jadwal wisuda dan lokasi event sebagai peluang penjualan (2 jam)			
Membandingkan harga bahan baku dari beberapa pemasok sebagai dasar penyusunan anggaran pembelian (2 jam)			

Pekan 5	**Pekan 6**	**Pekan 7**
Analisis minat konsumen terhadap paket bundling mini soft cookies (2 jam)	Menganalisis faktor penentu dan alasan utama konsumen dalam memilih dan membeli produk cookies (3 jam)	Mengolah dan menganalisis data penjualan serta kuesioner konsumen untuk mengetahui minat dan tingkat kepuasan konsumen terhadap seluruh varian cookies dan bundling mini Kukismaugak?
Evaluasi tingkat kepuasan konsumen sebgai dasar pengembangan	Melakukan riset Kompetitor untuk mengidentifikasi perkembangan	# Melakukan riset respons konsumen dan efektivitas promosi event pada acara

produk berdasarkan feedback dan ulasan pelanggan dari IG, WhatsApp dan shopee (2 jam)	strategi pemasaran dan produk **(2 Jam)**	wisuda UII (4jam)
Analisis tingkat pembelian ulang konsumen (2 jam)	Riset faktor yang mendorong pembelian ulang produk cookies (2 jam)	# Melakukan riset respons konsumen dan efektivitas promosi pada event wisuda UGM (4jam)
Analisis efektivitas konten dan promosi instagram dan tiktok terhadap penjualan (2 jam)	Analisis tingkat kepuasan konsumen terhadap produk yang telah dibeli dan dicoba(2 jam)	Monitoring penjualan produk dicafe serta mengidentifikasi kendala penjualan berdasarkan data dan masukkan dari pihak cafe (3 jam)
Monitoring dan rekapitulasi data penjualan dicafe untuk mengevaluasi performa produk serta ketersediaaan stock (4 jam)	Monitoring, pencatatan, dan analisis tren penjualan harian untuk setiap varian cookies dicafe (4 jam)	Evaluasi keseluruhan riset pasar dan feedback (4 jam)
@ Riset Influencer, untuk kebutuhan iklan pemasaran (2 Jam)	# Menganalisis perkembangan penjualan melalui shopeefood serta mengidentifikasi faktor yang memengaruhi penjualan (2 jam)	Menyusun laporan riset dan evaluasi akhir perkembangan usaha selama 2 bulan (4 jam)
Riset preferensi konsumen terhadap sistem pre-order (2 jam)	# Melakukan evaluasi kinerja bersama Tim berdasarkan hasil penjualan dan kegiatan operasional **(4 Jam)**	evaluasi efektivitas shopeefood (4 jam)

Riset kebiasaan konsumen dalam membeli camilan secara online atau offline (2 jam)	Melakukan analisis efektivitas promosi diskon terhadap peningkatan penjualan (2 jam)	# Pengajuan proposal dan diskusi kerjasama ke kopi bruglondo (2 jam)
Melakukan riset terhadap konten media sosial kompetitor dan tren konten digital sebagai referensi pengembangan strategi promosi **(4 Jam)**	Melakukan penyusunan, penyebaran, dan pengumpulan data kusioner riset pasar kepada konsumen yang telah melakukan pembelian **(3 Jam)**	
Melakukan analisis permintaan pasar dan peluang pengembangan bisnis berdasarkan kebutuhan konsumen **(3 Jam)**	# Melakukan riset respons konsumen dan menganalisis preferensi produk berdasarakan data penjualan dilapangan klidon, maguwo dan sunmor (5 jam)	
Mengevaluasi performa penjualan melalui shopeefood berdasarkan data transaksi dan ulasan konsumen (2 jam)		
Melakukan riset respons konsumen serta menganalisis efektivitas strategi promosi dan preferensi produk berdasarkan data penjualan dilapangan pemda sleman, embung		

tambakboyo dan lapangan klidon besi (2x4 jam)		
# Pengajuan proposal dan diskusi kerjasama ke renea kafe (2 jam)		

Laporan Uraian Kegiatan Mingguan Bagian Riset

Pekan Ke-1				
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
1	7 juli 2026	Melakukan analisis perkembangan tren pasar cookies sebagai dasar pengembangan produk (2 jam)	Melakukan analisis perkembangan tren pasar cookies sebagai dasar pengembangan produk (2 jam)	2 Jam
2	7 juli 2026	riset toko bahan baku melalui google maps (1 jam)	Mencari toko bahan baku melalui google maps dan membandingkan lokasi, harga, serta kelengkapan bahan	1 jam
3	7 juli 2026	Melakukan riset lokasi kompetitor melalui google maps (1 jam)	Mencari dan mengidentifikasi lokasi usaha yang menjual produk cookies serupa melalui google maps. selanjutnya mencatat informasi seperti lokasi, jam operasional, rating, ulasan pelanggan, serta jarak antar kompetitor untuk mengetahui kondisi persaingan disekitar area	1 jam

			penjualan	
4	9, 10, 13 juli 2026	~ Observasi, pembelian, dan evaluasi produk kompetitor secara lang-sung sebagai bahan benchmarking (3jam)	Mengunjungi lokasi kompetitor untuk mengamati tampilan toko, pelayanan, dan penyajian produk. Membeli produk kom-petitor kemudian melakukan pen2 jamilaian terhadap rasa4 jam, tekstur, ukuran, kemasan, harga, dan produk.1 jam	3 jam
5	13 juli 2026	# Diskusi tim untuk menentukan strategi pengembangan produk berdasarkan hasil bench-marking kompetitor (3 jam)	Melakukan diskusi bersama tim umtuk membahas hasil ob-servasi dan evaluasi produk kompetitor. membandingkan kelebihan dan kekurangan produk kompetitor, kemudain menyepakati strategi penjualan, penetapan harga, promosi, serta menyepakati strategi yang akan diterapkan selama proses penjualan	3 jam
6	9 juli 2026	riset prosedur dan per-syaratan pengajuan ser-tifikasi halal (2 jam)	Mencari informasi mengenai syarat dan prosedur pengajuan sertifikasi halal	2 jam
7	11 juli 2026	# # riset calon mitra cafe serta analisis kesesuaian produk dengan target pasar (4 jam)	Mencari cafe yang berpotensi menjadi mitra dan menilai apakah produk sesuai dengan target pelanggan cafe tersebut	4 jam

8	10 juli 2026	# Menyusun proposal kerja sama cafe (2 jam)	Membuat proposal kerja sama untuk ditawarkan kepada cafe	2 jam
9	7 juli 2026	Riset tren konten dan strategi pemasaran digital kompetitor melalui akun Tiktok dan IG (3 jam)	Melakukan pengamatan terhadap akun tiktok dan instagram milik kompetitor untuk mengetahui jenis konten yang sering diunggah, cara mempromosikan produk, gaya penyampaian informasi, promo yang digunakan. hasil pengamatan digunakan sebagai referensi dalam menyusun strategi pemasaran dan pembuatan konten media	3 jam
10	13 juli 2026	Melakukan riset terhadap ketahanan produk healthy soft cookies (1 jam)	Menguji daya simpan Healthy Soft Cookies dengan menyimpan produk di dalam kulkas dan melakukan pengamatan terhadap perubahan tekstur, aroma, rasa, serta tampilan produksi	1 jam
11	7,8 juli 2026	Melakukan penyusunan, penyebaran, dan penin-jauan hasil kuesioner uji coba (tester) pengenalan produk awal resep cookies (4 Jam)	Menyusun dan menyebarkan kuesioner tester kepada responden, kemudian melihat hasil tanggapannya sebagai masukan untuk resep awal cookies	4 jam

12	11 juli 2026	Melakukan riset jadwal dan lokasi event sebagai peluang penjualan (2 jam)	Mencari cara penjualan bisnis sejenis melalui sistem pre order dan platform online sebagai ref-erensi	3 jam
13	15 juli 2026	Membandingkan harga bahan baku dari be-berapa pemasok sebagai dasar penyusunan ang-garan pembelian Melakukan riset jadwal dan lokasi event sebagai peluang penjualan (2 jam)	Melakukan survei dan encatat harga bahan baku utama ditoko manggala dan manna kampus, kemudian membandingkannya	2 jam
				31 jam

Pekan Ke-2				
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
1	16juli 2026	Analisis hasil kuesioner minat konsumen dan preferensi kon-sumen terhadap produk cook-ies	Menganalisis hasil ku-sioner untuk mengetahui minat konsumen dan pref-erensi terhadap produk cookies sebagai dasar pengembangan produk dan strategi pemasaran	2 Jam
2	16 juli 2026	Melakukan evaluasi efektivitas iklan pemasaran terhadap pen-ingkatan hasil penjualan	Membandingkan hasil penjualan sebelum dan sesudah melakukan	2 jam

		produk	promosi untuk melihat efektivitas iklan terhadap peningkatan penjaulan produk	
3	18juli 2026	Melakukan riset terhadap tak-tik penjualan kompetitor	analisis tren penjualan akun media sosial kompet-itor, promo, harga, paket bundling, giveaway, dis-kon, sistem po	2jam
4	15 juli 2026	Melakukan diskusi tim dan riset tren pasar bahan baku dan kebutuhan konsumen sebagai dasar pengembangan inovasi varian rasa baru cookies	mencari informasi mengenai tren rasa cook-ies mealui media sosial, kompetitor dan market-place untuk mengetahui preferensi pasar dan pelu-ang inovasi varian rasa baru	4 jam
5	16 juli 2026	@ Riset Influencer, untuk kebutuhan iklan pemasaran (2 Jam)	Melakukan riset influ-encer yang sesuai dengan target pasar produk se-bagai bahan pertimbangan untuk kebutuhan iklan pemasaran	2jam
6	20 juli 2026	# Melakukan identifikasi efek-tivitas penggunaan shopeefood sebagai platform penjualan produk (2 jam)	mengidentifikasi jumlah pesanan dan performa penjualan melalui sho-peefood serta mem-bandingkannya dengan kanal penjualan lain untuk emngevaluasi efektivitas	2 jam

			platform	
7	18 juli 2026	Riset tren konten untuk pengembangan konten promo baru	Mengumpulkan dan menganalisis tren konten promosi dimedia sosial sebagai referensi pengembangan konten pemmasaran produk cookies	2jam
8	19 juli 2026	# Melakukan analisis minat konsumen dan efektivitas strategi promosi berdasarkan penjualan produk distadion maguwo dan sunmor (6 jam)	Menganalisis data penjualan produk di Stadion Maguwo untuk mengevaluasi efektivitas strategi promosi dan mengetahui minat konsumen berdasarkan jumlah penjualan setiap varian	6 jam
9	15,17, 19 juli 2026	# mengajukan proposal kerja sama kepada beberapa cafe serta berdiskusi mengenai bentuk kerja sama dan mekanisme penjualan produk (4 x 2 jam)	Mengajukan proposal kerja sama kepada beberapa kafe (dopa milk, sa-medja, warung bajaj, dan kedai tresnani) serta berdiskusi mengenai mekanisme penjualan, sistem konsinyasi, dan ketentuan kerja sama produk.	8jam
				30 jam

