

**MANAJEMEN PRODUKSI BISNIS LUMBASKEUN; INOVASI  
BISNIS CAMILAN DARI KULIT LUMPIA**

Diajukan untuk memenuhi sebagai persyaratan guna memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi dari Program Studi Ekonomi Islam



Oleh :

MUHAMMAD IMAM ABDULFATTAH

NIM. 18423101

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM**

**JURUSAN STUDI ISLAM**

**FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM**

**2023**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Muhammad Imam Abdul Fattah

NIM 18423101

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ilmu Agama Islam

Judul tugas akhir : Manajemen Produksi Bisnis Lumbaskeun :

Inovasi Bisnis Camilan dari Kulit Lumpia

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 04 Mei 2023

A pink rectangular stamp with a QR code on the left and the text 'METERAI ELEKTRONIK 10000 RUPIAH' in the center. A handwritten signature in black ink is written over the right side of the stamp.

Muhammad Imam Abdul Fattah

## NOTA DINAS

Yogyakarta, 04 Mei 2023

14 Syawal 1444 H

Hal : Tugas Akhir Perintisan Bisnis  
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam  
Universitas Islam Indonesia  
D.I Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 1533/Dek/60/DAATI/FIAI/XI/2022 tanggal 29 November 2022 M, 5 Jumadil Awal 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

|                       |                                                                                      |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Nama                  | : Muhammad Imam Abdul Fattah                                                         |
| Nomor Induk Mahasiswa | : 18423101                                                                           |
| Fakultas              | : Ilmu Agama Islam                                                                   |
| Jurusan/Program Studi | : Ekonomi Islam                                                                      |
| Tahun Akademik        | : 2022/2023                                                                          |
| Judul Skripsi         | : Manajemen Produksi Bisnis Lumbaskeun :<br>Inovasi Bisnis Camilan dari Kulit Lumpia |

Setelah kami teliti adakah perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis saudara tersebut di atas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) ekslembar Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang dimaksud.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing

Aqida Shohiha, SEL., ME

## **REKOMENDASI PEMBIMBING**

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Muhammad Imam Abdul Fattah  
NIM : 18423101  
Program Studi : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ilmu Agama Islam  
Judul Tugas Akhir : Manajemen Produksi Lumbaskeun : Inovasi Bisnis  
Camilan dari Kulit Lumpia

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

Dosen Pembimbing

Aqida Shohiha, SEI., ME

## **PENGESAHAN**

Tugas Akhir Perintisan Bisnis

MANAJEMEN PRODUKSI BISNIS LUMBASKEUN : INOVASI BISNIS  
CAMILAN DARI KULIT LUMPIA

Oleh: Muhammad Imam Abdul Fattah

18423101

Telah dimunaqasahkan di depan  
Dewan Munaqasah Tugas Akhir Perintisan Bisnis  
Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam  
Indonesia  
Dan dinyatakan diterima sebagai persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi Islam

### **TIM PENGUJI AKHIR PERINTISAN BISNIS**

| Nama                    | Jabatan    | Tanda Tangan |
|-------------------------|------------|--------------|
| .....                   | Ketua      | (.....)      |
| .....                   | Penguji 1  | (.....)      |
| .....                   | Penguji 2  | (.....)      |
| Aqida Shohiha, SEI., ME | Pembimbing | (.....)      |

Yogyakarta, Mei 2023

Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam  
Universitas Islam Indonesia

Dr. Drs. Asmuni, MA

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah rabbil 'alamin, puji syukur senantiasa terpanjatkan kehadirat Allah SWT, Tuhan pemilik alam semesta yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW atas segala petunjuk kebaikan yang Beliau berikan kepada penulis dan penulis harapkan syafaatnya di hari pertanggungjawaban nanti. Melalui sebuah karya yang penulis susun dengan sebaik-baiknya dan penulis persembahkan karya kepada:

Ibunda penulis, Atika dan Ayahanda penulis, Afrizal. Penulis mengucapkan terima kasih banyak atas segala doa yang senantiasa mengalir untuk penulis, atas seluruh cinta dan kasih sayang yang utuh, atas semua motivasi yang penuh, atas segala dukungan dan restu yang selalu tercurahkan, atas segala kebahagiaan yang tak pernah lelah diberikan serta atas pengorbanan dan jerih payah yang tiada habisnya.

Terimakasih banyak penulis ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia terkhusus kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing penulis dari awal masa perkuliahan hingga saat ini. Selain itu, penulis ucapkan terimakasih kepada dosen pembimbing yaitu ibu Aqida Shohiha, SEI., ME. yang sudah membantu dan memberikan usulan terhadap penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis hingga akhir sidang saat ini. Semoga penulis bisa mengamalkan ilmu yang telah diberikan oleh Bapak/Ibu dosen dan nantinya menjadi suatu keberkahan yang mengalir kepada Bapak/Ibu semua.

Terimakasih kepada sahabat - sahabat penulis, tim support dan teman kelompok yaitu Jimi Hidayat yang selama ini telah berjuang bersama - sama sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Terimakasih untuk diri penulis sendiri yang telah berjuang sejauh ini dan berusaha melakukan yang terbaik demi orang - orang yang penulis sayangi dan menyayangi penulis.

## **MOTTO**

لَا تَحْزَنْ إِنَّ اللَّهَ مَعَنَا

“Janganlah engkau bersedih, sesungguhnya Allah bersama kita.”

(QS. At Taubah : 40)

## **ABSTRAK**

### **MANAJEMEN PRODUKSI BISNIS LUMBASKEUN; INOVASI BISNIS CAMILAN DARI KULIT LUMPIA**

**MUHAMMAD IMAM ABDULFATTAH**

**18423101**

Masyarakat di Indonesia dalam kehidupan sehari-harinya tidak lepas dari mengonsumsi camilan. Di tengah gaya hidup yang serba cepat ini, memakan camilan merupakan salah satu solusi untuk mengganjal perut. Pada beberapa kondisi, kebutuhan akan adanya camilan di sela-sela kegiatan sehari-hari baik dari kalangan mahasiswa, remaja sekolah, maupun pekerja kantoran sangat berpengaruh dengan suasana hati dalam mengerjakan pekerjaannya sehingga pekerjaan menjadi lebih cepat terselesaikan. Setelah melakukan observasi dan riset, penulis memiliki ide untuk membuka bisnis makanan dan melakukan inovasi dengan membuat produk camilan yang belum pasaran di daerah kampus Universitas Islam Indonesia yaitu produk dari kulit lumpia yang diolah menjadi lumpia basah dan kulit lumpia crispy. Dalam usaha perintisan bisnis ini, penulis melakukan perintisan bisnis yang berjudul Manajemen Produksi Bisnis Lumbaskeun : Inovasi Bisnis camilan dari Kulit Lumpia. Perintisan bisnis Lumbaskeun sudah dikelola sejak bulan Oktober tahun 2022 hingga bulan Januari 2023. Produk Lumbaskeun dijual secara offline dengan membuka stand jualan di kawasan kampus Universitas Islam Indonesia dan juga online melalui media sosial Instagram, WhatsApp dan ShopeeFood. Pada laporan ini penulis melaporkan aspek produksi dari bisnis Lumbaskeun yang meliputi, melakukan riset penentuan mitra bahan baku dan kemasan, melakukan spesifikasi produk, menentukan biaya produksi berkoordinasi dengan bidang keuangan, melaksanakan proses produksi dan manajemen stok, serta pengelolaan mitra ShopeeFood.

Kata Kunci: Perintisan Bisnis; Lumpia Basah; Lumpia Crispy; Produksi

## **ABSTRACT**

### **PRODUCTION MANAGEMENT OF LUMBASKEUN BUSINESS; SNACK BUSINESS INNOVATION FROM LUMPIA PAPER**

**MUHAMMAD IMAM ABDULFATTAH  
18423101**

People in Indonesia in their daily lives cannot be separated from consuming snacks. With this fast-paced lifestyle, consuming snacks becomes one solution to endure hunger. In some conditions, among students, school youth, and office workers the need for snacks during daily activities greatly determines the mood in doing their works to accomplish the work more quickly. From observations and research, the researcher initiated to start a culinary business and made innovation by making snack product, i.e. Lumpia paper (cover for Lumpia) which are processed into wet and crispy Lumpia paper that has not been marketed yet in the environment of Indonesian Islamic University campus. In starting this business, the researcher started a business entitled Lumbaskeun Business Production Management: Business Innovation for Snack of Lumpia Paper. The start-up of the Lumbaskeun business was managed from October 2022 to January 2023. The products were sold both offline by opening sales stand in the area of Indonesian Islamic University campus and online through social media such as Instagram, Whatsapp and ShopeeFood. In this report, the researcher reported on the production aspects of the Lumbaskeun business including conducting research on determining the partner, raw materials and packaging, carrying out product specifications, determining production costs in coordination with the finance sector, carrying out production processes and stock management, and managing the partnership with ShopeeFood.

**Keywords:** Business Start-up; Wet Lumpia; Crispy Lumpia; Production

May 05, 2023

**TRANSLATOR STATEMENT**

The information appearing herein has been translated  
by a Center for International Language and Cultural Studies of  
Islamic University of Indonesia  
CILACS UII Jl. DEMANGAN BARU NO 24  
YOGYAKARTA, INDONESIA.  
Phone/Fax: 0274 540 255

**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN**  
**KEPUTUSAN BERSAMA**  
**MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**REPUBLIK INDONESIA**

Nomor: 158 Tahun 1987  
Nomor: 0543b//U/1987

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.

**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 dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0.1: Tabel Transliterasi Konsonan

| <b>Huruf Arab</b> | <b>Nama</b> | <b>Huruf Latin</b> | <b>Nama</b>        |
|-------------------|-------------|--------------------|--------------------|
| ا                 | Alif        | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب                 | Ba          | B                  | Be                 |
| ت                 | Ta          | T                  | Te                 |

|   |      |    |                             |
|---|------|----|-----------------------------|
| ث | Ṣa   | ṣ  | 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 | Ḍal  | ḏ  | 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  | ḏ  | 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 |
| ي | Ya     | y | ye       |

## B. Vokal

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

### 1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

| Huruf Arab | Nama   | Huruf Latin | Nama |
|------------|--------|-------------|------|
| َ          | Fathah | a           | a    |
| ِ          | Kasrah | i           | i    |
| ُ          | Dammah | u           | u    |

## 2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3: Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

| Huruf Arab | Nama           | Huruf Latin | Nama    |
|------------|----------------|-------------|---------|
| يَا..      | Fathah dan ya  | ai          | a dan u |
| وَا..      | Fathah dan wau | au          | a dan u |

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سَأَلَ 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: Tabel Transliterasi *Maddah*

| Huruf Arab | Nama                    | Huruf Latin | Nama                |
|------------|-------------------------|-------------|---------------------|
| اَ.يَ.وَ   | Fathah dan alif atau ya | ā           | a dan garis di atas |
| إِ.يِ      | Kasrah dan ya           | ī           | i dan garis di atas |
| وُ.وِ      | Dammah dan wau          | ū           | u dan garis di atas |

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

### D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

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

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3. 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 الْأَطْفَالِ      raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ      al-madīnah      al-munawwarah/al-madīnatul  
munawwarah
- طَلْحَةُ      talhah

**E. Syaddah (Tasydid)**

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
- الْبِرُّ      al-birr

**F. Kata Sandang**

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

1. 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.

2. 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.