Pekan Ke-3				
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
1	21juli 2026	Survei atau riset packaging bundling mini soft cookies	Mencari serta membandingkan referensi desain, ukuran, dan jenis kemasan bundling mini soft cookies melalui marketplace dan media sosial sebagai bahan penentu kemasan yang sesuai dengan produk	2 Jam
2	23juli 2026	Riset kepuasan pelanggan terhadap produk, pelayanan dan pengiriman	Membuat serta mengirim google form kepada pelanggan untuk mengetahui tingkat kepuasan terhadap kualitas produk, pelayanan, kecepatan respons, pengemasan, dan pengiriman sebagai dasar evaluasi dan evaluasi bisnis	2 jam
3	27 juli	Menganalisis produk yang paling diminati berdasarkan data penjualan (1 jam)	.Menganalisis data penjualan untuk mengetahui produk yang paling diminati sebagai bahan evaluasi strategi penjualan	1 jam
4	24juli 2026	Melakukan riset tren camilan sehat dan persepsi konsumen terhadap cookies berbahan mocaf	mencari tren camilan sehat digoogle trends dan tiktok, serta membuat dan menyebarkan gform untuk	2jam

			mengetahui persepsi konsumen terhadap cookies berbahan mocaf	
5	24 juli 2026	Melakukan evaluasi inovasi varian rasa baru berdasarkan feedback konsumen	mengumpulkan dan mengevaluasi feedback konsumen terhadap varian rasa baru untuk mengetahui tingkat kepuasan, preferensi rasa, serta sebagai dasar pengembangan dan penyempurnaan produk.	2jam
6	23,26juli 2026	Monitoring penjualan produk di cafe serta menganalisis performa kerja sama dan masing-masing produk sebagai bahan evaluasi strategi penjualan (4 jam).	monitoring penjualan produk dicafe/booth serta menganalisis performa produk dan efektivitas kerja sama sebagai bahan evaluasi strategi penjualan	2jam
7	22 juli 2026	# Melakukan diskusi tim dalam perumusan, dan perancangan strategi pemasaran dalam paket bundling mini Soft Cookies 7 varian (2 jam)	Berdiskusi bersama tim untuk merumuskan konsep, harga, dan kemasan produk mini soft cookies	2 jam
8	26juli 2026	Melakukan riset persyaratan dan prosedur pembuatan NIB sebagai legalitas usaha (2 jam)	Melakukan pendaftaran NIB melalui OSS	2jam
9	27 juli 2026	Riset tren pasar, dan finalisasi produk bundling berdasarkan hasil (2 jam)	menganalisis tren pasar dan preferensi konsumen lewat polling ig , kemudian menentukan konsep produk bundling	2jam

			yang akan diterapkan berdasarkan hasil riset.	
10	26juli 2026	Melakukan riset strategi produk kompetitor yang dijual saat event (3 jam)	Mengamati produk kompetitor yang dijual saat event, meliputi varian, harga, kemasan, promo, dan strategi penjualan sebagai referensi pengembangan produk dan strategi pemasaran.	3jam
				20 jam

Pekan Ke-4				
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
1	30 juli 2026	Melakukan riset pemetaan media promosi digital yang paling sering digunakan target pasar (2 jam)	Melakukan identifikasi dan analisis media promosi digital yang paling banyak digunakan target pasar pada media sosial, dan hasil kuesioner sebagai dasar penentuan strategi promosi.	2 Jam
2	29 juli 2026	Menganalisis kesesuaian produk terhadap kebutuhan pasar saat ini (2 jam)	Menganalisis hasil survei, data penjualan, dan respons konsumen untuk mengetahui kesesuaian produk dengan kebutuhan pasar.	2 jam

3	30 juli	# Melakukan diskusi tim dalam perumusan, dan perancangan strategi pemasaran dalam paket bundling mini Soft Cookies 7 varian (2 jam)	Melakukan diskusi tim untuk menyusun strategi pemasaran, konsep bundling, serta target penjualan produk.	2 jam
4	30juli 2026	Riset tren pasar, dan finalisasi produk bundling berdasarkan hasil (2 jam)	Melakukan riset bahan baku dan tren pasar sebagai dasar dalam finalisasi paket bundling Mini Soft Cookies 7 varian.	2jam
5	2 agustus 2026	Melakukan benchmarking harga dan stratrgi penawaran produk kompetitor sebagai referensi evaluasi pasar (2 jam)	Membandingkan harga dan strategi promosi kompetitor sebagai bahan evaluasi dalam pengembangan paket bundling Mini Soft Cookies 7 varian.	2jam
6	3juli 2026	Menganalisis data penjualan melalui shopee selama satu bulan sebagai evaluasi efektivitas platform dalam meningkatkan penjualan produk (2 jam)	Melakukan evaluasi efektivitas penggunaan shopeefood berdasarkan data transaksi dan hasil penjualan selama satu bulan.	2jam
7	1-2 agustus 2026	# Melakukan riset respons konsumen serta menganalisis efektivitas strategi promosi dan preferensi produk berdasarkan data penjualan distadion maguwo dan alun-alun kidul (5 jam)	Melakukan rekap data penjualan, mengamati respons konsumen, dan menganalisis efektivitas promosi langsung serta preferensi produk sebagai bahan evaluasi strategi	3 jam

			penjualan	
8	1 agustus 2026	# Melakukan riset respons konsumen dan efektivitas strategi promosi terhadap penjualan produk pada acara wisuda UAD (4jam)	Melakukan observasi respons konsumen, merekap hasil penjualan, dan menganalisis efektivitas promosi langsung pada acara Wisuda UAD sebagai dasar evaluasi pemasaran	2jam
9	3 agustus 2026	Mengumpulkan dan menganalisis data penjualan bulan pertama berdasarkan varian produk dan saluran penjualan (cafe, pre-order, event, dan ShopeeFood) untuk mengidentifikasi tren penjualan serta menentukan kanal penjualan yang paling efektif (4 jam).)	melakukan rekapan serta anaisis data penjualan berdasarkan saluran penjualan untuk mengidentifikasi tren penjualan dan kanal penjualan yang paling efektif	2jam
10	28juli 2026	# Pengajuan proposal dan diskusi kerjasama ke booth susu asik (2 jam)	Mengajukan proposal kerja sama kebooth susu asik serta berdiskusi mengenai mekanisme penjualan, sistem konsinyasi, dan ketentuan kerja sama produk.	2jam
11	30 juli 2026	Melakukan riset jadwal dan lokasi event sebagai peluang penjualan	Melakukan riset jadwal wisuda dan lokasi event yang berpotensi menjadi peluang penjualan serta	2 jam

			mengidentifikasi target pasar yang sesuai	
12	27 juli	Analisis minat konsumen terhadap paket bundling mini soft cookies	Menganalisis hasil polling Instagram mengenai minat konsumen terhadap paket bundling mini soft cookies sebagai dasar pengembangan dan peluncuran produk.	1 jam
				24 jam

Pekan ke 5				
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
1		Analisis minat konsumen terhadap paket bundling mini soft cookies		1 jam
2	10 agustus 2026	Evaluasi tingkat kepuasan konsumen sebgai dasar pengembangan produk berdasarkan feedback dan ulasan pelanggan dari IG, WhatsApp dan shopee	Mengamati dan merekap feedback pelanggan untuk mengevaluasi kepuasan konsumen serta menentukan aspek produk yang perlu dipertahankan atau diperbaiki	2 jam
3	8 agustus 2026	Analisis tingkat pembelian ulang konsumen	membandingkan data pelanggan atau transaksi untuk melihat konsumen yang melakukan	2 jam

			pembelian kembali	
4	8 agustus 2026	Analisis efektivitas promosi instagram dan tiktok terhadap penjualan	Menganalisis efektivitas promosi Instagram dan TikTok dengan mengamati performa konten, respons audiens, serta konten yang berhasil masuk FYP sebagai bahan evaluasi strategi promosi	2 jam
5	9 - 10 agustus	Monitoring dan rekapitulasi data penjualan dicafe untuk mengevaluasi performa produk serta ketersediaaan stock	mengumpulkan dan merekap data penjualan di cafe untuk menganalisis performa produk dan kebutuhan stok	4 jam
7		Riset preferensi konsumen terhadap sistem pre-order	Mengumpulkan informasi mengenai preferensi konsumen terhadap sistem pre-order, termasuk kemudahan, waktu pemesanan, dan alasan konsumen memilih sistem tersebut.	2 jam
8	8 agustus	Riset kebiasaan konsumen dalam membeli camilan secara online atau offline	Mengumpulkan informasi mengenai preferensi.. Mengidentifikasi kebiasaan konsumen dalam membeli camilan secara online maupun offline, termasuk media	2 jam

			pembelian, frekuensi pembelian, dan pertimbangan dalam memilih produk.	
9		Melakukan riset terhadap konten media sosial kompetitor dan tren konten digital sebagai referensi pengembangan strategi promosi	menemukan ide konten promosi baru yang dapat dikembangkan dan diterapkan pada media sosial Kukismaugak	3 jam
10	10 agustus 2026	Melakukan analisis permintaan pasar dan peluang pengembangan bisnis berdasarkan kebutuhan konsumen	Menganalisis data penjualan dan feedback konsumen untuk mengetahui permintaan pasar serta mengidentifikasi peluang pengembangan produk dan strategi penjualan	3 jam
11	8 agustus 2026	Mengevaluasi performa penjualan melalui shopeefood berdasarkan data transaksi dan ulasan konsumen	menganalisis transaksi, produk terlaris, rating dan ulasan	2 jam
12	8,9,10 agustus 2026	Melakukan riset respons konsumen serta menganalisis efektivitas strategi promosi dan preferensi produk berdasarkan data penjualan dilapangan pemda sleman dan lapangan klidon besi	Mengumpulkan dan menganalisis data penjualan serta respons konsumen untuk mengetahui efektivitas promosi dan preferensi produk	4jam
13	9 agustus 2026	# Pengajuan proposal dan diskusi kerjasama ke renea kafe	Mengajukan proposal kerja sama dan melakukan diskusi terkait	2jam

			bentuk serta mekanisme kerja sama	
				29 jam

Pekan ke 6				
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
1	15 agustus	Menganalisis faktor penentu dan alasan utama konsumen dalam memilih dan membeli produk cookies	Mengidentifikasi alasan konsumen dalam memilih cookies berdasarkan rasa, harga, varian, kemasan, dan promo	3 jam
2	13 agustus	Melakukan riset Kompetitor untuk mengidentifikasi perkembangan strategi pemasaran dan produk	Mengidentifikasi alasan konsumen dalam memilih cookies berdasarkan rasa, harga, varian, kemasan, dan promo	2 jam
3	15 agustus	Riset faktor yang mendorong pembelian ulang produk cookies	Mengidentifikasi faktor yang membuat konsumen tertarik melakukan pembelian ulang produk cookies	2 jam
4		Analisis tingkat kepuasan konsumen terhadap produk yang telah dbeli dan dicoba	Menganalisis penilaian konsumen terhadap rasa, tekstur, ukuran, kemasan, harga, dan kepuasan secara keseluruhan	2 jam
5	11,13,16 agustus	Monitoring, pencatatan, dan analisis tren penjualan harian untuk setiap varian cookies dicafe	Mencatat penjualan harian setiap varian cookies dan menganalisis varian yang memiliki penjualan	3 jam