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

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ 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:

- تَأْخُذُ ta'khuẓu
- شَيْءٌ syai'un

- التَّوَّءُ 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 harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- |                                                |                                                                             |
|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| - وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ | Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/<br>Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn |
| - بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا      | Bismillāhi majrehā wa mursāhā                                               |

## I. 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:

- |                                         |                                                                     |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| - الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ | Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/<br>Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn |
| - الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ<br>rahīm       | 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:

- |   |                             |                                               |
|---|-----------------------------|-----------------------------------------------|
| - | اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ     | Allaāhu gafūrun rahīm                         |
| - | لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا | Lillāhi al-amru jamī'an/Lillāhil-amru jamī'an |

## **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 tajwid.

## KATA PENGANTAR

### *Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh*

Alhamdulillah rabbil 'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karuniaNya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan penuh kelancaran. Salawat serta salam senantiasa terhaturkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah menjadi teladan penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan, termasuk melakukan dan menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul “Manajemen Produksi Bisnis Lumbaskeun : Inovasi Bisnis Camilan dari Kulit Lumpia”.

Penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada Ayahanda Afrizal dan Ibunda Atika atas segala doa, semangat, dukungan, keringat, air mata, kasih, dan sayang yang tidak terhingga sehingga menjadi sumber semangat utama penulis dalam menyelesaikan karya tulis ini.

Penghargaan dan terima kasih juga penulis berikan kepada:

1. Bapak Prof Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, 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.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Ibu Aqida Shohiha, SEI., ME., 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.

6. Segenap Dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
7. Kedua Orang Tua dan keluarga yang selalu memberikan penulis semangat, doa yang selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas akhir Perintisan Bisnis penulis.
8. Ibu Windarti, yang telah banyak membantu terutama dalam mengizinkan penulis untuk menggunakan lahannya sebagai lapak untuk berjualan Lumbaskeun.
9. Teman – teman penulis, Rivaldo, Nurman, Rahmad, Firman, Fadel, Raihan, Sahid, Husein, Ayu, Sulis, Hafidz, Zaidan, dll yang telah memberikan semangat dan informasi penting terkait syarat Tugas Akhir Perintisan Bisnis selama menyelesaikan studi di Yogyakarta.
10. Teman kelompok Jimi Hidayat yang telah bekerjasama menyelesaikan Perintisan Bisnis ini dengan tepat waktu. Mereka juga membantu penulis memberikan informasi terkait program kerja yang sedang penulis jalani.

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 penulis sendiri. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga Laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dapat berguna dan menambah pengetahuan bagi para pembacanya. Wassalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh.

Yogyakarta, 04 Mei 2023



Muhammad Imam Abdul Fattah

## DAFTAR ISI

|                                                     |       |
|-----------------------------------------------------|-------|
| LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN .....                    | ii    |
| NOTA DINAS .....                                    | iii   |
| REKOMENDASI PEMBIMBING .....                        | iv    |
| PENGESAHAN .....                                    | v     |
| HALAMAN PERSEMBAHAN .....                           | vi    |
| MOTTO .....                                         | vii   |
| ABSTRAK .....                                       | viii  |
| PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN .....              | x     |
| KATA PENGANTAR .....                                | xix   |
| DAFTAR ISI .....                                    | xxi   |
| DAFTAR TABLE .....                                  | xxiii |
| DAFTAR GAMBAR .....                                 | xxiv  |
| BAB I PENDAHULUAN .....                             | 1     |
| A. Latar Belakang .....                             | 1     |
| B. Capaian Target .....                             | 3     |
| C. Sistematika Penulisan .....                      | 4     |
| BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS ..... | 6     |
| A. Profil Bisnis .....                              | 6     |
| B. Pelaksanaan Bisnis .....                         | 11    |
| 1. Tinjauan Aspek Produksi .....                    | 11    |
| BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH .....    | 45    |
| 1. Identifikasi Masalah .....                       | 45    |

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 2. Tinjauan Teoritis .....         | 46 |
| 3. Pemecahan Masalah Produksi..... | 48 |
| BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN .....  | 52 |
| A. Kesimpulan.....                 | 52 |
| B. Saran .....                     | 53 |
| DAFTAR PUSTAKA .....               | 54 |
| LAMPIRAN.....                      | 56 |
| RIWAYAT HIDUP .....                | 68 |

## **DAFTAR TABLE**

|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 2. 1 Program Kerja .....                                        | 8  |
| Tabel 2. 2 Pembelian Alat Produksi.....                               | 24 |
| Tabel 2. 3 Deskripsi Alat Produksi .....                              | 25 |
| Tabel 2. 4 Daftar Harga Bahan Baku dan Kemasan .....                  | 27 |
| Tabel 2. 5 Pembelian Bahan Baku dan Kemasan Bulan Oktober.....        | 32 |
| Tabel 2. 6 Pembelian Bahan Baku dan Kemasan Bulan November 2022 ..... | 33 |
| Tabel 2. 7 Pembelian Bahan Baku dan Kemasan Bulan Desember 2022.....  | 34 |
| Tabel 2. 8 Pembelian Bahan Baku dan Kemasan Bulan Januari 2023 .....  | 35 |
| Tabel 2. 9 Penjualan Bulan Oktober 2022 .....                         | 36 |
| Tabel 2. 10 Penjualan Bulan November 2022 .....                       | 37 |
| Tabel 2. 11 Penjualan Bulan Desember 2022 .....                       | 39 |
| Tabel 2. 12 Penjualan Bulan Januari 2023.....                         | 40 |

## DAFTAR GAMBAR

|                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar 2. 1 Logo Lumbaskeun.....                                               | 7  |
| Gambar 2. 2 Bagan Struktur Bisnis Lumbaskuen.....                              | 10 |
| Gambar 2. 3 Lokasi Riset Pasar Pakem .....                                     | 12 |
| Gambar 2. 4 Lokasi Riset Pasar Gentan.....                                     | 13 |
| Gambar 2. 5 Riset Kemasan Online .....                                         | 16 |
| Gambar 2. 6 Riset Kemasan Offline di Toko Plastik dan Kemasan Enam Puluh ..... | 18 |
| Gambar 2. 7 Riset Kemasan Offline di Toko Putrama Packaging.....               | 19 |
| Gambar 2. 8 Riset Kemasan Offline di Toko Plastik Jawara Oetama .....          | 20 |
| Gambar 2. 9 Grafik Penjualan.....                                              | 41 |
| Gambar 2. 10 Pengelolaan Toko Melalui Aplikasi Shopee Partner.....             | 43 |
| Gambar 2. 11 Fitur Diskon Shopee Partner .....                                 | 44 |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Makanan jajanan atau camilan menurut Persatuan Ahli Gizi Indonesia adalah makanan dan minuman yang diproduksi oleh pengusaha sektor informal dengan modal kecil di jajakan dan siap dikonsumsi di tempat-tempat keramaian, sepanjang jalan, pemukiman, dengan cara berkeliling, menetap, atau kombinasi kedua cara tersebut. Makanan jajanan dapat berupa makanan utama atau selingan. Makanan jajanan jenis berat (meal) atau makanan utama merupakan makanan yang biasa dikonsumsi sehari-hari yang terdiri dari makanan pokok, lauk-pauk, dan sayuran. Makanan jajanan jenis ringan (snack) adalah makanan yang sering disantap di luar waktu makanan utama yang sering juga disebut dengan makanan selingan yang bisa terjadi pada saat antara sarapan dan makan siang seperti aneka kudapan dan aneka jajanan pasar (Nurhayati et al., 2012).

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat di Indonesia tidak lepas dari mengonsumsi camilan. Ditengah gaya hidup yang serba cepat ini, memakan camilan merupakan salah satu solusi untuk mengganjal perut. Pada beberapa kondisi, kebutuhan akan adanya camilan di sela-sela kegiatan sehari-hari baik dari kalangan mahasiswa, remaja sekolah, maupun pekerja kantoran sangat berpengaruh dengan suasana hati dalam mengerjakan pekerjaannya sehingga pekerjaan menjadi lebih cepat terselesaikan. Berdasarkan laporan hasil survei bertajuk *The State of Snacking*, didapati temuan bahwa orang Indonesia cenderung lebih menyukai camilan ketimbang makanan berat. Survei tersebut dilakukan oleh Mondelez International, produsen merek-merek makanan ringan populer seperti Oreo, Cadbury, dan Keju KRAFT. Survei yang dirilis pada Desember 2019 ini menganalisa kebiasaan, wawasan, dan tren ngemil konsumen di Indonesia beserta 11 negara lain di dunia. Hasil analisis, orang Indonesia mengonsumsi camilan lebih sering dari pada makanan berat. Survei juga menemukan, bagi orang Indonesia,

camilan diperlukan untuk memenuhi kebutuhan emosional dan mental. Dengan mengemil, seseorang akan merasa aman dan tenang. (Setyorini, 2019).

Sebelum melaksanakan perintisan bisnis, penulis mencoba mencari ide bisnis apa yang cocok untuk dijalankan dalam perintisan bisnis ini. Pada awalnya penulis merencanakan untuk membuka bisnis dengan menjual croffle menggunakan stand/booth. Namun setelah melakukan observasi dan melihat bahwa makanan tersebut sudah cukup pasaran dan membutuhkan biaya yang cukup besar untuk peralatannya maka, penulis memutuskan untuk mencari ide bisnis yang lain. Penulis pun mencoba mencari referensi melalui media sosial dan melihat berbagai macam jajanan bandung. Penulis pun teringat dengan lumpia basah yang merupakan camilan atau jajanan yang cukup populer di Bandung.

Lumpia basah terdiri dari kulit lumpia dengan olahan taughe, telur, dan bengkung, dll. Setelah berdiskusi dengan tim, penulis pun mencoba melakukan observasi terhadap bisnis camilan di sekitar Universitas Islam Indonesia (UII) dan penulis mendapati bahwa belum ada yang menjual camilan dari kulit lumpia yang berupa lumpia basah. Lumpia basah merupakan camilan khas Jawa Barat yang rasanya lezat, bergizi, dan juga mengenyangkan. Berdasarkan riset, didapati bahwa dari tahun 2018 hingga tahun 2022, Jawa Barat menjadi provinsi ke 3 penyumbang mahasiswa terbanyak yang ada di UII (Universitas Islam Indonesia, 2022).

Selain itu, diketahui bahwa mayoritas dari kalangan mahasiswa menyukai jajanan ringan atau camilan dan sering menjadikannya sebagai pendamping dalam mengerjakan tugas atau sebagai teman belajar. Teman belajar disini biasanya sebagai penangkal bosan dan kantuk. (Triamiyono, 2014) menyebutkan beberapa upaya mengatasi rasa kantuk dalam belajar salah satunya adalah memilih camilan, pada artikel tersebut juga disebutkan bahwa kriteria camilan yang dianjurkan adalah camilan yang sehat dan dapat meningkatkan energi lebih lama. Dari riset tersebut menunjukkan bahwa membuka bisnis kuliner khususnya bisnis camilan memiliki prospek yang cukup menjanjikan.

Kulit lumpia adalah lembaran tipis yang terbuat dari tepung terigu, air, garam dan telur. Biasanya digunakan untuk membungkus makanan seperti risoles, martabak atau jenis makanan lainnya. Kulit lumpia memiliki tekstur yang lembut dan tipis sehingga mudah sobek. Dari teksturnya yang tipis membuatnya garing dan renyah saat digoreng, namun saat diolah menjadi lumpia basah menjadi lembut. Ada beberapa nutrisi makro yang terkandung dalam kulit lumpia, yaitu: energi 133 kkal, karbohidrat 28,14 g, kalsium 8 mg, protein 3,43 g, lemak 0,47 g, fosfor 44 mg, dan zat besi 0,49. mg. Kulit lumpia juga mengandung mikronutrien, zat tersebut antara lain: vit.B1 0,04 mg, vit.C 1 mg, dan ada juga vit.A dalam jumlah 1 UI (Pratiwi et al., 2022). Kulit lumpia memang tampak tipis dan seakan tidak terdapat gizi di dalamnya. Padahal kulit lumpia memiliki cukup gizi yang terdapat di dalamnya, aman untuk dikonsumsi, harga yang terjangkau, dan rasanya yang enak sehingga memiliki prospek yang menjanjikan dan berpotensi untuk dikembangkan.