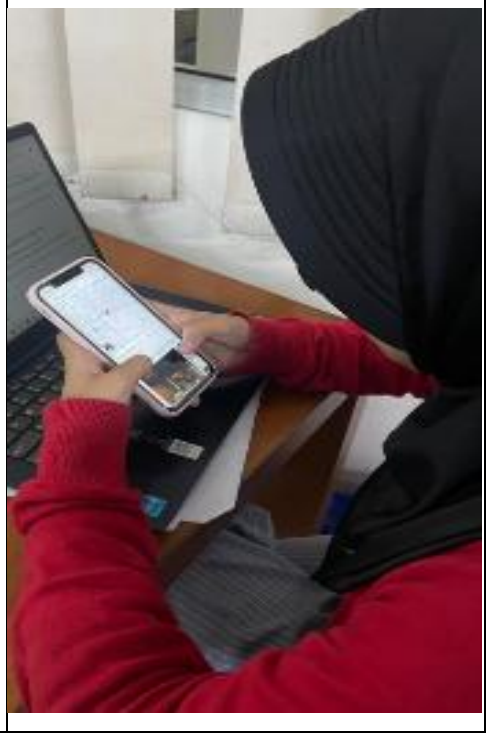
			tertinggi maupun terendah	
6	17 agustus	Menganalisis perkembangan penjualan melalui shopeefood serta mengidentifikasi faktor yang memengaruhi penjualan	Mengamati perkembangan jumlah pesanan dan penjualan ShopeeFood serta menganalisis faktor yang memengaruhinya	2 jam
7	17 agustus	# Melakukan evaluasi kinerja bersama Tim berdasarkan hasil penjualan dan kegiatan operasional	Mengevaluasi hasil penjualan, kendala operasional, dan kegiatan yang telah dilakukan bersama tim	4 jam
8		Melakukan analisis efektivitas promosi diskon terhadap peningkatan penjualan	Membandingkan hasil penjualan sebelum dan selama promosi untuk mengetahui dampak pemberian diskon terhadap penjualan	2 jam
9	12 agustus	Melakukan penyusunan, penyebaran, dan pengumpulan data kusioner riset pasar kepada konsumen yang telah melakukan pembelian	Menyusun pertanyaan kuesioner, menyebarkannya kepada konsumen, dan mengumpulkan data untuk kebutuhan riset pasar	3 jam
10	12,13,15, dan 16 agustus	# Melakukan riset respons konsumen serta menganalisis efektivitas strategi promosi dan preferensi produk berdasarkan data penjualan dilapangan klidon, stadion maguwo, sunmor ugm	Mengamati respons konsumen, preferensi produk, dan hasil promosi serta menganalisisnya berdasarkan data penjualan	3 jam
11	14 agustus	Analisis minat konsumen	Menganalisis minat	1 jam

		terhadap paket bundling mini soft cookies	konsumen terhadap paket bundling mini soft cookies berdasarkan ketertarikan, pilihan varian, harga, dan alasan pembelian.	
				28 jam

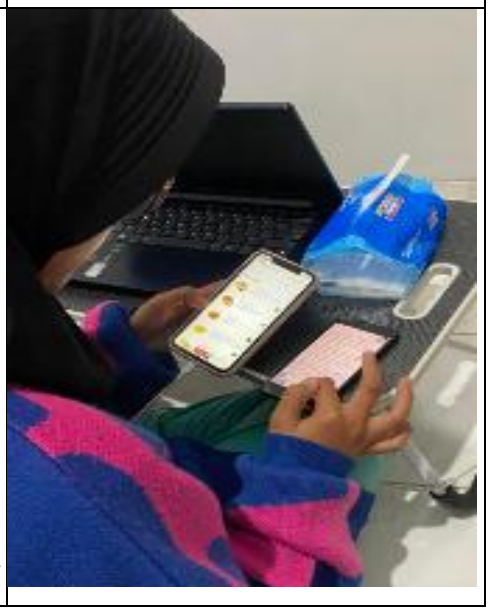
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
1	22 agustus 2022	Menganalisis minat konsumen terhadap seluruh varian cookies, bucket dan paket bundling mini berdasarkan data penjualan (3 jam)	Mengolah data penjualan dan kuesioner untuk menganalisis minat serta tingkat kepuasan konsumen terhadap produk Kukismaugak?	6 jam
2	22 dan 23 agustus 2026	# Melakukan riset respons konsumen dan efektivitas promosi event pada acara wisuda UII (4jam)	Menganalisis respons konsumen dan hasil promosi pada event Wisuda UII.	4 jam
3	20 agustus 2026	# Melakukan riset respons konsumen dan efektivitas promosi pada event wisuda UGM (4jam)	Menganalisis respons konsumen dan hasil promosi pada event Wisuda UGM.	4 jam
4	23 agustus 2026	Monitoring penjualan produk dicafe serta mengidentifikasi kendala penjualan berdasarkan data dan masukkan dari pihak cafe (3 jam)	Memantau penjualan di cafe dan mengidentifikasi kendala berdasarkan feedback pihak cafe	3 jam

5		Evaluasi keseluruhan riset pasar dan feedback (4 jam)	Mengevaluasi hasil riset dan feedback konsumen sebagai bahan pengem-bangan usaha	4 jam
6		Menyusun laporan riset dan evaluasi akhir perkembangan usaha selama 2 bulan (4 jam)	Menyusun laporan hasil riset dan perkembangan usaha selama dua bulan	4 jam
7		evaluasi efektivitas sho-peefood (4 jam)	Menganalisis penjualan ShopeeFood dan efektivi-tasnya sebagai media penjualan	4 jam
8	22 agustus 2026	# Pengajuan proposal dan diskusi kerjasama kekopi bruglondo (2 jam)	Mengajukan proposal kerja sama dan melakukan diskusi terkait bentuk serta mekanisme kerja sama	2 jam
				31 jam

Bukti Agenda Kegiatan Bagian Riset

NO	Kegiatan	Gambar Bukti
MINGGU KE 1		
1	Melakukan analisis perkembangan tren pasar cookies sebagai dasar pengembangan produk	
2	riset toko bahan baku melalui google maps	

3	Melakukan riset lokasi kompetitor melalui google maps	
4	~ Observasi, pembelian, dan evaluasi produk kompetitor secara langsung sebagai bahan benchmarking	

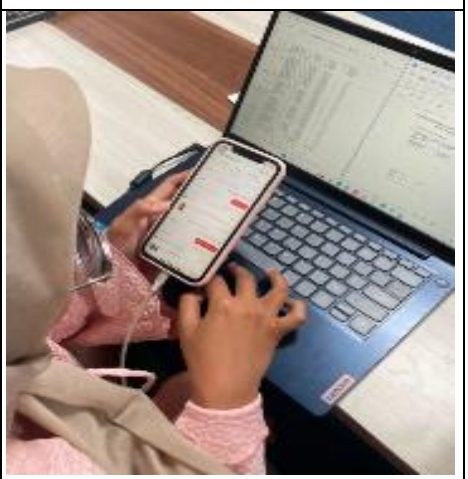
5	# Diskusi tim untuk menentukan strategi pengembangan produk ber-dasarkan hasil benchmarking kompet-itor	
6	riset prosedur dan persyaratan pengajuan sertifikasi halal	
7	# riset calon mitra cafe serta analisis kesesuaian produk dengan target pasar	

8	# Menyusun proposal kerja sama cafe	
9	# Pengajuan proposal dan diskusi kerjasama ke beberapa caffe	
10	Riset tren konten dan strategi pemasaran digital kompetitor melalui akun Tiktok dan IG	

11	Melakukan riset terhadap ketahanan produk healthy soft cookies	
12	Melakukan penyusunan, penyebaran, dan peninjauan hasil kuesioner uji coba (tester) pengenalan produk awal resep cookies **(4 Jam)**	

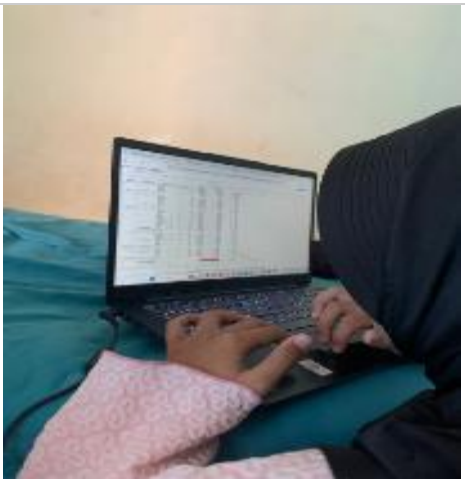
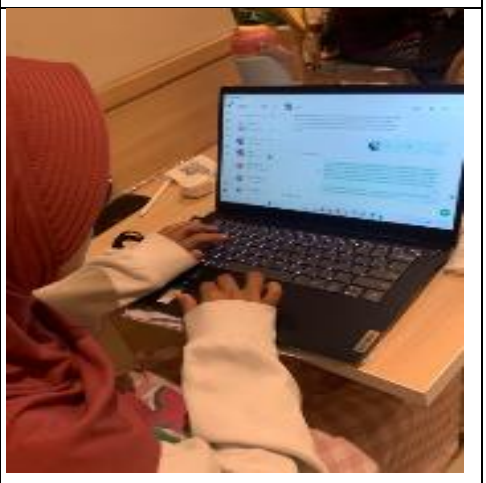
13	# Melakukan riset sistem penjualan (pre order dan platform online seperti shopeefood) pada bisnis sejenis se-bagai referensi strategi penjualan	
14	Membandingkan harga bahan baku dari beberapa pemasok sebagai dasar penyusunan anggaran pembelian	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-2		
1	Analisis hasil kuesioner minat konsumen dan preferensi konsumen terhadap produk cookies (2 jam)	
2	Melakukan evaluasi efektivitas iklan pemasaran terhadap peningkatan hasil penjualan produk (2 jam)	
3	Melakukan riset terhadap taktik penjualan kompetitor (2 Jam)	