Setelah melakukan observasi dan riset, penulis memutuskan untuk membuka bisnis yang diberi nama Lumbaskeun yang menjual produk lumpia basah dengan tambahan inovasi produk berupa kulit lumpia crispy. Sebelum menjual produk tersebut, penulis selaku bidang produksi melakukan uji coba produk hingga menghasilkan produk yang sesuai yang diharapkan dan dapat dipasarkan.

## **B. Capaian Target**

Adapun capaian dan target yang akan dilakukan penulis dalam melaksanakan perintisan bisnis Lumbaskeun bidang produksi sebagai berikut:

1. Penulis mampu melaksanakan riset bahan baku dan kemasan.
2. Penulis mampu membuat spesifikasi produk LumbasKeun.
3. Penulis mampu menentukan biaya produksi berkoordinasi dengan bidang keuangan.
4. Penulis mampu melaksanakan manajemen stok berkoordinasi dengan bidang pemasaran.

5. Penulis mampu melaksanakan pengelolaan Marketplace.

### **C. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan rancang bangun bisnis ini memiliki beberapa bagian yaitu bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Bagian awal terdiri dari bagian sampul depan dan halaman judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi tiga bagian yakni Bab I, II, III, dan IV. 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 9 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**

#### **A. Profil Bisnis**

Bisnis Lumbaskeun merupakan sebuah bisnis yang bergerak di bidang kuliner yang menjual dan menawarkan produk camilan berupa kulit lumpia yang diolah menjadi lumpia basah dan kulit lumpia crispy. Kebanyakan orang hanya mengetahui lumpia Semarang yang berisi rebung, daging, atau sayur saja. Produk Lumbaskeun ini menyediakan lumpia basah dengan aneka varian yang salah satunya adalah kulit lumpia crispy, dimana lumpia basah ini merupakan makanan atau jajanan yang berasal dari daerah Jawa Barat yang umumnya berisi bengkoang, taughe, dan telur. Sedangkan kulit lumpia crispy merupakan olahan kulit lumpia yang di goreng hingga kering lalu di berikan bumbu dengan aneka rasa. Produk Lumbaskeun ini mengggunakan bahan baku yang halal, aman, dan berkualitas. Produk Lumbaskeun dijual secara offline dengan membuka stand jualan di kawasan kampus UII dan juga online melalui media sosial Instagram, WhatsApp dan Shopeefood.

Bisnis Lumbaskeun sudah dikelola sejak bulan Oktober tahun 2022. Bisnis ini berlokasi di Tegalsari, Lodadi, Umbulmartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Kota Yogyakarta sendiri yang merupakan kota pelajar sehingga memiliki potensi yang sangat besar dalam membuka kuliner seperti bisnis camilan yang mana banyak digemari oleh para pelajar atau para mahasiswa.

Berikut merupakan logo bisnis Lumbaskeun yang dirancang oleh bidang pemasaran dan menjadi identitas dari Lumbaskeun :



Gambar 2. 1 Logo Lumbaskeun

Bisnis Lumbaskeun dikelola oleh tim atau kelompok yang terdiri dari dua orang personil yang masing-masing bertugas mengelola bidang produksi, dan bidang pemasaran sedangkan untuk bidang keuangan dikelola secara bersama. Tim ini dibentuk pada tanggal 1 September 2022. Dalam mengelola bisnis Lumbaskeun tim selalu melakukan diskusi dan koordinasi agar bisnis Lumbaskeun dapat berjalan lancar dan berkembang dengan baik.

Untuk pelaksanaan bisnis Lumbaskeun, setiap bidang menjalankan pekerjaannya sesuai dengan program kerja dan perencanaan masing - masing. Program kerja yang akan dijalankan oleh bidang - bidang tersebut dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut:

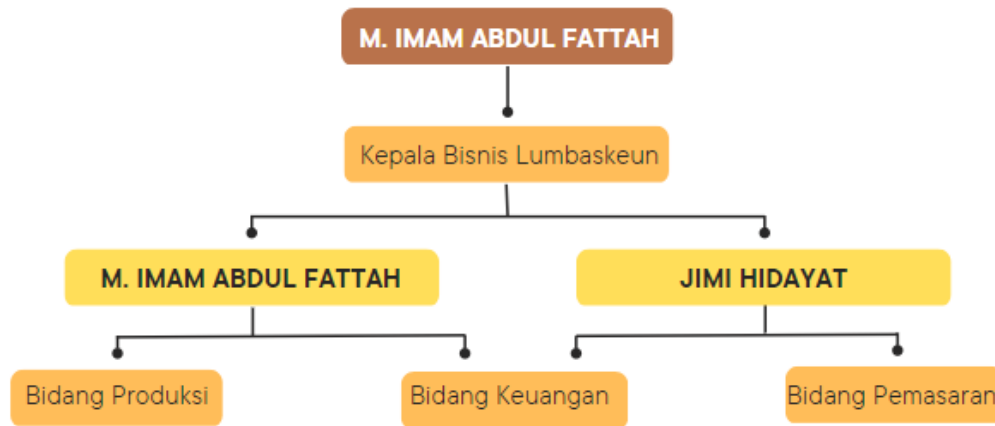
Tabel 2. 1 Program Kerja

| No | Program         | Aktivitas                                                               | Target Perintisan<br>Bisnis                                                                          |
|----|-----------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Bidang Produksi | Riset dan penentuan mitra bahan baku dan kemasan                        | Memperoleh mitra bahan baku produk dan kemasan yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan konsumen |
|    |                 | Melakukan spesifikasi produk                                            | Standarisasi kualitas produk/quality control                                                         |
|    |                 | Menentukan biaya produksi dan berkoordinasi dengan tim terkait keuangan | Mampu menentukan biaya produksi dengan menyesuaikan kondisi keuangan.                                |
|    |                 | Melaksanakan proses produksi dan manajemen stok                         | Memperkirakan rencana stok secara akurat sehingga proses produksi berjalan dengan baik.              |
|    |                 | Pengelolaan mitra Gofood dan Shopeefood                                 | Pengelolaan toko, serta penginputan produk                                                           |

| No     | Program          | Aktivitas                                         | Target Perintisan<br>Bisnis                                      |
|--------|------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 2<br>. | Bidang Pemasaran | Melakukan survei pasar                            | Dapat menentukan pasar utama dan pasar potensial                 |
|        |                  | Pengelolaan mitra Gofood dan Shopeefood           | Pendaftaran unit usaha, pembuatan toko, serta penginputan produk |
|        |                  | Pengenalan brand usaha via social media & word of | Mengenalkan serta meningkatkan trush brand pada customer         |
|        |                  | Pembuatan konten pemasaran                        | Pengenalan spesifikasi produk dan perluasan jangkauan pasar.     |
|        |                  | Penentuan alokasi biaya pemasaran bersama tim.    | Menentukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien.          |

Dalam menentukan penempatan program kerja bisnis Lumbaskeun, dibutuhkan struktur manajemen pada bisnis Lumbaskeun. Adapun rincian struktur manajemen bisnis Lumbaskeun dapat dilihat pada bagan dibawah ini:

## *Struktur Bisnis Lumbaskeun*



Gambar 2. 2 Bagan Struktur Bisnis Lumbaskuen

Pada bagan struktur diatas, perintisan bisnis Lumbaskeun diketuai oleh Muhammad Imam Abdul Fattah yang juga merangkap sebagai kepala bidang produksi. Tugas ketua yaitu bertanggung jawab untuk mengarahkan dan merencanakan berbagai kegiatan yang akan dilaksanakan pada perintisan bisnis Lumbaskeun. Kepala bidang produksi memiliki tugas untuk menjalankan segala macam aspek produksi seperti melakukan riset dan mitra bahan baku, pengelolaan manajemen stok dan berbagai kegiatan produksi lainnya. Untuk kepala bidang pemasaran, bisnis lumbaskeun diketuai oleh Jimi Hidayat yang bertugas untuk merencanakan berbagai strategi pemasaran mulai dari survei pasar, pengenalan brand, serta penggunaan sosial media sebagai sarana melakukan pemasaran. Sedangkan untuk bidang keuangan yang memiliki tugas untuk mengatur arus kas dan berbagai macam perencanaan keuangan, dikelola secara bersama-sama. Setiap bidang saling berkordinasi dibawah arahan ketua sehingga dapat terciptanya sinkronisasi yang baik antar bidang.

## **B. Pelaksanaan Bisnis**

Bisnis Lumbaskeun mulai beroperasi secara penuh terhitung sejak tanggal 24 Oktober 2022. Penulis mengambil periode waktu dari tanggal 24 Oktober 2022 hingga 15 Januari 2023 untuk menganalisa pelaksanaan praktik bisnis Lumbaskeun. Berikut ini merupakan analisis pelaksanaan yang ditinjau dari aspek produksi yaitu:

### **1. Tinjauan Aspek Produksi**

Pada bisnis Lumbaskeun ini aspek yang akan dibahas oleh penulis adalah aspek produksi. Aspek produksi yang dilaksanakan pada bisnis Lumbaskeun ini meliputi riset dan penentuan mitra bahan baku dan kemasan hingga produk jadi dan siap dipasarkan kepada para konsumen. Terdapat lima program kerja pada bidang produksi yang telah dijalankan oleh penulis pada bisnis Lumbaskeun ini, yaitu sebagai berikut:

#### **A. Riset dan Penentuan Mitra Bahan Baku dan Kemasan**

Sebelum memulai bisnis Lumbaskeun, penulis melakukan riset dan penentuan mitra bahan baku dan kemasan terlebih dahulu. Riset yang dilakukan oleh penulis yaitu riset untuk penentuan mitra bahan baku dan kemasan.

##### **1. Riset Bahan Baku**

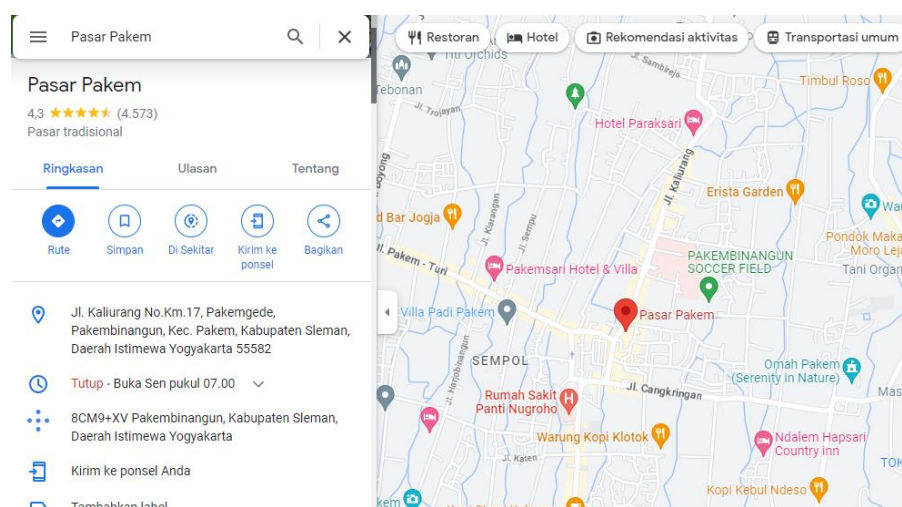
Dalam proses produksi sebuah bisnis dituntut untuk dapat menghasilkan suatu produk yang sesuai dengan keinginan konsumen. Untuk menjalankan proses produksi maka perusahaan memerlukan bahan baku untuk diolah menjadi produk dengan nilai tambah dan kualitas terbaik. Agar proses produksi dapat berjalan dengan baik, maka bisnis tersebut harus dapat menyediakan bahan baku yang diperlukan dalam proses produksi. Tanpa adanya bahan baku maka bisnis akan dihadapkan pada resiko suatu saat bisnis tersebut tidak dapat memenuhi permintaan konsumen yang diperlukan dalam waktu

cepat. Yang mana akan menyebabkan bisnis tersebut kehilangan konsumen yang berakibat pula pada hilangnya keuntungan yang akan didapatkan (Daud, 2017).