4	Melakukan riset tren pasar bahan baku dan kebutuhan konsumen sebagai dasar pengembangan inovasi varian rasa baru cookies (4 jam)	
5	@ Riset Influencer, untuk kebutuhan iklan pemasaran (2 Jam)	
6	# Melakukan identifikasi efektivitas penggunaan shopeefood sebagai platform penjualan produk (2 jam)	

7	Melakukan analisis dan rekapitulasi feedback konsumen terhadap produk cookies yang telah dipasarkan (2 jam)	
8	Riset tren konten untuk pengembangan konten promo baru (2 jam)	
9	# Melakukan riset respons konsumen, efektivitas strategi promosi, dan analisis minat konsumen terhadap produk berdasarkan data penjualan produk distadion maguwo (6 jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-3		
1	Survei atau riset packaging bundling mini soft cookies	
2	Monitoring penjualan produk dicafe serta evaluasi performa kerja sama berdasarkan tingkat penjualan	
3	Riset kepuasan pelanggan terhadap pelayanan dan pengiriman	

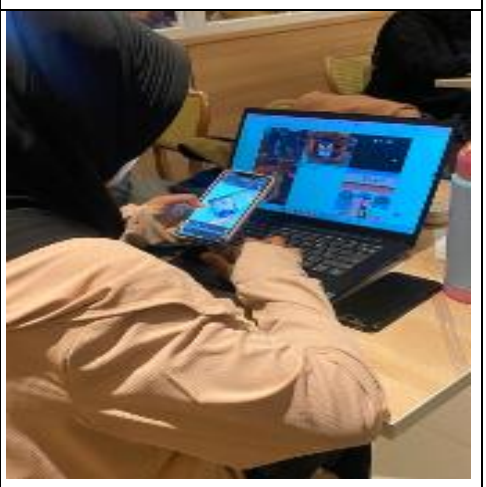
4	Menganalisis produk yang paling diminati berdasarkan data penjualan	
5	Melakukan riset tren camilan sehat dan persepsi konsumen terhadap cookies berbahan mocaf	
6	Melakukan evaluasi inovasi varian rasa baru berdasarkan feedback konsumen	

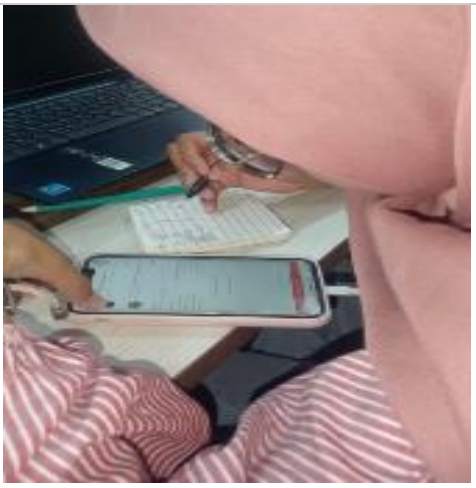
7	Mengumpulkan dan menganalisis hasil penjualan dicafe untuk mengetahui performa masing-masing produk sebagai bahan evaluasi strategi penjualan	
8	# Melakukan diskusi tim dalam perumusan, dan perancangan strategi pemasaran dalam paket bundling mini Soft Cookies 7 varian (2 jam)	
9	Melakukan riset persyaratan dan prosedur pembuatan NIB sebagai legalitas usaha (2 jam)	

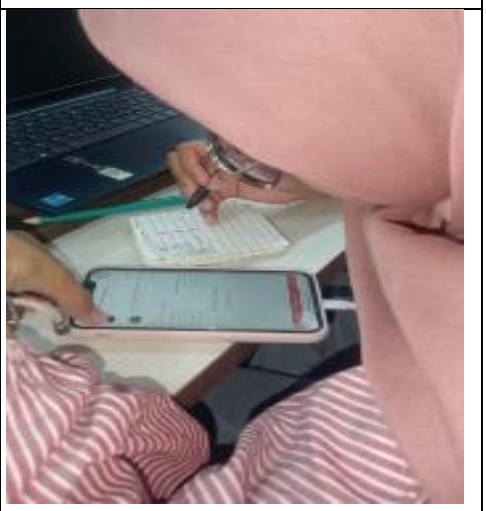
10	Riset tren pasar, dan finalisasi produk bundling berdasarkan hasil (2 jam)	
11	Melakukan riset strategi produk kompetitor yang dijual saat event (4 jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-4		
12	Melakukan riset pemetaan media promosi digital yang paling sering digunakan target pasar (2 jam)	

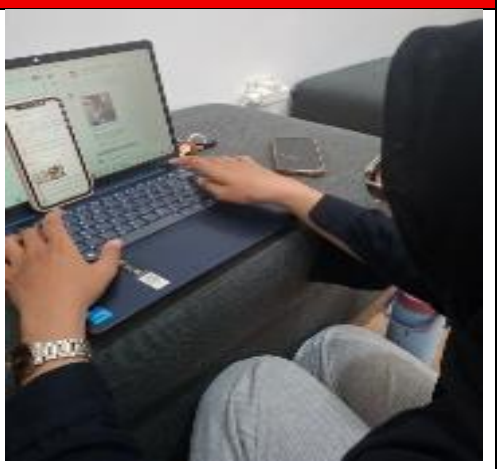
2	Menganalisis efektivitas promosi media sosial terhadap peningkatan penjualan produk(2 jam)	
3	Menganalisis kesesuaian produk terhadap kebutuhan pasar saat ini (2 jam)	
4	# Melakukan diskusi tim dalam pe-rumusan, dan perancangan strategi pemasaran dalam paket bundling mini Soft Cookies 7 varian (2 jam)	

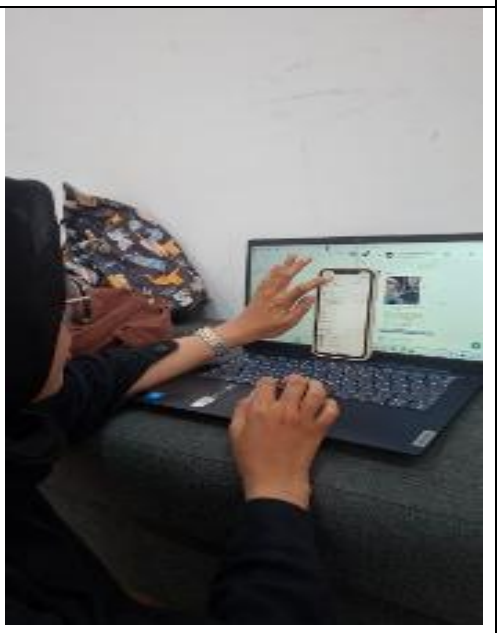
5	Riset tren pasar, dan finalisasi produk bundling berdasarkan hasil (2 jam)	
6	Melakukan benchmarking harga dan stratrgi penawaran produk kompetitor sebagai referensi eval-uasi pasar (2 jam)	
7	Monitoring penjualan produk dicafe serta analisis perkembangan penjualan mingguan (3 jam)	

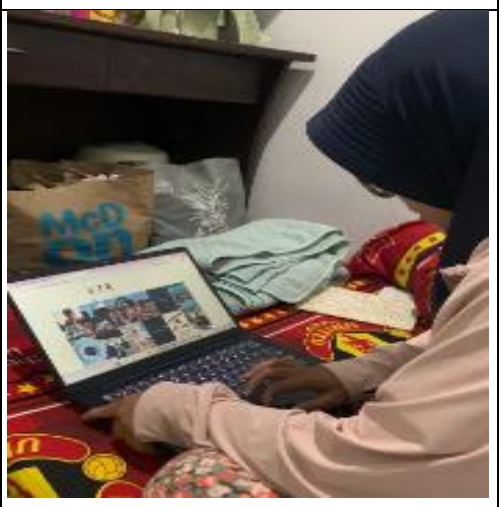
8	Melakukan rekap dan analisis data penjualan shopee selama satu bulan sebagai bahan evaluasi efektivitas platform dlaam meningkatkan penjualan produk (2 jam)	
9	# Diskusi tim mengenai potensi kendala bisnis dan solusi yang dapat diterapkan (3 jam)	
10	# Melakukan riset respons konsumen serta menganalisis efektivitas strategi promosi dan preferensi produk berdasarkan data penjualan distadion maguwo dan alun-alun kidul (5 jam)	1 

11	# Melakukan riset respons konsumen dan efektivitas strategi promosi terhadap penjualan produk pada acara wisuda UAD (4jam)	
12	Mengumpulkan dan menganalisis data penjualan bulan pertama berdasarkan varian produk dan saluran penjualan (cafe, pre-order, event, dan ShopeeFood) untuk mengidentifikasi tren penjualan serta menentukan kanal penjualan yang paling efektif (4 jam).	
13	Melakukan riset jadwal wisuda dan lokasi event sebagai peluang penjualan	1 

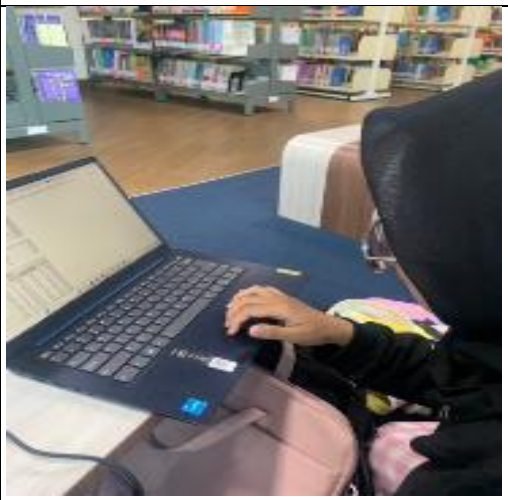
14	# Pengajuan proposal dan diskusi kerjasama ke booth susu asik	 