Dalam pelaksanaan riset bahan baku, penulis melakukan riset secara offline dengan mengunjungi dua lokasi yaitu pasar Pakem dan pasar Gentan Sleman sebagai berikut:

a) Bahan Baku di Pasar Pakem Sleman

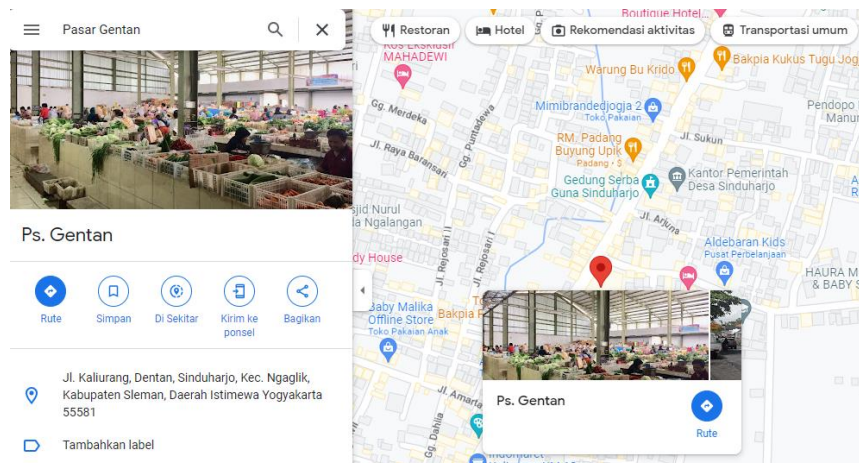
Pada riset ini penulis bersama tim pergi ke pasar Pakem yang berlokasi di Jl. Kaliurang, Km.17, Pakemgede, Pakembinangun, Kec. Pakem, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Penulis melakukan riset dengan berkeliling ke beberapa toko dan menanyakan ke penjual disana terkait ketersediaan bahan baku yang diperlukan dan juga harga dari bahan baku tersebut. Karena bahan baku yang diperlukan untuk bisnis Lumbaskeun merupakan bahan baku umum yang ada di pasar, sehingga penulis bersama tim tidak begitu kesulitan dalam mencari bahan baku tersebut.



Gambar 2. 3 Lokasi Riset Pasar Pakem

### b) Bahan Baku di Pasar Gentan

Setelah melakukan riset di pasar Pakem, penulis dan tim memutuskan untuk melakukan riset bahan baku di pasar Gentan yang berlokasi di Jl. Kaliurang Km 10, Dentan, Sinduharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pada riset di pasar Pakem, penulis dan tim juga berkeliling ke beberapa toko dan penjual untuk mengetahui perbandingan harga dan kelengkapan dan ketersediaan dari bahan baku yang diperlukan untuk bisnis Lumbaskeun.



Gambar 2. 4 Lokasi Riset Pasar Gentan

### c) Hasil Riset Bahan Baku

Dari riset bahan baku yang telah dilakukan, penulis berdiskusi bersama tim dan mendapatkan beberapa poin pertimbangan yaitu sebagai berikut :

- 1) Harga : untuk harga, bahan baku di pasar Gentan lebih murah dibandingkan dengan pasar Pakem.
- 2) Lokasi : lokasi pasar Pakem memang lebih dekat jaraknya dengan lokasi bisnis Lumbaskeun.

Sedangkan pasar Gentan lokasinya memang sedikit lebih jauh dengan lokasi bisnis Lumbaskeun namun, berdekatan dengan lokasi tempat tinggal anggota tim sehingga bisa efisien.

- 3) Ketersediaan : untuk ketersediaan bahan baku di pasar Pakem lebih stabil atau lebih mudah didapatkan dibandingkan dengan pasar Gentan karena jumlah toko atau penjualnya yang lebih banyak sehingga stoknya pun lebih banyak.
- 4) Kualitas : Kualitas bahan baku yang ada di pasar Pakem maupun di pasar Gentan sama-sama cukup baik.

#### d) Penentuan Mitra Bahan Baku

Dari hasil riset yang telah dilakukan, penulis bersama tim melakukan diskusi untuk menentukan mitra bahan baku yang paling sesuai. Berdasarkan beberapa pertimbangan maka penulis bersama tim memutuskan untuk memilih pasar Gentan sebagai mitra bahan baku dengan kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Harga bahan baku yang ada di pasar Gentan lebih murah di bandingkan dengan pasar Pakem.
- 2) Walaupun lokasi pasar Pakem lebih dekat dengan lokasi bisnis Lumbaskeun, tapi tim memilih lokasi pasar Gentan yang mana jaraknya lebih dekat dengan tempat tinggal sehingga lebih efisien.
- 3) Tim memilih pasar Gentan karena sebagian besar bahan baku yang diperlukan untuk bisnis Lumbaskeun merupakan bahan baku yang umum sehingga ketersediaanya cukup mudah didapatkan.

- 4) Kualitas bahan baku yang tersedia di pasar Pakem maupun pasar Gentan sama-sama cukup baik, oleh karena itu tim sepakat memilih pasar Gentan untuk menjadi mitra bahan baku dari bisnis Lumaskeun.

## 2. Riset Kemasan

Kemasan mempunyai peran yang sangat penting karena akan selalu terkait dengan komoditi yang dikemas dan sekaligus merupakan nilai jual dan citra produk. Packaging is a silent salesman. Produk merupakan gabungan antara isi dan kemasan. Banyak pihak yang mengatakan bahwa kemasan hanya merupakan sampah dan menambah beban biaya penjualan. Namun tidak demikian adanya, kemasan yang standar dapat mengangkat citra suatu produk, memberikan nilai tambah dalam penjualan dan dapat melindungi produk dengan baik (Widiati, 2019).

Penulis melakukan riset awal secara online dengan melihat beberapa model kemasan yang ada di market place.

### a) Riset Kemasan Online

Pada riset kemasan secara online melalui marketplace, penulis menemukan kemasan yang cocok untuk produk dari bisnis Lumaskeun yaitu menggunakan paper lunch box.



Gambar 2. 5 Riset Kemasan Online

Penulis memilih paper lunch box sebagai kemasan dari produk Lumbakeun karena memiliki kelebihan yaitu :

- 1) Dianggap lebih praktis karena digunakan sekali pakai dan langsung dibuang setelah digunakan
- 2) Bisa digunakan untuk mengemas berbagai jenis makanan
- 3) Tahan terhadap mesin penghangat makanan, sehingga cocok untuk digunakan pengusaha yang menyediakan makanan dalam suhu yang panas atau hangat
- 4) Dirancang dengan baik guna mencegah kebocoran pada makanan berkuah
- 5) Dibandingkan dengan penggunaan plastik, kotak makanan dari kertas dianggap lebih ramah lingkungan

- 6) Produk dari kemasan ini bisa didaur ulang agar lebih bermanfaat dan tidak menjadi sampah.

Setelah berdiskusi dengan tim penulis pun memutuskan untuk membeli 60 pieces paper lunch box motif size M di marketplace dengan harga Rp. 799/piecesnya dan ditambah ongkos kirim sebesar Rp. 27.000.

- b) Riset Kemasan di Toko Plastik dan Kemasan Enam Puluh

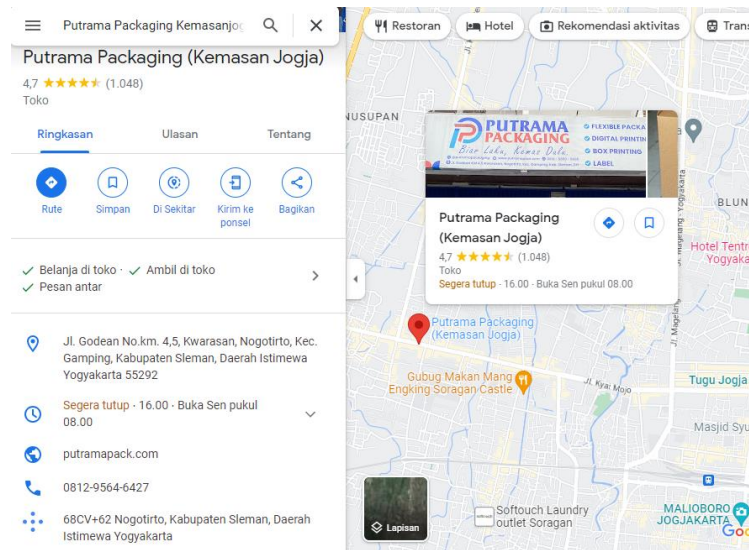
Setelah melakukan riset online melalui marketplace penulis juga melakukan riset kedua secara offline dengan datang langsung ke Toko Plastik dan Kemasan enam Puluh yang jaraknya tidak terlalu jauh yaitu terletak di Jl. Kaliurang No.15-18, Kentungan, Condongcatur, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Dari segi kualitas bahan dan ketebalan, paper lunch box yang dijual di Toko Plastik dan Kemasan Enam Puluh lebih tipis dibandingkan dengan yang di beli di marketplace, dan juga tidak terdapat motif. Sedangkan dari segi harga untuk yang size M motif polos lebih mahal yaitu Rp. 815/piecesnya.



Gambar 2. 6 Riset Kemasan Offline di Toko Plastik dan Kemasan Enam Puluh

c) Riset Kemasan Offline di Toko Putrama Packaging

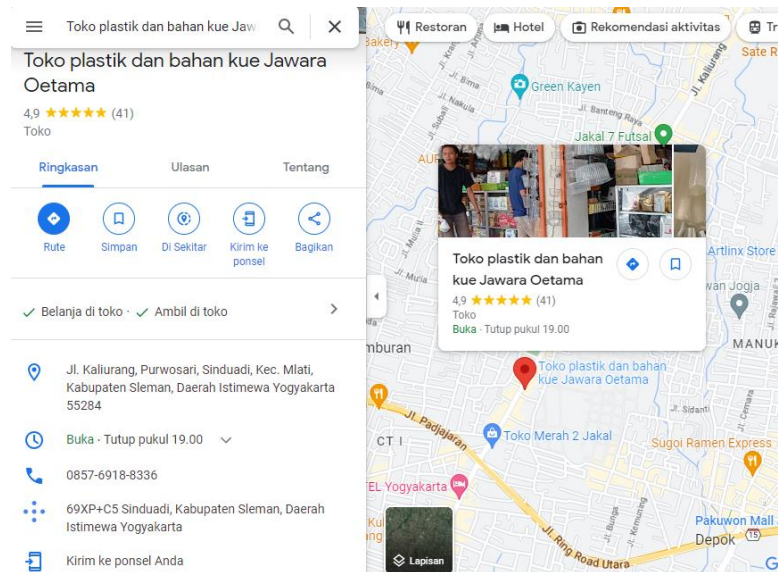
Pada riset ketiga penulis mencari informasi melalui Google Maps terkait lokasi toko kemasan yang ada di Daerah Yogyakarta. Setelah melakukan beberapa pencarian, penulis menemukan toko kemasan yang cukup lengkap dengan rating yang tinggi yaitu toko Putrama Packaging. Walaupun jaraknya cukup jauh namun, penulis memutuskan untuk datang langsung ke toko Putrama Packaging yang beralamat di Jalan Godean No.km. 4,5, Kwarasan, Nogotirto, Kec. Gamping, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.