No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-5		
1	Evaluasi tingkat kepuasan konsumen sebgai dasar pengembangan produk berdasarkan feedback dan ulasan pelanggan dari IG, WhatsApp dan shopee	
2	Analisis tingkat pembelian ulang konsumen	

3	Analisis efektivitas promosi instagram dan tiktok terhadap penjualan	
4	Monitoring dan rekapitulasi data penjualan dicafe untuk mengevaluasi performa produk serta ketersediaaan stock	
5	Riset preferensi konsumen terhadap sistem pre-order	

6	Riset kebiasaan konsumen dalam membeli camilan secara online atau offline	
7	Melakukan riset terhadap konten media sosial kompetitor dan tren konten digital sebagai referensi pengembangan strategi promosi	
8	Melakukan analisis permintaan pasar dan peluang pengembangan bisnis berdasarkan kebutuhan konsumen	

9	Mengevaluasi performa penjualan melalui shopeefood berdasarkan data transaksi dan ulasan konsumen	
10	Melakukan riset respons konsumen serta menganalisis efektivitas strategi promosi dan preferensi produk berdasarkan data penjualan dilapangan pemda sleman, Embung Tambakboyo dan lapangan klidon besi	
11	# Pengajuan proposal dan diskusi kerjasama ke renea kafe	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-6		
1	Menganalisis faktor penentu dan alasan utama konsumen dalam memilih dan membeli produk cookies	
2	Melakukan riset Kompetitor untuk mengidentifikasi perkembangan strategi pemasaran dan produk	
3	Riset faktor yang mendorong pembelian ulang produk cookies	

4	Analisis tingkat kepuasan konsumen terhadap produk yang telah diuji	
5	Monitoring, pencatatan, dan analisis tren penjualan harian untuk setiap varian cookies dicafe	
6	# Menganalisis perkembangan penjualan melalui shopeefood serta mengidentifikasi faktor yang memengaruhi penjualan	

7	# Melakukan evaluasi kinerja bersama Tim berdasarkan hasil penjualan dan kegiatan operasional	
8	Melakukan analisis efektivitas promosi diskon terhadap peningkatan penjualan	
9	Melakukan penyusunan, penyebaran, dan pengumpulan data kusioner riset pasar kepada konsumen yang telah melakukan pembelian	

10	# Melakukan riset respons konsumen dan menganalisis preferensi produk berdasarakan data penjualan dilapangan klidon, maguwo dan sunmor (5 jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-7		
1	Mengolah dan menganalisis data penjualan serta kuesioner konsumen untuk mengetahui minat dan tingkat kepuasan konsumen terhadap seluruh varian cookies dan bundling mini Kukismaugak?	

2	Melakukan riset respons konsumen dan efektivitas promosi event pada acara wisuda UII	 
3	Melakukan riset respons konsumen dan efektivitas promosi pada event wisuda UGM	
4	Monitoring penjualan produk dicafe serta mengidentifikasi kendala penjualan berdasarkan data dan masukkan dari pihak cafe	 

5	Evaluasi keseluruhan hasil riset pasar, masukan feedback konsumen dan peluang pengembangan usaha kedepan	
6	Menyusun laporan hasil riset dan evaluasi akhir perkembangan usaha selama 2 bulan	
7	Menyusun hasil evaluasi efektivitas penggunaan shopeefood sebagai media penjualan produk serta rekomendasi pengembangan strategi penjualan	
8	# Pengajuan proposal dan diskusi kerjasama ke renea kafe (2 jam)	

Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Keuangan

Pekan 1	Pekan 2	Pekan 3	Pekan 4
# Diskusi bersama tim dalam pembagian tugas , serta penentuan dan pengumpulan modal usaha tim (3 jam)	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan dan varian baru (2 jam)	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan (2 jam)	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan (2 jam)
Menyusun anggaran kebutuhan dana usaha(2 jam)	~ Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai kebutuhan mingguan (15 menit)	Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai kebutuhan mingguan (15 menit)	Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai kebutuhan mingguan (15 menit)
Membuat format pencatatan dan laporan keuangan usaha (1 jam)	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)
* Diskusi dengan bagian pemasaran terkait biaya promosi dan	Menghitung HPP produk varian baru sebagai dasar penetapan	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	Menghitung HPP paket bundling mini soft cookies

penyusunan anggaran pemasaran bulan pertama (4 jam)	harga jual (2 jam)		sebagai dasar penetapan harga jual (2 jam)
~ Diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian mingguan (2 jam)	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	Rekap penjualan harian (8 x 1 jam)	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)
~ Melakukan pembayaran bahan baku untuk tester dan uji coba (15 menit)	Rekap penjualan harian (4 x 1 jam)	Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	Rekap penjualan harian (8 x 1 jam)
# Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	melakukan input data transaksi penjualan keaplikasi kasir pintar (6 x 10 menit)	Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)
Pencatatan kas masuk dan keluar (3 x 1 jam)	melakukan input data transaksi penjualan keaplikasi kasir pintar (4 x 10 menit)		* Diskusi dengan pemasaran terkait biaya marketing dan penyusunan anggaran

			pemasaran untuk bulan ke dua (4 jam)
Rekap penjualan harian (2 jam)			Penyusunan laporan keuangan bulanan (4 jam)
Rekap penjualan mingguan (laba rugi mingguan) (2 jam)			# Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha dengan tim beradasarkan pencapaian penjualan (2 Jam)
Evaluasi arus kas mingguan (2 jam)			Melakukan evaluasi pencapaian target penjualan berdasarkan laporan penjualan

Pekan 5	**Pekan 6**	**Pekan 7**
~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan (2 jam)	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan (2 jam)	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan (2 jam)
Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai kebutuhan mingguan (15	~ Melakukan pembayaran bahan baku (15 menit)	Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai

menit)		kebutuhan mingguan (15 menit)
Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)
Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)
Rekap penjualan harian (8 x 1 jam)	Rekap penjualan harian (6 x 1 jam)	Rekap penjualan harian (8 x 1jam)
Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)
Menghitung HPP paket bundling ekonomis soft cookies sebagai dasar penetapan harga jual (2 jam)	Melakukan evaluasi pencapaian target penjualan berdasarkan laporan penjualan (2 jam)	Penyusunan laporan keuangan bulanan (4 jam)
Melakukan evaluasi pencapaian target penjualan berdasarkan laporan penjualan	menhitung hpp varian red velvet untuk giveaway pemasaran di17an agustus (15 menit)	Penyusunan neraca usaha (3 jam)
		Melakukan penyusunan laporan laba rugi (4 jam)
		Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha bersama tim

		berdasarkan pencapaian penjualan dan hasil operasional selama 7 pekan (8 jam)

Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Keuangan

Pekan Ke-1				
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**
1	7 juli 2026	# Diskusi bersama tim dalam pembagian tugas , serta penentuan dan pengumpulan modal usaha tim	Melakukan diskusi bersama tim untuk membagi tugas, menentukan besaran modal usaha, serta mengumpulkan modal yang telah disepakati	3jam
2	7 juli 2026	Menyusun anggaran kebutuhan dana usaha	menyusun anggaran dana usaha yang sudah ditetapkan	2jam
3	9 juli 2026	Membuat format pencatatan dan laporan keuangan usaha	Menyusun format pencatatan keuangan yang digunakan untuk mencatat pemasukan, pengeluaran, penjualan, dan pembelian selama kegiatan usaha	1jam
4	7 juli	* Diskusi dengan bagian pemasaran terkait biaya promosi dan	Melakukan diskusi dengan bagian pemasaran untuk menentukan jenis promosi	4 jam

		penyusunan anggaran pemasaran bulan pertama	yang akan digunakan selama bulan pertama, memperkirakan biaya yang dibutuhkan untuk setiap kegiatan promosi, serta menyusun anggaran pemasaran sesuai dana yang tersedia	
5	**7 juli 2026**	~ Diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian mingguan	Melakukan diskusi dengan bagian produksi untuk mengidentifikasi kebutuhan bahan baku yang diperlukan selama proses produksi, memperkirakan jumlah pembelian setiap minggu berdasarkan target penjualan, serta menyusun anggaran bahan baku agar persediaan tetap mencukupi dengan anggaran	**2jam**
6	7 juli 2026	~ Melakukan pembayaran bahan baku untuk tester uji coba dan untuk penjualana awal	~Melakukan pembayaran bahan baku untuk keperluan tester uji coba dan produksi penjualan awal	15menit
7	12 juli 2026	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi	Mencatat seluruh transaksi pembelian bahan baku produksi, termasuk jumlah pembelian, harga, tanggal transaksi, dan total biaya	1jam

8	13 juli 2026	Pencatatan kas masuk dan keluar	Mencatat seluruh penerimaan dan pengeluaran kas yang terjadi selama kegiatan usaha, seperti penjualan, pembelian bahan baku, biaya operasional dan pengeluaran lainnya	2x1jam
9	13 juli 2026	Rekap penjualan harian	merekap data penjualan setiap penjualan berdasarkan tanggal, sistem penjualan, produk yang terjual, jumlah penjualan, dan total omzet	2jam
10	13 juli 2026	Rekap penjualan mingguan (laba rugi mingguan)	menyusun lapoean laba rugi migguan berdasarkan total penjualan dan pengeluaran untuk mengetahui laba atau rugi usaha	2jam
11	13 juli 2026	Evaluasi arus kas mingguan	merekap kas masuk, kas keluar, selisih kas, dan saldo akhir	2jam
				21 jam 15 menit

Pekan Ke-2				
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**
1	15 juli 2026	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan (2 jam)	Mendiskusikan bahan baku yang sudah habis dengan bagian produksi, kemudian menyusun anggaran pembelian bahan bakunya untuk memenuhi kebutuhan produksi pada pekan berikutnya	2jam
2	15 juli 2026	~ Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai kebutuhan mingguan (15 menit)	Melakukan pembayaran bahan baku untuk keperluan produksi penjualan	15 menit
3	16 juli 2026	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	Merekap transaksi pembelian bahan baku produksi tersebut untuk pencatatan pengeluaran usaha	1jam
4	20 juli	Menghitung HPP produk varian baru sebagai dasar penetapan harga jual (2 jam)	menghitung HPP varian baru berdasarkan biaya bahan baku dan biaya produksi untuk mementukan harga jual yang sesuai	2jam

5	2o juli 2026	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	Mencatat seluruh penerimaan dan pengeluaran kas yang terjadi selama kegiatan usaha, seperti penjualan, pembelian bahan baku, biaya operasional dan pengeluaran lainnya	3jam
6	20 juli 2026	Rekap penjualan harian (4 x 1 jam)	merekap data penjualan setiap penjualan berdasarkan tanggal, sistem penjualan, produk yang terjual, jumlah penjualan, dan total omzet	4x1jam
7	30 juli 2026	Menyususn laporan keuangan mingguan (3 jam)	Mengumpulkan dan mengolah data transaksi penjualan, pemasukan, serta pengeluaran menjad laporan keuangan mingguan meliputi laporan laba rugi, arus kas, dan saldo kas	3jam
8	15,17,19,20 juli 2026	melakukan input data transaksi penjualan keaplikasi kasir pintar (4 x 10 menit)	menginput data transaksi penjualan kedalam aplikasi kasir pintar sesuai metode pembayaran dan jumlah	40 menit

			penjualan untuk menghasilkan hasil data penjualan	

No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
Minggu Ke-3				
1	21 juli 2026	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan (2 jam)	Mendiskusikan bahan baku yang sudah habis dengan bagian produksi, kemudian menyusun anggaran pembelian bahan bakunya untuk memenuhi kebutuhan produksi pada pekan berikutnya	2 jam
2		Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai kebutuhan mingguan (15 menit)	Melakukan pembayaran bahan baku untuk keperluan produksi penjualan	15 menit
3		Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	Merekap transaksi pembelian bahan baku produksi tersebut untuk pencatatan pengeluaran usaha	1 jam
4		Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	Mencatat seluruh penerimaan dan pengeluaran kas yang terjadi selama kegiatan usaha, seperti penjualan, pembelian bahan	3 jam

			baku, biaya operasional dan pengeluaran lainnya	
5		Rekap penjualan harian (6 x 1 jam)	merekap data penjualan setiap penjualan berdasarkan tanggal, sistem penjualan, produk yang terjual, jumlah penjualan, dan total omzet	6 x 1 jam
6		Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	Mengumpulkan dan mengolah data transaksi penjualan, pemasukan, serta pengeluaran menjad laporan keuangan mingguan meliputi laporan laba rugi, arus kas, dan saldo kas	3 jam
7		melakukan input data transaksi penjualan keaplikasi kasir pintar (6 x 10 menit)	Menyusun.. menginput data transaksi penjualan kedalam aplikasi kasir pintar sesuai metode pembayaran dan jumlah penjualan untuk menghasilkan hasil data penjualan	1 jam
				16 jam 15 menit

No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
Minggu Ke-4				
1	28 juli 202	~ Melakukan disku dengan bagian produk terkait kebutuhan baha baku serta penyusuna anggaran pembelia	Mendiskusikan bahan bak yang sudah habis dengan ba gian produksi, kemudian me nyusun anggaran pembelia bahan bakunya untu	2 jam

		bahan baku produk mingguan (2 jam)	memenuhi kebutuha produksi pada pekan ber kutnya	
2	28 juli 202	Melakukan pembayara bahan baku produk sesuai kebutuha mingguan (15 menit)	Melakukan pembayaran baha baku untuk keperlua produksi penjualan	15 menit
3	28 juli 202	Melakukan rekapitula transaksi pembelian ba han baku produksi (jam)	Merekap transaksi pembelia bahan baku produksi tersebu untuk pencatatan pengeluara usaha	1 jam
4	24 juli 202	Menghitung HPP pak bundling mini soft cook ies sebagai dasar peneta pan harga jual (2 jam)	menghitung HPP paket bur dling mini soft berdasarka biaya bahan baku dan biay produksi untuk mementuka harga jual yang sesuai	2 jam
5	3 agustu 2026	Pencatatan kas masu dan keluar	Mencatat seluruh penerimaa dan pengeluaran kas yang te jadi selama kegiatan usah seperti penjualan, pembelia bahan baku, biaya operasiona dan pengeluaran lainnya	3 jam
6	3 agustuu 2026	Rekap penjualan harian	merekap data penjualan setia penjualan berdasarkan tang gal, sistem penjualan, produ yang terjual, jumla penjualan, dan total omzet	7 jam
7	3 agustu 2026	Menyusun laporan keu angan mingguan	Mengumpulkan dan mengola data transaksi penjualan pemasukan, serta pengeluara menjad laporan keuanga mingguan meliputi lapora	3 jam

			laba rugi, arus kas, dan sald kas	
8	29 juli 202(	* Diskusi denga pemasaran terkait biay marketing dan penyusu nan anggaran pemasara untuk bulan ke dua	Melakukan diskusi terka kebutuhan biaya marketin serta menyusun anggara pemasaran bulan kedua be dasarkan strategi promos yang akan dilaksanakan.	4 jam
9	3 agustu 2026	Penyusunan lapora keuangan bulanan	melakukan laporan rekapitu lasi laporan keuanga mingguan menjadi lapora keuangan bulanan sebagai ba han evaluasi kinerja keuanga usaha	4 jam
10	3 agustu 2026	# Melakukan evalua kinerja keuangan usah dengan tim beradasa kan pencapaia penjualan	Melakukan evaluasi kinerj keuangan bersama tim be dasarkan pencapaia penjualan dan kondisi keu angan ushaa	2 jam
11	28 agustu 2026	~ Melakukan disku dengan bagian produk terkait kebutuhan baha baku serta penyusuna anggaran pembelian ba han baku produk mingguan (2 jam)	Mendiskusikan bahan bak yang sudah habis dengan ba gian produksi, kemudian me nyusun anggaran pembelia bahan bakunya untuk memer uhi kebutuhan produksi pad pekan berikutnya	2 jam
12	2 agustu 2026	Melakukan pembayara bahan baku produk sesuai kebutuha mingguan (15 menit)	Melakukan pembayaran baha baku untuk keperlua produksi penjualan	15 menit
				31 jam

Minggu Ke-5				
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
1		Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	Merekap transaksi pembelian bahan baku produksi tersebut untuk pencatatan pengeluaran usaha	1 jam
2	10 agustus 2026	Pencatatan kas masuk dan keluar	Mencatat seluruh penerimaan dan pengeluaran kas yang terjadi selama kegiatan usaha, seperti penjualan, pembelian bahan baku, biaya operasional dan pengeluaran lainnya	3 jam
3		Rekap penjualan harian	merekap data penjualan setiap penjualan berdasarkan tanggal, sistem penjualan, produk yang terjual, jumlah penjualan, dan total omzet	8 jam
4		Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	Mengumpulkan dan mengolah data transaksi penjualan, pemasukan, serta pengeluaran menjad laporan keuangan mingguan meliputi laporan laba rugi, arus kas, dan saldo kas	3 jam
5		Menghitung HPP paket bundling ekonomis soft cookies sebagai	menghitung HPP paket bundling ekonomis berdasarkan biaya bahan	2 jam

		dasar penetapan harga jual	baku dan biaya produksi untuk mementukan harga jual yang sesuai	
6		Melakukan evaluasi pencapaian target penjualan berdasarkan laporan penjualan	Membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan berdasarkan laporan penjualan untuk mengetahui tingkat pencapaian target dan mengevaluasi hasil penjualan.	2 jam
				19 jam

No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
Minggu Ke-6				
1	14 agustus 2026	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan	Mendiskusikan bahan baku yang sudah habis dengan bagian produksi, kemudian menyusun anggaran pembelian bahan bakunya untuk memenuhi kebutuhan produksi pada pekan berikutnya	2 jam
2		Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai kebutuhan mingguan	Melakukan pembayaran bahan baku untuk keperluan produksi penjualan	15 menit
3		Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi	Merekap transaksi pembelian bahan baku produksi tersebut untuk pencatatan pengeluaran usaha	1 jam

4		Pencatatan kas masuk dan keluar	Mencatat seluruh penerimaan dan pengeluaran kas yang terjadi selama kegiatan usaha, seperti penjualan, pembelian bahan baku, biaya operasional dan pengeluaran lainnya	3 jam
5		Rekap penjualan harian	merekap data penjualan setiap penjualan berdasarkan tanggal, sistem penjualan, produk yang terjual, jumlah penjualan, dan total omzet	6 jam
6		Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	Mengumpulkan dan mengolah data transaksi penjualan, pemasukan, serta pengeluaran menjad laporan keuangan mingguan meliputi laporan laba rugi, arus kas, dan saldo kas	3 jam
7	17 agustus 2026	Melakukan evaluasi pencapaian target penjualan berdasarkan laporan penjualan	Membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan berdasarkan laporan penjualan untuk mengetahui tingkat pencapaian target dan mengevaluasi hasil penjualan.	2 jam

8		menhitung hpp varan red velvet untuk give-away pemasaran	menghitung HPP carian redvelvet untuk menetukan biaya promosi dalam promosi giveaway 17 agutusan	15 menit
				17 jam 30 menit

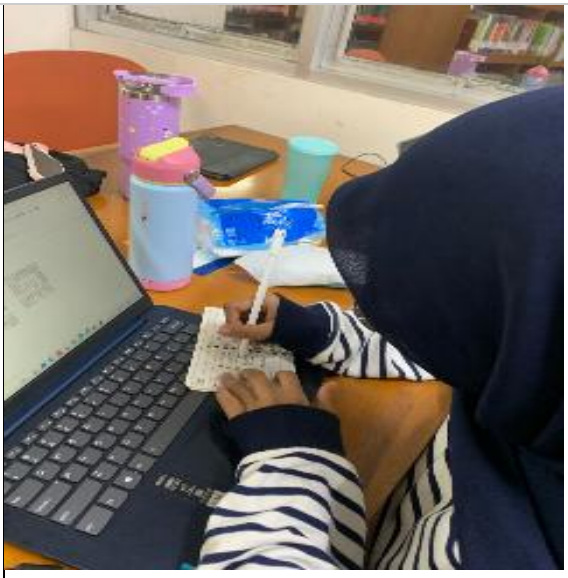
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu
Minggu Ke-7				
1	21 agustus 2026	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusu-nan anggaran pem-belian bahan baku produksi mingguan (2 jam)	Mendiskusikan bahan baku yang sudah habis dengan bagian produksi, kemudian menyusun anggaran pembelian ba-han bakunya untuk me-menuhi kebutuhan produksi pada pekan berikutnya	2 jam
2		Melakukan pem-bayaran bahan baku produksi sesuai kebu-tuhan mingguan (15 menit)	Melakukan pembayaran bahan baku untuk keper-luan produksi penjualan	15 menit
3		Melakukan rekapitu-lasi transaksi pem-belian bahan baku produksi (1 jam)	Merekap transaksi pem-belian bahan baku produksi tersebut untuk pencatatan pengeluaran usaha	1 jam
4	25 agutus 2026	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	Mencatat seluruh pen-erimaan dan penge-luaran kas yang terjadi	3 jam

			selama kegiatan usaha, seperti penjualan, pembelian bahan baku, biaya operasional dan pengeluaran lainnya	
5		Rekap penjualan harian (8 x 1jam)	merekap data penjualan setiap penjualan berdasarkan tanggal, sistem penjualan, produk yang terjual, jumlah penjualan, dan total omzet	8 jam
6		Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	Mengumpulkan dan mengolah data transaksi penjualan, pemasukan, serta pengeluaran menjad laporan keuangan mingguan meliputi laporan laba rugi, arus kas, dan saldo kas	3 jam
7		Penyusunan laporan keuangan bulanan (4 jam)	Menyusun laporan keuangan berdasarkan transaksi usaha	4 jam
8		Melakukan penyusunan laporan laba rugi, neraca, arus kas (6 jam)	Menghitung pendapatan laba rugi, arus kas, neraca	6 jam
9		Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha bersama tim berdasarkan pencapaian penjualan	Mengevaluasi pencapaian penjualan dan kondisi keuangan usaha selama 7 pekan	3 jam