Gambar 2. 7 Riset Kemasan Offline di Toko Putrama Packaging

Penulis memutuskan untuk membeli 50 pieces paper lunch box motif polos size M sebagai perbandingan dengan paper lunch box lainnya. Dari segi kualitas bahan dan ketebalan, paper lunch box yang ada di toko Putrama Packaging memang lebih baik. Untuk harga, paper lunch box size M motif polos yaitu sebesar Rp. 800/pieces.

- d) Riset Kemasan Offline di Toko Plastik Jawara Oetama
- Pada riset keempat, penulis mencoba untuk mendatangi Toko Plastik Jawara Oetama. Penulis mengetahui toko ini dari hasil pencarian lokasi toko kemasan di Daerah Yogyakarta melalui Google Maps. Toko Plastik Jawara Oetama ini berkolasi di Jl. Kaliurang, Purwosari, Sinduadi, Kec. Mlati, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.



Gambar 2. 8 Riset Kemasan Offline di Toko Plastik Jawa Oetama

Untuk kualitas bahan dan ketebalan paper lunch box dari Toko Plastik Jawa Oetama lebih baik dibanding dari Toko Plastik dan Kemasan Enam Puluh. Kemudian dari segi harga paper lunch box size M motif polos yang ada di Toko Plastik Jawa Oetama yaitu sebesar Rp. 700/perpicesnya.

Setelah melakukan riset secara online dan offline, penulis dan tim berdiskusi untuk menentukan mitra tetap kemasan dari bisnis Lumbaskeun. Setelah berdiskusi, penulis dan tim sepakat untuk memilih Toko Plastik Jawa Oetama sebagai mitra tetap kemasan dengan beberapa pertimbangan yaitu sebagai berikut :

- 1) Kualitas kemasan atau paper lunch box yang ada di Toko Plastik Jawa Oetama hampir sama baiknya dengan kualitas bahan dan ketebalan dari yang ada di Marketplace ataupun di Toko Putrama Packaging.

- 2) Harga yang ditawarkan dari Toko Plastik Jawara Oetama merupakan harga yang termurah di bandingkan dengan toko lainnya.
- 3) Lokasi dari Toko Plastik Jawara Oetama cukup dekat dengan lokasi bisnis sehingga dapat mengurangi biaya transportasi. Tidak seperti di Marketplace yang memerlukan biaya ongkir yang cukup mahal, ataupun di Toko Putrama Packaging yang jaraknya cukup jauh dari lokasi bisnis Lumbaskeun.

## **B. Melakukan Spesifikasi Produk**

Spesifikasi bahan makanan merupakan satu pengawasan yang dilakukan pada awal kegiatan penyelenggaraan makanan yang berfungsi untuk mengontrol mutu bahan makanan. Mutu dan keamanan suatu produk makanan sangat bergantung pada mutu dan keamanan bahan baku yang digunakan (Hartati & Meiliana, 2022). Pada bagian ini penulis melakukan spesifikasi dari produk bisnis Lumbaskeun yaitu sebagai berikut :

### **1. Nama Produk**

Pada tugas akhir perintisan bisnis ini penulis menggunakan nama Lumbaskeun. Nama Lumbaskeun merupakan singkatan dari kata “Lumbas” yaitu lumpia basah dan “Keun” yang diambil dari bahasa kekinian di di daerah Jawa Barat yang artinya sebagai ajakan.

### **2. Deskripsi Produk**

Produk dari bisnis Lumbaskeun adalah Lumpia Basah. Lumpia Basah merupakan makanan ringan yang berisikan taughe, irisan bengkoang, telur, gula merah yang sudah dicairkan sehingga bertekstur kental, dan dibungkus dengan

kulit lumpia. Lalu terdapat topping tambahan seperti ayam, bakso, sosis, dan juga kulit lumpia crispy yang mana menjadi salah satu inovasi dari bisnis ini.

### 3. Bahan Baku Produk

Bahan baku yang digunakan untuk membuat produk Lumbaskeun yaitu :

#### a) Lumpia Basah :

- 1) Kulit Lumpia
- 2) Tauge
- 3) Bawang merah
- 4) Bawang putih
- 5) Cabe rawit
- 6) Cabe merah
- 7) Telur
- 8) Bengkuang
- 9) Garam
- 10) Merica
- 11) Royco
- 12) Gula merah
- 13) Tepung tapioka
- 14) Minyak goreng

#### b) Kulit Lumpia Crispy :

- 1) Kulit lumpia
- 2) Minyak goreng
- 3) Bumbu tabur

### 4. Model Kemasan

Model kemasan yang dipakai oleh bisnis Lumbaskeun yaitu menggunakan paper lunch box polos size M. Paper

lunch box dirancang dengan baik untuk mencegah kebocoran pada makanan berkuah ataupun basah. Paper lunch bpx juga tahan terhadap panas, sehingga cocok untuk digunakan pada bisnis inii yang menyediakan makanan dalam suhu yang panas atau hangat.

#### 5. Harga

Pada penentuan harga produk dari bisnis Lumbaskeun, penulis berkoordinasi dengan tim. Berdasarkan hasil diskusi tim memutuskan yaitu sebagai berikut :

- a) Harga Lumpia Basah Original yaitu sebesar Rp. 10.000/ porsi.
- b) Harga Lumpia Basah Varian topping ayam, bakso, sosis, dan kulit lumpia crispy yaitu sebesar Rp.12.000/ porsi.

### **C. Menentukan Biaya Produksi dengan Berkoordinasi dengan Bidang Keuangan**

#### 1. Membeli Alat Produksi

Sebelum memulai bisnis, penulis berkoordinasi dengan tim/ bidang keuangan terkait kebutuhan alat produksi sebagai penunjang dari kegiatan produksi pada bisnis Lumbaskeun. Oleh karena itu penulis membuat daftar list kebutuhan alat-alat produksi yang akan digunakan untuk pelaksanaan bisnis yaitu sebagai berikut :

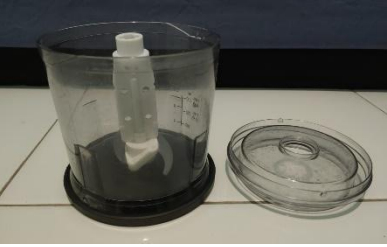
Tabel 2. 2 Pembelian Alat Produksi

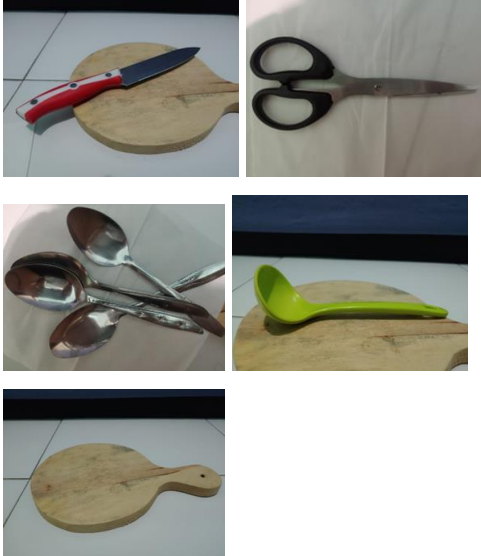
| No                     | Nama Barang            | Jumlah | Satuan | Harga        | Harga Total        |
|------------------------|------------------------|--------|--------|--------------|--------------------|
| 1                      | Stand Booth            | 1      | unit   | Rp 1.290.000 | Rp 1.290.000       |
| 2                      | Kompor Gas             | 1      | unit   | Rp 320.000   | Rp 320.000         |
| 3                      | Set tempat bumbu dapur | 1      | unit   | Rp 10.000    | Rp 10.000          |
| 4                      | Wadah Bumbu halus      | 2      | unit   | Rp 5.000     | Rp 10.000          |
| 5                      | Panci                  | 1      | unit   | Rp 30.000    | Rp 30.000          |
| 6                      | Wajan                  | 1      | unit   | Rp 30.000    | Rp 30.000          |
| 7                      | Pisau                  | 1      | unit   | Rp 10.000    | Rp 10.000          |
| 8                      | Spatula                | 1      | unit   | Rp 20.000    | Rp 20.000          |
| 9                      | Wadah Makanan          | 2      | unit   | Rp 25.000    | Rp 50.000          |
| 10                     | Blender                | 1      | unit   | Rp. 150.000  | Rp 150.000         |
| 11                     | Gunting                | 1      | unit   | Rp 8.000     | Rp 8.000           |
| 12                     | Sendok                 | 5      | unit   | Rp 2.000     | Rp 10.000          |
| 13                     | Centong                | 1      | unit   | Rp 10.000    | Rp 10.000          |
| 14                     | Talenan                | 1      | unit   | Rp. 7.000    | Rp 7.000           |
| 15                     | Wadah Topping          | 1      | unit   | Rp 10.000    | Rp 10.000          |
| 16                     | Wadah Tauge            | 1      | unit   | Rp 15.000    | Rp 15.000          |
| <b>TOTAL INVESTASI</b> |                        |        |        |              | <b>Rp1.980.000</b> |

Berikut deskripsi kegunaan dari alat-alat produksi diatas yaitu :

Tabel 2. 3 Deskripsi Alat Produksi

| No | Nama Alat                                                                                         | Kegunaan Alat                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Stand Booth<br> | Stand Booth disini berfungsi sebagai alat untuk menjual dan memasarkan produk secara offline. Dengan adanya Stand Booth ini akan lebih mudah untuk menarik calon customer yang penasaran terhadap produk yang dijual. Untuk harga dari Stand Booth ini yaitu Rp. 1.290.000 dan sudah termasuk dengan benner usaha. |
| 2  | Kompor Gas<br> | Kompor gas berfungsi sebagai alat untuk memasak bahan baku produk mentah hingga menjadi produk siap jual. Harga dari kompor gas ini yaitu sebesar Rp. 320.000 dan sudah dilengkapi dengan selang regulator.                                                                                                        |
| 3  | Blender                                                                                           | Blender berfungsi sebagai alat untuk menghaluskan bumbu-bumbu seperti bawang merah, bawang putih, cabai merah dan                                                                                                                                                                                                  |

| No | Nama Alat                                                                                                | Kegunaan Alat                                                                                                                                                                                                      |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                         | <p>juga cabai rawit. Harga dari blender ini yaitu Rp. 150.000.</p>                                                                                                                                                 |
| 4  | <p>Alat Masak</p>      | <p>Berfungsi sebagai alat untuk membuat berbagai masakan seperti merebus bengkuang, menggoreng kulit lumpia crispy, menggoreng ayam untuk topping (ayam suir), dan juga untuk menumis isian dari lumpia basah.</p> |
| 5  | <p>Wadah Makanan</p>  | <p>Wadah makanan berfungsi untuk menyimpan bahan-bahan makanan seperti touge, bengkuang, kulit lumpia crispy dan juga topping.</p>                                                                                 |
| 6  | <p>Wadah Bumbu</p>    | <p>Wadah bumbu berfungsi untuk menyimpan bumbu-bumbu dapur dan juga bumbu halus yang sudah dimasak.</p>                                                                                                            |

| No | Nama Alat                                                                                             | Kegunaan Alat                                                                                                                                  |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7  | Alat Bantu Masak<br> | Alat bantu masak berfungsi untuk membantu membuat masakan dan juga bumbu-bumbu yang terdiri dari piasu, gunting, sendok, centong, dan talenan. |

## 2. Pembelian Bahan Baku dan Kemasan

Berikut ini merupakan table daftar harga dari bahan baku dan kemasan pada bisnis Lumbaskeun :

Tabel 2. 4 Daftar Harga Bahan Baku dan Kemasan

| Keterangan |                      | Takaran | Satuan | Harga |        |
|------------|----------------------|---------|--------|-------|--------|
| Bahan Baku |                      |         |        |       |        |
| 1          | Kulit Lumpia         | 15      | Lembar | Rp    | 3.500  |
| 2          | Tauge                | 1.000   | gram   | Rp    | 12.000 |
| 3          | Telur Ayam           | 1.000   | gram   | Rp    | 24.000 |
| 4          | Bengkuang            | 1.000   | gram   | Rp    | 12.000 |
| 5          | Minyak Goreng        | 1.000   | ml     | Rp    | 14.000 |
| 6          | Cabai Rawit merah    | 1.000   | gram   | Rp    | 40.000 |
| 7          | Cabai Merah Keriting | 1.000   | gram   | Rp    | 40.000 |

| Keterangan                                |                         | Takaran | Satuan | Harga     |
|-------------------------------------------|-------------------------|---------|--------|-----------|
| 8                                         | Bawang Putih            | 1.000   | gram   | Rp 32.000 |
| 9                                         | Bawang Merah            | 1.000   | gram   | Rp 32.000 |
| 10                                        | Garam Halus             | 500     | gram   | Rp 7.000  |
| 11                                        | Penyedap Rasa           | 500     | gram   | Rp 20.000 |
| 12                                        | Merica Bubuk            | 500     | gram   | Rp 35.000 |
| 13                                        | Gula Merah              | 500     | gram   | Rp 8.000  |
| 14                                        | Tepung Tapioka          | 500     | gram   | Rp 7.000  |
| 15                                        | Bumbu Aneka Rasa        | 100     | gram   | Rp 6.500  |
| <b>Bahan Penolong (Gas, Kemasan, dll)</b> |                         |         |        |           |
| 1                                         | Gas 3kg                 | 3.000   | gram   | Rp 23.000 |
| 2                                         | kemasan Paper lunch Box | 50      | Lembar | Rp 35.000 |
| 3                                         | Plastik putih           | 1       | Pack   | Rp 8.000  |
| 4                                         | Sumpit                  | 1       | Pack   | Rp 8.000  |
| <b>Topping</b>                            |                         |         |        |           |
| 1                                         | Ayam                    | 1.000   | gram   | Rp 31.000 |
| 2                                         | Bakso                   | 500     | gram   | Rp 32.000 |
| 3                                         | Sosis                   | 500     | gram   | Rp 32.000 |
|                                           |                         |         |        |           |

Biaya produksi yang dikeluarkan bisnis Lumbaskeun untuk pembelian bahan baku dan kemasan pada bulan Oktober 2022 yaitu sebesar Rp. 575.000. Untuk bulan November yaitu sebesar Rp. 1.881.000. Lalu pada bulan Desember pembelian bahan baku dan kemasan sebesar Rp. 2.121.000. dan yang terakhir pada bulan Januari 2023 yaitu sebesar Rp. 317.000.

#### **D. Melaksanakan Proses Produksi dan Manajemen Stok**

Pada tahap ini penulis melakukan berbagai kegiatan produksi. Penulis membaginya menjadi tiga tahapan yaitu sebagai berikut :

#### 1. Melakukan Produksi Produksi

Melakukan proses produksi di sini yaitu menyiapkan bahan baku dan memasak bahan baku tersebut menjadi bumbu dan juga sebagai bahan pelengkap untuk membuat lumpia basah dan juga kulit lumpia crispy. Berikut merupakan tahapan dalam proses produksi untuk membuat lumpia basah dan kulit lumpia crispy :

##### A. Lumpia Basah

Bahan-bahan :

- 1) Kulit Lumpia
- 2) Tauge
- 3) Bawang merah
- 4) Bawang putih
- 5) Cabe rawit
- 6) Cabe merah
- 7) Telur
- 8) Bengkuang
- 9) Garam
- 10) Merica
- 11) Royco
- 12) Gula merah
- 13) Tepung tapioka
- 14) Minyak goreng

Cara membuat :

- 1) Membuat bumbu halus, bahan-bahannya yaitu bawang merah, bawang putih, dan sedikit minyak goreng.

Cara membuatnya = Kupas bawang merah dan bawang putih, kemudian blender hingga halus dengan sedikit minyak, lalu tumis bumbu halus hingga matang.

- 2) Membuat sambal, bahan-bahannya yaitu cabai rawit, cabai merah, sedikit garam dan sedikit minyak.

Cara membuat = bersihkan cabai dari tangkainya lalu dicuci hingga bersih, kemudian blender cabai dengan sedikit garam dan minyak, tumis cabai yang sudah halus hingga matang.

- 3) Memasak Bengkuang untuk menjadi bahan pelengkap. Bahan-bahannya yaitu bengkuang dan gula merah.

Cara membuat = iris bengkuang menjadi kecil-kecil dan tipis, kemudian rebus bengkuang dengan air dan tambahkan gula merah secukupnya. Rebus bengkuang sampai lembut atau matang.

- 4) Membuat cairan gula, bahan yang dibutuhkan adalah air gula merah yang pakai untuk merebus bengkuang dan tepung tapioca.

Cara membuatnya = tiriskan bengkuang yang sudah direbus, masak kembali air gula merah dengan ditambahkan tepung tapioka secukupnya. Masak dan aduk hingga cairan menjadi kental.

- 5) Setelah bumbu dan bahan pelengkap sudah siap, selanjutnya adalah membuat lumpia basah

Cara membuatnya = tuangkan minyak goreng secukupnya kedalam wajan dan panaskan, masukan bumbu bawang halus dan tumis hingga harum, masukan telur secukupnya sambal di orak arik, masukan taughe dan bengkuang secukupnya, tambahkan garam, lada dan royco secukupnya, tambahkan topping (ayam/bakso/sosis/kulit lumpia crispy), kemudian tambahkan sambal secukupnya, lalu tumis hingga matang, terakhir tuangkan tumisan tersebut diatas kulit lumpia yang sudah diolesi dengan cairan gula merah, dan lumpia basah siap disajikan.

#### B. Kulit Lumpia Crispy

Bahan-bahan :

- 1) Kulit lumpia
- 2) Minyak goreng
- 3) Bumbu tabur

Cara membuat :

- 1) Siapkan kulit lumpia
- 2) Gulung setiap lembar kulit lumpia
- 3) Gunting kulit lumpia yang sudah digulung menjadi kecil-kecil
- 4) Panaskan minyak goreng
- 5) Masukan dan goreng kulit lumpia hingga kering dan crispy
- 6) Kulit lumpia crispy siap dijadikan topping.

## 2. Melakukan Pencatatan Pembelian Bahan Baku

Bisnis Lumbaskeun mulai resmi beroperasi sejak bulan Oktober 2022 hingga bulan Januari 2023. Pada bagian ini penulis melakukan pencatatan pembelian bahan baku harian. Berikut merupakan data pembelian bahan baku dan kemasan dari bisnis Lumbaskeun :

a) Pembelian Bahan Baku dan Kemasan Bulan Oktober 2022.

Bisnis Lumbaskeun mulai resmi beroperasi sejak tanggal 24 Oktober 2022 dengan uraian sebagai berikut :

Tabel 2. 5 Pembelian Bahan Baku dan Kemasan Bulan Oktober

| <b>Tanggal</b>           | <b>Uraian</b>            | <b>Pengeluaran</b> |
|--------------------------|--------------------------|--------------------|
| 24/10/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 90.000          |
| 25/10/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 75.000          |
| 26/10/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 119.500         |
| 27/10/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 65.000          |
| 28/10/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 42.000          |
| 30/10/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 73.000          |
| 31/10/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 110.500         |
| <b>Total Pengeluaran</b> |                          | Rp 575.000         |

Pada bulan oktober penulis melakukan pencatatan pembelian bahan baku yang dihitung dari tanggal 24 Oktober 2022 sampai tanggal 31 Oktober 2022. Dari pembelian tersebut diketahui bahwa total pengeluaran pembelian bahan baku produksi pada bulan Oktober 2022 yaitu sebesar Rp. 575.000.

b) Pembelian Bahan Baku Bulan November 2022

Pada bulan November penulis melakukan pencatatan pembelian bahan baku yang dihitung dari tanggal 01 November 2022 sampai tanggal 30 November 2022. Dari pembelian tersebut diketahui bahwa total pengeluaran pembelian bahan baku produksi pada bulan November 2022 yaitu sebesar Rp. 1.881.000.

Tabel 2. 6 Pembelian Bahan Baku dan Kemasan Bulan  
November 2022

| <b>Tanggal</b> | <b>Uraian</b>            | <b>Pengeluaran</b> |
|----------------|--------------------------|--------------------|
| 01/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 112.500         |
| 02/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 70.000          |
| 03/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 215.000         |
| 04/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 29.000          |
| 06/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 63.500          |
| 07/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 68.000          |
| 08/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 107.000         |
| 09/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 66.000          |
| 10/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 125.000         |
| 11/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 53.000          |
| 14/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 109.000         |
| 16/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 136.000         |
| 17/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 144.000         |
| 18/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 34.000          |
| 21/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 74.000          |
| 22/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 100.000         |
| 23/11/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 104.000         |

| <b>Tanggal</b>           | <b>Uraian</b>            | <b>Pengeluaran</b> |
|--------------------------|--------------------------|--------------------|
| 24/11/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 16.000          |
| 25/11/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 75.000          |
| 30/11/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 180.000         |
| <b>Total Pengeluaran</b> |                          | Rp 1.881.000       |

c) Pembelian Bahan Baku Bulan Desember 2022

Pada bulan Desember penulis melakukan pencatatan pembelian bahan baku yang dihitung dari tanggal 01 Desember 2022 sampai tanggal 30 Desember 2022. Dari pembelian tersebut diketahui bahwa total pengeluaran pembelian bahan baku produksi pada bulan Desember 2022 yaitu sebesar Rp. 2.121.000.

Tabel 2. 7 Pembelian Bahan Baku dan Kemasan Bulan  
Desember 2022

| <b>Tanggal</b> | <b>Uraian</b>            | <b>Pengeluaran</b> |
|----------------|--------------------------|--------------------|
| 01/12/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 179.500         |
| 02/12/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 49.000          |
| 05/12/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 170.000         |
| 06/12/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 54.000          |
| 07/12/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 136.500         |
| 08/12/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 40.000          |
| 09/12/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 71.000          |
| 12/12/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 279.000         |
| 13/12/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 126.500         |
| 14/12/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 56.000          |
| 15/12/22       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 32.000          |

| <b>Tanggal</b>           | <b>Uraian</b>            | <b>Pengeluaran</b> |
|--------------------------|--------------------------|--------------------|
| 16/12/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 114.500         |
| 19/12/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 113.500         |
| 20/12/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 218.000         |
| 21/12/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 54.500          |
| 22/12/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 32.000          |
| 27/12/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 226.500         |
| 28/12/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 34.000          |
| 29/12/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 69.500          |
| 30/12/22                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 65.000          |
| <b>Total Pengeluaran</b> |                          | Rp 2.121.000       |

Dilihat dari total pengeluaran, diketahui bahwa terjadi peningkatan jumlah pengeluaran untuk pembelian bahan baku di bulan Desember 2022.

d) Pembelian Bahan Baku Bulan Januari 2023

Pada bulan Januari 2023 penulis melakukan pencatatan pembelian bahan baku yang dihitung dari tanggal 03 Januari 2023 sampai tanggal 09 Januari 2023. Dari pembelian tersebut diketahui bahwa total pengeluaran pembelian bahan baku produksi pada bulan Januari 2023 yaitu sebesar Rp. 317.000.