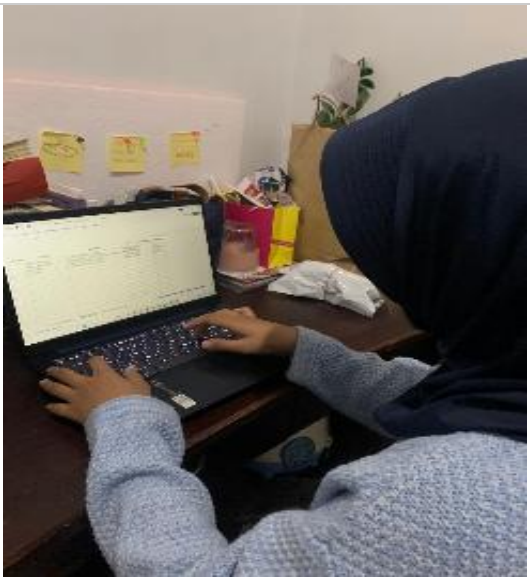
		dan hasil operasional selama 7 pekan (3 jam)		
				30 jam 15menit

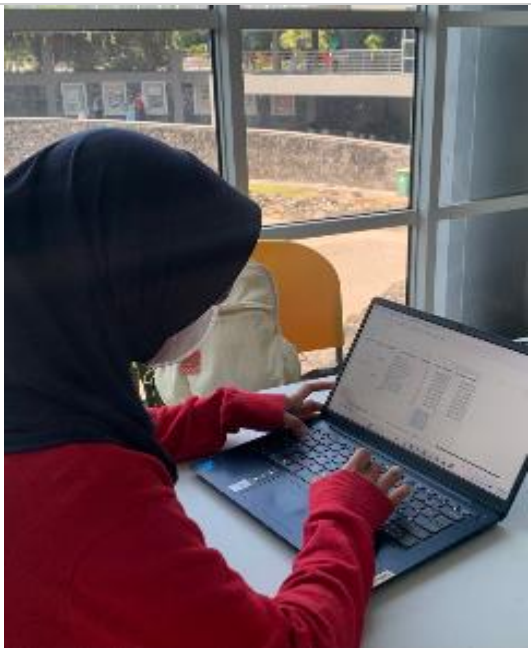
Bukti Agenda Kegiatan Bagian Keuangan

No	Kegiatan	Gambar
Minggu Ke-1		
1	# Diskusi bersama tim dalam pembagian tugas , serta penen-tuan dan pengumpulan modal usaha tim	

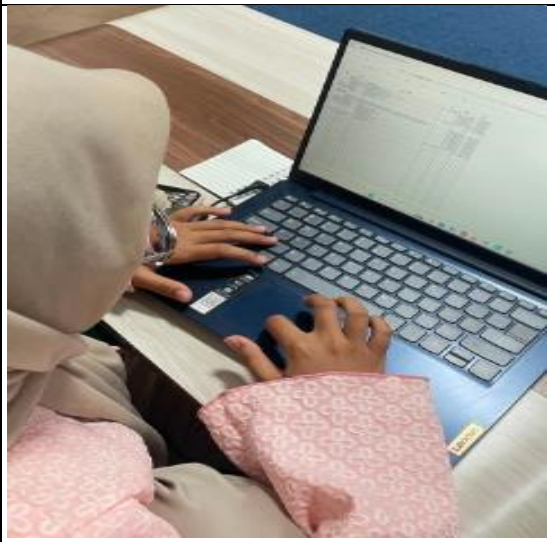
2	Menyusun anggaran kebutuhan dana usaha	
3	Membuat format pencatatan dan laporan keuangan usaha	
4	* Diskusi dengan bagian pemasaran terkait biaya promosi dan penyusunan anggaran pemasaran bulan pertama	

5	~ Diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian mingguan	
6	~ Melakukan pembayaran bahan baku untuk awal produksi dan tester uji coba	

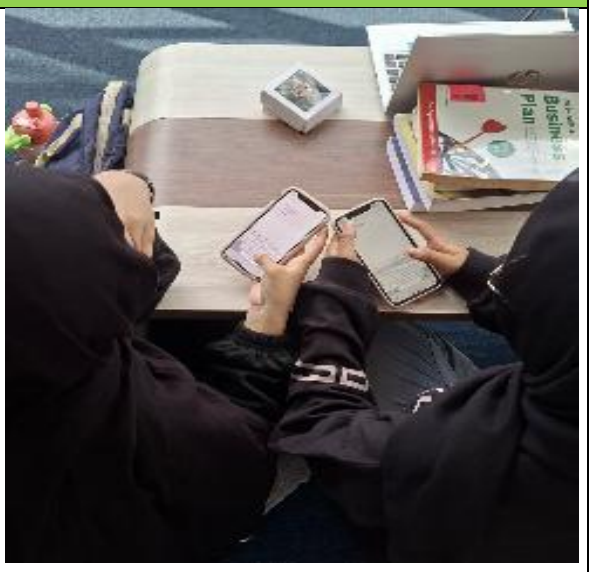
7	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi	
8	Pencatatan kas masuk dan keluar	

9	Rekap penjualan harian	
10	Rekap penjualan mingguan (laba rugi mingguan)	
11	Evaluasi arus kas mingguan	

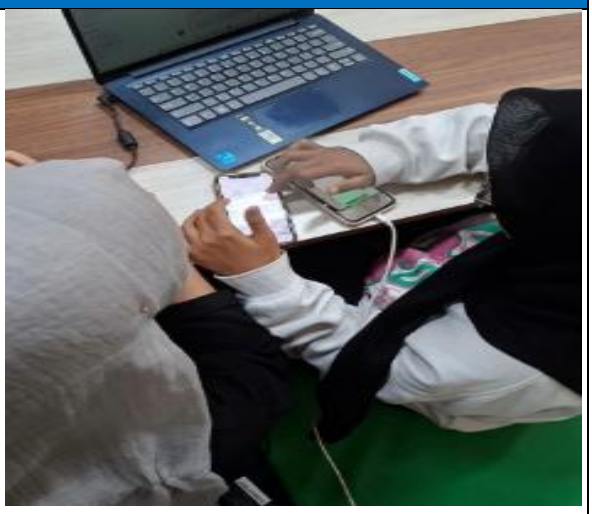
No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-2		
	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan (2 jam)	
	~ Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai kebutuhan mingguan (15 menit)	
	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	

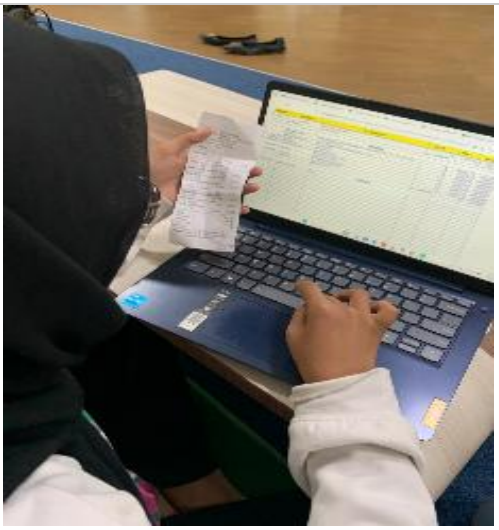
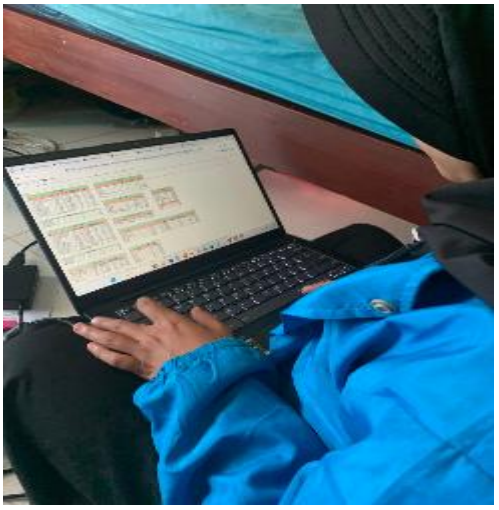
	Menghitung HPP produk varian baru sebagai dasar penetapan harga jual (2 jam)	
	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	
	Rekap penjualan harian (4 x 1 jam)	

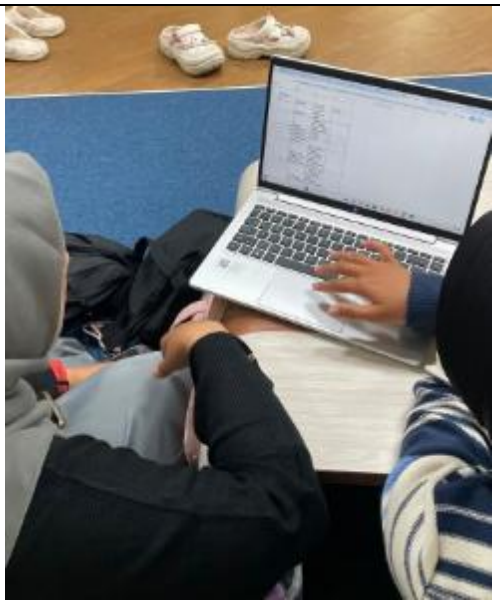
	Menyususn laporan keuangan mingguan (3 jam)	
	melakukan input data transaksi penjualan keaplikasi kasir pintar (4 x 10 menit)	