Tabel 2. 8 Pembelian Bahan Baku dan Kemasan Bulan Januari 2023

| <b>Tanggal</b> | <b>Uraian</b>            | <b>Pengeluaran</b> |
|----------------|--------------------------|--------------------|
| 03/01/23       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 175.000         |
| 04/01/23       | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 73.000          |

| <b>Tanggal</b>           | <b>Uraian</b>            | <b>Pengeluaran</b> |
|--------------------------|--------------------------|--------------------|
| 05/01/23                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 40.000          |
| 06/01/23                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 24.000          |
| 09/01/23                 | Beli Bahan Baku Produksi | Rp 5.000           |
| <b>Total Pengeluaran</b> |                          | Rp 317.000         |

Pada bulan ini terjadi penurunan pengeluaran untuk pembelian bahan baku. Penurunan ini terjadi dikarenakan penjualan yang juga menurun akibat para konsumen yang notabennya adalah para mahasiswa banyak yang pulang kampung karena libur kuliah.

### 3. Melakukan Pencatatan Penjualan

Pada bagian ini penulis melakukan pencatatan penjualan harian yang direkap setiap bulannya. Pencatatan penjualan ini diperlukan untuk membantu dalam manajemen stok dan juga agar mudah untuk pencatatan laporan keuangan. Berikut ini merupakan pencatatan penjualan bulanan pada bisnis Lumbaskeun :

#### a) Penjualan Bulan Oktober

Pada bulan pertama, penulis bersama tim masih mencoba-coba dan melihat minat konsumen terhadap bisnis Lumbaskeun dan ternyata hasilnya cukup memuaskan.

Tabel 2. 9 Penjualan Bulan Oktober 2022

| <b>Tanggal</b> | <b>Uraian</b>      | <b>Pemasukan</b> |
|----------------|--------------------|------------------|
| 25/10/22       | Penjualan          | Rp 184.000       |
| 25/10/22       | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 26/10/22       | Penjualan          | Rp 176.000       |

| <b>Tanggal</b>         | <b>Uraian</b>      | <b>Pemasukan</b> |
|------------------------|--------------------|------------------|
| 26/10/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 27/10/22               | Penjualan          | Rp 187.000       |
| 27/10/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 28/10/22               | Penjualan          | Rp 166.000       |
| 28/10/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 31/10/22               | Penjualan          | Rp 232.000       |
| 31/10/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| <b>Total Penjualan</b> |                    | Rp 865.000       |

Bisnis Lumbaskeun mulai menjual produknya sejak tanggal 25 Oktober sampai tanggal 31 Oktober 2022. Pada penjualan di bulan Oktober ini penulis melakukan promosi dengan cara memberikan topping kulit lumpia gratis untuk setiap pembelian. Dari penjualan tersebut diketahui bahwa total hasil penjualan pada bulan Oktober 2022 yaitu sebesar Rp. 865.000.

b) Penjualan Bulan November

Tabel 2. 10 Penjualan Bulan November 2022

| <b>Tanggal</b> | <b>Uraian</b>      | <b>Pemasukan</b> |
|----------------|--------------------|------------------|
| 01/11/22       | Penjualan          | Rp 182.000       |
| 01/11/22       | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 02/11/22       | Penjualan          | Rp 238.000       |
| 02/11/22       | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 03/11/22       | Penjualan          | Rp 158.000       |
| 03/11/22       | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 04/11/22       | Penjualan          | Rp 113.000       |
| 04/11/22       | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 07/11/22       | Penjualan          | Rp 188.000       |
| 07/11/22       | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |

| <b>Tanggal</b>         | <b>Uraian</b>      | <b>Pemasukan</b> |
|------------------------|--------------------|------------------|
| 08/11/22               | Penjualan          | Rp 185.000       |
| 08/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 09/11/22               | Penjualan          | Rp 177.000       |
| 09/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 10/11/22               | Penjualan          | Rp 106.000       |
| 10/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 11/11/22               | Penjualan          | Rp 196.000       |
| 11/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 14/11/22               | Penjualan          | Rp 149.000       |
| 14/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 16/11/22               | Penjualan          | Rp 166.000       |
| 16/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 17/11/22               | Penjualan          | Rp 225.000       |
| 17/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 18/11/22               | Penjualan          | Rp 182.000       |
| 18/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 21/11/22               | Penjualan          | Rp 202.000       |
| 21/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 22/11/22               | Penjualan          | Rp 188.000       |
| 22/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 23/11/22               | Penjualan          | Rp 176.000       |
| 23/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 25/11/22               | Penjualan          | Rp 218.000       |
| 25/11/22               | Potongan Penjualan | -Rp 20.000       |
| 30/11/22               | Penjualan          | Rp 177.000       |
| <b>Total Penjualan</b> |                    | Rp 2.886.000     |

Pada penjualan di bulan November 2022 ini penulis masih melakukan promosi dengan cara memberikan topping kulit lumpia gratis untuk setiap pembelian. Pencatatan penjualan pada bulan November dimulai dari tanggal 1 November sampai tanggal 31 November 2022. Dari penjualan tersebut diketahui bahwa total hasil penjualan pada bulan November 2022 yaitu sebesar Rp. 2.886.000.

## c) Penjualan Bulan Desember

Tabel 2. 11 Penjualan Bulan Desember 2022

| <b>Tanggal</b>         | <b>Uraian</b> | <b>Pemasukan</b> |
|------------------------|---------------|------------------|
| 01/12/22               | Penjualan     | Rp 232.000       |
| 02/12/22               | Penjualan     | Rp 160.000       |
| 05/12/22               | Penjualan     | Rp 160.000       |
| 06/12/22               | Penjualan     | Rp 162.000       |
| 07/12/22               | Penjualan     | Rp 164.000       |
| 08/12/22               | Penjualan     | Rp 190.000       |
| 09/12/22               | Penjualan     | Rp 184.000       |
| 12/12/22               | Penjualan     | Rp 260.000       |
| 13/12/22               | Penjualan     | Rp 184.000       |
| 14/12/22               | Penjualan     | Rp 178.000       |
| 15/12/22               | Penjualan     | Rp 172.000       |
| 16/12/22               | Penjualan     | Rp 145.000       |
| 19/12/22               | Penjualan     | Rp 246.000       |
| 20/12/22               | Penjualan     | Rp 236.000       |
| 21/12/22               | Penjualan     | Rp 164.000       |
| 22/12/22               | Penjualan     | Rp 188.000       |
| 27/12/22               | Penjualan     | Rp 212.000       |
| 28/12/22               | Penjualan     | Rp 156.000       |
| 29/12/22               | Penjualan     | Rp 196.000       |
| 30/12/22               | Penjualan     | Rp 158.000       |
| <b>Total Penjualan</b> |               | Rp 3.747.000     |

Pada penjualan di bulan Desember 2022 ini penulis sudah tidak melakukan promosi dengan cara memberikan topping kulit lumpia gratis untuk setiap pembelian. Namun penulis melakukan promosi

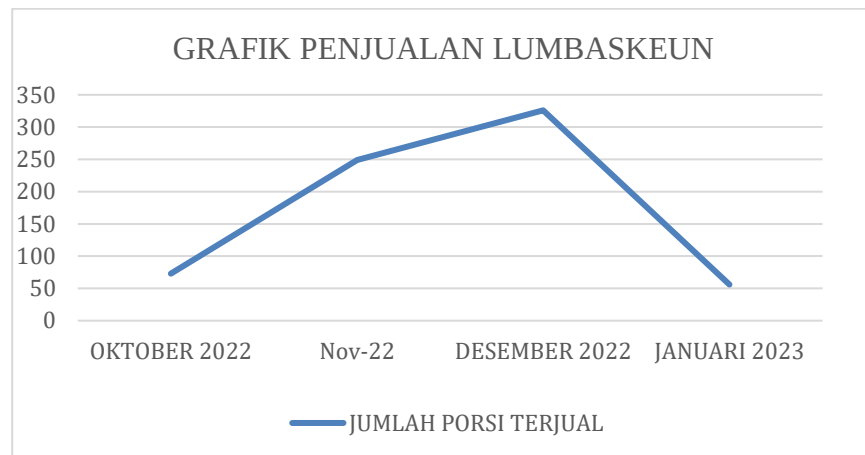
melalui ShopeeFood dengan memanfaatkan fitur diskon yang ada. Dari penjualan tersebut diketahui bahwa total hasil penjualan pada bulan Desember 2022 yaitu sebesar Rp. 3.747.000.

d) Penjualan Bulan Januari

Tabel 2. 12 Penjualan Bulan Januari 2023

| <b>Tanggal</b>         | <b>Uraian</b> | <b>Pemasukan</b> |
|------------------------|---------------|------------------|
| 03/01/23               | Penjualan     | Rp 196.000       |
| 04/01/23               | Penjualan     | Rp 152.000       |
| 05/01/23               | Penjualan     | Rp 145.000       |
| 06/01/23               | Penjualan     | Rp 84.000        |
| 09/01/23               | Penjualan     | Rp 97.000        |
| <b>Total Penjualan</b> |               | Rp 674.000       |

Pada penjualan di bulan Januari 2023 ini penulis melakukan penjualan secara offline dan online dari tanggal 3 sampai tanggal 9 januari 2023. Karena terjadinya penurunan penjualan akibat para konsumen yang notabennya adalah para mahasiswa bayak yang pulang kampung karena libur kuliah maka, dari tanggal 10 Januari penulis dan tim memutuskan untuk hanya berjualan via online melalui ShopeeFood dan Whatsapp. Namun karena tidak adanya pembelian maka pada tanggal 20 Januari 2023 penulis dan tim memutuskan untuk menutup Lumbaskeun untuk sementara waktu. Dari penjualan pada bulan Januari 2023 diketahui bahwa total hasil penjualan yaitu sebesar Rp. 674.000.



Gambar 2. 9 Grafik Penjualan

### E. Pengelolaan Mitra ShopeeFood

Pada masa sekarang penggunaan marketplace sangatlah dibutuhkan terlebih dalam menjalankan sebuah bisnis. Dengan adanya marketplace dapat memudahkan sebuah bisnis untuk bisa menjangkau target pasar secara luas.

Terdapat berbagai macam jenis marketplace yang ada di Indonesia, namun disini penulis memilih menggunakan marketplace ShopeeFood dengan alasan karena cukup banyak diminati masyarakat khususnya dikalangan mahasiswa Universitas Islam Indonesia. Berikut ini merupakan pengelolaan mitra ShopeeFood yang dilakukan penulis dengan menggunakan aplikasi Shopee Partner:

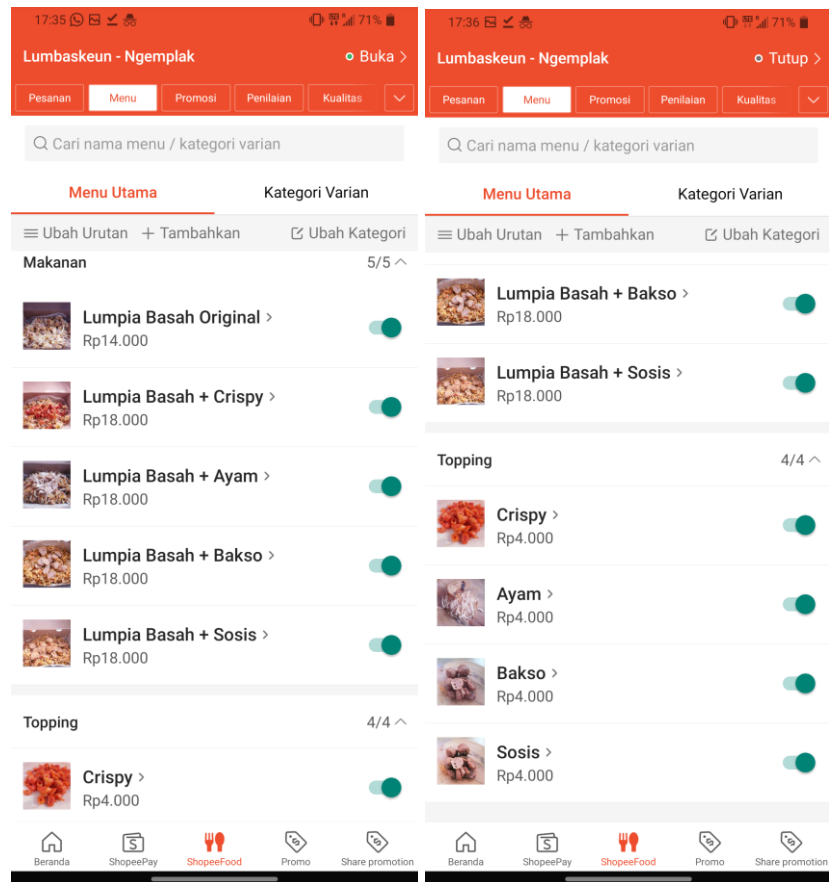
#### 1. Pendaftaran merchant ShopeeFood

Sebelum menjual produk.melalui ShopeeFood, penulis terlebih dahulu mendaftarkan bisnis Lumbaskeun untuk menjadi Merchant ShopeeFood melalu aplikasi Shopee Partner. Berikut merupakan tahapan yang dilakukan penulis dalam pendaftaran Merchant ShopeeFood melalui aplikasi Shopee Partner :