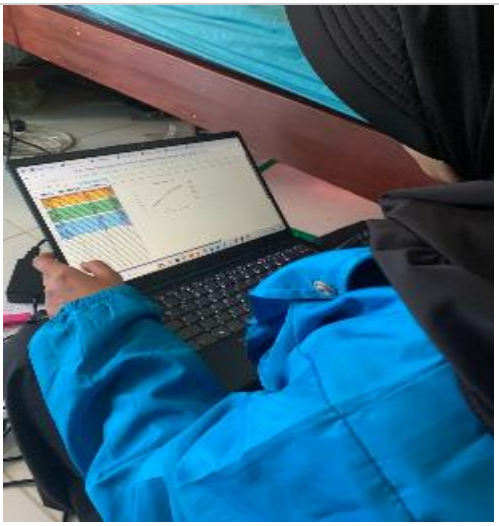
No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-3		
	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan (2 jam)	
	Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai kebutuhan mingguan (15 menit)	
	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	

	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	
	Rekap penjualan harian (8 x 1 jam)	
	Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-4		
1	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan (2 jam)	
2	Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai kebutuhan mingguan (15 menit)	

3	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	
4	Menghitung HPP paket bundling mini soft cookies sebagai dasar penetapan harga jual (2 jam)	
5	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	

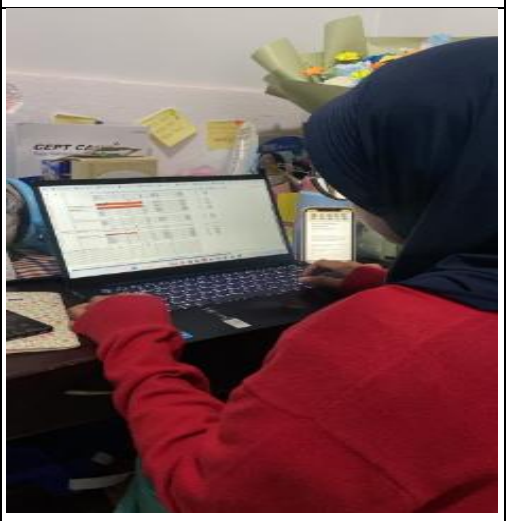
6	Rekap penjualan harian (8 x 1 jam)	
7	Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	
8	* Diskusi dengan pemasaran terkait biaya marketing dan penyusunan anggaran pemasa-ran untuk bulan ke dua (4 jam)	

9	Penyusunan laporan keuangan bulanan (4 jam)	
10	# Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha dengan tim beradasarkan pencapaian penjualan **(2 Jam)**	

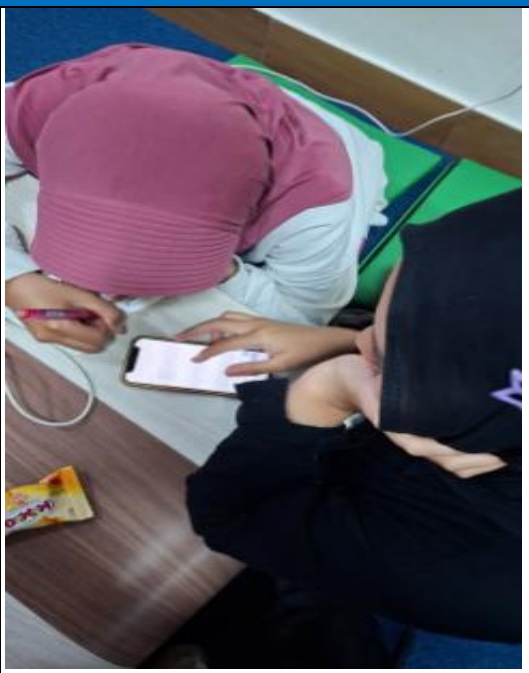
No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-5		
1	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	
2	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	

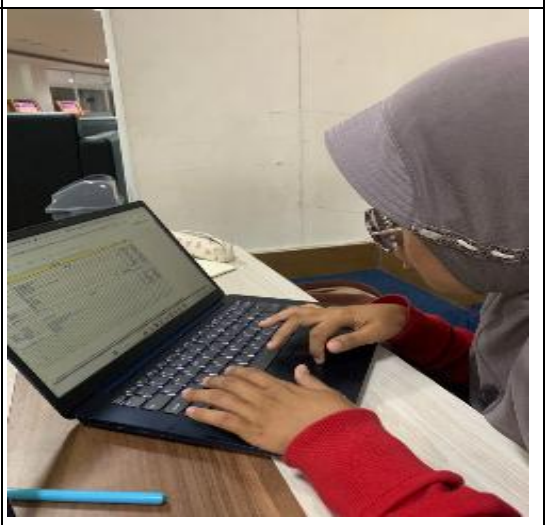
3	Rekap penjualan harian (8 x 1 jam)	
4	Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	

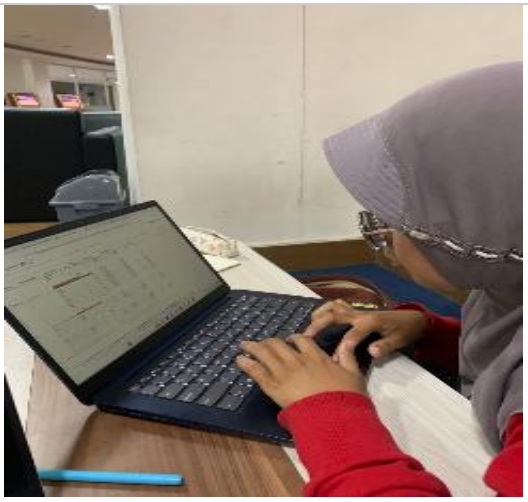
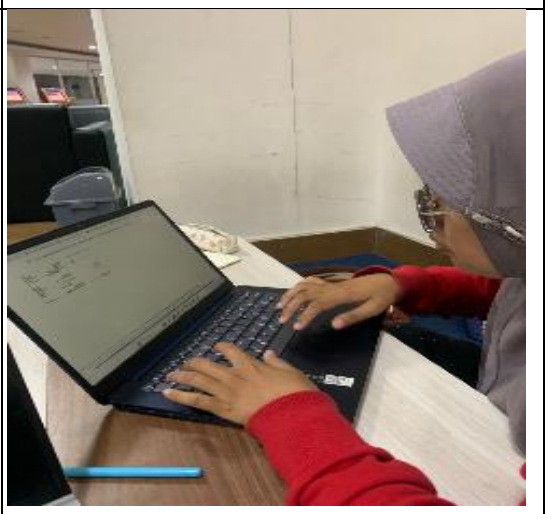
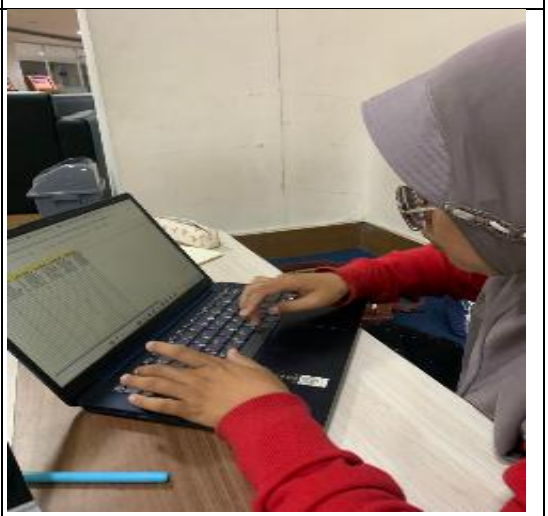
No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-6		
	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebutuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pembelian bahan baku produksi mingguan (2 jam)	
	~ Melakukan pembayaran bahan baku (15 menit)	
	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	

	Pencatatan kas masuk dan keluar (3 jam)	
	Rekap penjualan harian (6x 1 jam)	
	Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	

	Melakukan evaluasi pencapaian target penjualan berdasarkan laporan penjualan (2 jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-7		
1	~ Melakukan diskusi dengan bagian produksi terkait kebu-tuhan bahan baku serta penyusunan anggaran pem-belian bahan baku produksi mingguan (2 jam)	

2	Melakukan pembayaran bahan baku produksi sesuai kebu-tuhan mingguan (15 menit)	
3	Melakukan rekapitulasi transaksi pembelian bahan baku produksi (1 jam)	
4	Pencatatan kas masuk dan keluar (8 x 1 jam)	

5	Rekap penjualan harian (2 jam)	
	Menyusun laporan keuangan mingguan (3 jam)	
	Penyusunan laporan keuangan bulanan (4 jam)	

	Melakukan penyusunan laporan laba rugi, neraca, arus kas (6 jam)	
	# Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha dengan tim beradasarkan pencapaian penjualan selama 7 pekan **(4 Jam)**	

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Kuningan pada tanggal 14 Februari 2002 sebagai anak kedua dari pasangan Bapak Sudin dan Ibu Neneng. Saat ini, penulis berdomisili di Kuningan, Jawa Barat. Penulis menempuh pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di Pondok Pesantren Binaul Ummah Kuningan dan melanjutkan pendidikan Madrasah Aliyah (MA) di Pondok Pesantren Al-Iman Putri Babadan. Selanjutnya, penulis melanjutkan pendidikan di Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.

Selama menempuh pendidikan di Universitas Islam Indonesia, penulis aktif dalam berbagai kegiatan organisasi dan kemahasiswaan. Penulis aktif dalam organisasi Forum Kajian Ekonomi Islam (FKEI) sebagai Staff Research and Development (RnD). Selain itu, penulis juga aktif berpartisipasi dalam berbagai kegiatan kepanitiaan di tingkat universitas maupun fakultas. Melalui berbagai kegiatan tersebut, penulis memperoleh pengalaman dalam bidang organisasi, kepanitiaan, kerja sama tim, serta pengembangan kegiatan mahasiswa.

Penulis juga memiliki pengalaman magang di Pegadaian CPS Kusumanegara, Yogyakarta, yang memberikan wawasan dan pengalaman praktis mengenai dunia kerja, khususnya dalam bidang ekonomi dan keuangan. Selain itu, penulis memiliki ketertarikan pada bidang

kewirausahaan yang diwujudkan melalui penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

Penulis berharap ilmu dan pengalaman yang diperoleh selama masa perkuliahan, baik melalui kegiatan akademik, organisasi, kepanitiaan, magang, maupun perintisan bisnis, dapat menjadi bekal untuk terus berkembang dan memberikan manfaat bagi masyarakat.