- 1) Mendownload aplikasi Shopee Partner Playstore
- 2) Buat akun baru
- 3) Mulai aktivasi
- 4) Melengkapi data diri sesuai identitas
- 5) Verifikasi wajah
- 6) Melengkapi informasi dan data Merchant
- 7) Setelah informasi dan data Merchant sudah lengkap kemudian pilih kirim
- 8) Setelah terkirim maka tinggal menunggu persetujuan dalam waktu 1 sampai 5 hari kerja

## 2. Pengelolaan Toko

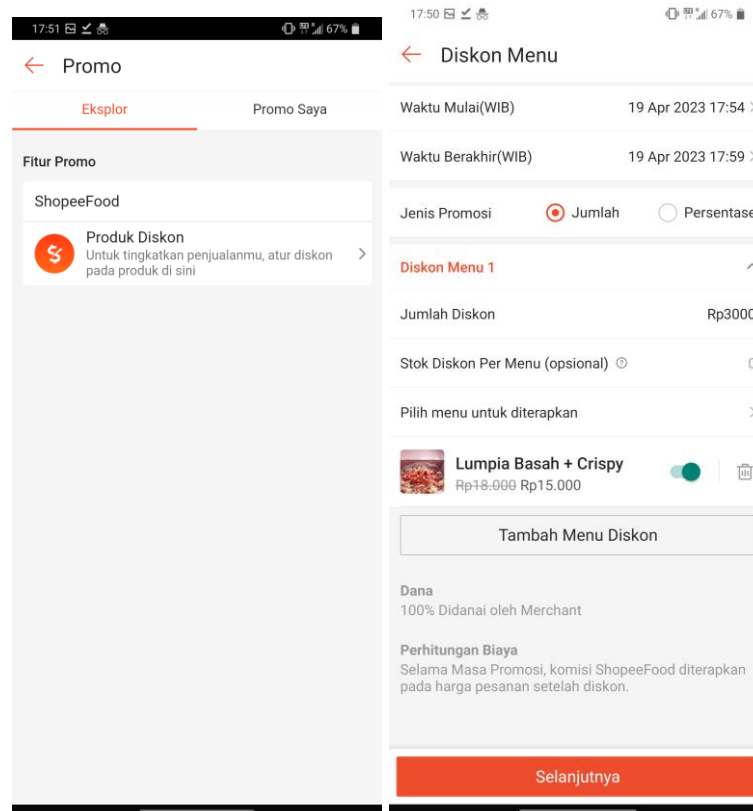
Setelah disetujui menjadi Merchant ShopeeFood/ShopeePay, berikutnya penulis mulai mengelola toko dengan melakukan penginputan produk. Dalam penginputan produk penulis membuat dua kategori yaitu Menu yang terdiri dari lima item dan topping yang terdiri dari empat item. Dalam setiap item penulis memasukan rincian data yang terdiri dari nama, gambar, harga, deskripsi dan juga varian dari setiap produk.



Gambar 2. 10 Pengelolaan Toko Melalui Aplikasi Shopee Partner

### 3. Menggunakan fitur diskon

Dalam rangka melakukan promosi penulis memanfaatkan fitur diskon yang ada di Shopee Partner dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan. Penggunaan fitur diskon diharapkan dapat membuat konsumen semakin tertarik untuk membeli produk dari bisnis Lumbaskeun.



Gambar 2. 11 Fitur Diskon Shopee Partner

### **BAB III**

#### **IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH**

##### **1. Identifikasi Masalah**

Pada tahap identifikasi masalah penulis menjelaskan apa saja permasalahan yang dihadapi pada bisnis Lumbaskeun.

##### **1. Ketersediaan Bahan Baku Tauge dan Kulit Lumpia**

Bahan baku taughe dan kulit lumpia merupakan bahan baku utama dalam membuat lumpia basah. Permasalahan yang dihadapi adalah ketersediaan stok taughe dan kulit lumpia di pasar terkadang tidak stabil atau terjadinya kehabisan stok khususnya di pasar Gentan yang menjadi lokasi mitra bahan baku dari bisnis Lumbaskeun. Kelangkaan akibat habisnya stok ini tidak hanya terjadi di satu penjual saja, melainkan juga terjadi pada penjual lainnya. Diketahui bahwa kelangkaan taughe dan kulit lumpia yang terjadi di pasar Gentan diakibatkan karena belum adanya kiriman lagi dari suplier. Dengan habisnya stok taughe dan kulit lumpia di pasar Gentan menyebabkan penulis menjadi kesulitan untuk mencari penjual taughe lainnya.

##### **2. Tidak Adanya Tempat Penyimpanan Sisa Stok Bahan Baku**

Bahan baku yang digunakan untuk membuat lumpia basah tidak semuanya awet, beberapa bahan ada juga yang cepat basi atau rusak jika tidak disimpan dengan benar. Bahan baku seperti taughe, kulit lumpia, bawang halus dan juga sambal merupakan bahan baku yang mudah basi atau rusak jika tidak disimpan di dalam pendingin. Awalnya bahan baku tersebut di stok secara harian agar menjaga kualitasnya namun, dikarenakan penjualan harian yang tidak tetap menyebabkan bahan baku tersebut seringkali tersisa yang kemudian menjadi rusak dan tidak dapat digunakan kembali jika tidak langsung disimpan dengan benar di dalam pendingin.

##### **3. Kualitas kemasan belum konsisten**

Pada awal menjalankan usaha bisnis Lumbaskeun belum menemukan mitra kemasan sehingga kemasan yang digunakan tidak konsisten. Karena belum adanya mitra kemasan tetap menyebabkan kualitas kemasan dari bisnis Lumabaskeun belum stabil dan beberapa kali kualitas kemasan kurang baik.

4. Belum bisa menerima pembayaran melalui Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS).

Bisnis Lumbaskeun awalnya hanya menyediakan transaksi pembelian secara tunai atau transfer melalui Bank Syariah Indonesia (BSI). Namun hal tersebut membuat banyak konsumen yang mengeluh karena tidak mempunyai cash dan jika transfer beda bank akan terkena biaya tambahan. Beberapa konsumen merasa kesulitan karena harus mengambil uang cash dulu ke ATM ataupun terpaksa melakukan transfer antar bank walaupun terkena biaya tambahan.

## **2. Tinjauan Teoritis**

### **1. Teori Produksi**

Dalam dunia usaha banyak sisi yang harus diperhatikan baik dalam pemasaran, persaingan pasar, penentuan segmentasi pasar dan tak kalah pentingnya adalah dalam hal produksi, karena jika kita berbicara masalah home industri yaitu skala usaha yang tergolong kecil bahkan sampai kita berbicara perusahaan yang terbelit pertama kali adalah hal produksinya karena hal pertama yang akan dijual atau dipasarkan itu adalah produk yaitu sesuatu yang dihasilkan dari produksi. Pada dasarnya, masalah ekonomi terdiri atas masalah produksi, konsumsi, dan distribusi. Produksi mencakup upaya menghasilkan atau menambah kegunaan barang, konsumsi mencakup kegiatan menggunakan barang, sedangkan distribusi mencakup upaya penyaluran barang (Imroatus Sholiha, 2018).

Pada perintisan bisnis Lumbaskeun ini, terdapat beberapa tahapan produksi yang dilakukan sehingga produk dapat dihasilkan dengan baik dan dapat dijual ke konsumen. Pada tahapan pertama penulis melakukan pembelian bahan baku dan kemasan. Setelah bahan baku dan kemasan sudah tersedia, pada tahapan yang kedua, penulis melakukan proses memasak bahan baku dan menyiapkan kemasan. Lalu pada tahapan ketiga, penulis dan tim melakukan penjualan secara offline dan online. Dan tahapan yang terakhir penulis melakukan pencatatan penjualan dan manajemen stok atau pengecekan persediaan bahan baku produk.

## 2. Manajemen Stok atau Persediaan

Agar proses produksi dapat berjalan dengan baik dengan biaya minimum, maka diperlukan sistem manajemen persediaan bahan baku. Dengan tujuan untuk menjaga ketersediaan bahan baku, manajemen persediaan bahan baku bertujuan untuk meminimumkan biaya total persediaan. Manajemen persediaan memerlukan perhatian yang penting dari pihak manajemen perusahaan karena manajemen perusahaan yang buruk dapat menimbulkan masalah baik dalam kegiatan beroperasi maupun dalam bisnis. Maksud dari manajemen persediaan adalah untuk menentukan jumlah persediaan yang disimpan yaitu berapa banyak persediaan yang disimpan, berapa banyak yang harus dipesan, dan kapan persediaan harus diisi kembali (Fitra et al., 2017).

## 3. Pemanfaatan Marketplace

Berkembangnya teknologi menuntut para pelaku usaha mengikuti segala perubahan dalam menjalankan bisnisnya. Teknologi yang berkembang diikuti pula dengan berkembangnya jaringan internet yang sangat pesat di Indonesia. Penggunaan internet di Indonesia banyak dimanfaatkan dalam berbagai bidang ekonomi antara lain, membantu dalam menyelesaikan pekerjaan, memberikan informasi bagi pembeli, melakukan pembelian dan penjualan secara online. Berubahnya perilaku berbelanja

membuat semakin pesatnya pertumbuhan marketplace di Indonesia yang dapat mempengaruhi konsumen yang cenderung menyukai belanja online karena dianggap lebih praktis, modern, serta dapat dilakukan setiap waktu. Apriadi (2017), menyatakan bahwa marketplace adalah wadah dalam memasarkan produk secara elektronik dengan mempertemukan penjual dan pembeli untuk saling berinteraksi. Perilaku belanja online saat ini merupakan peluang yang besar bagi sebagian pelaku usaha kecil untuk ikut berperan aktif dalam menawarkan barang dagangan mereka dengan memanfaatkan marketplace di Indonesia(Wulandari et al., 2020).

### **3. Pemecahan Masalah Produksi**

Setelah mengetahui permasalahan apa saja yang dihadapi oleh bisnis Lumbaskeun, maka dari itu penulis bersama tim mencoba untuk mencari jalan keluar atas permasalahan yang terjadi. Berikut ini merupakan langkah yang penulis dan tim lakukan dalam memecahkan masalah yang terjadi :

#### **1. Mencari mitra alternatif.**

Karena adanya kelangkaan stok khususnya taughe dan kulit lumpia yang kerap kali kehabisan stok. Maka penulis dan tim mencoba mencari mitra alternatif lain dan memutuskan untuk menjadikan pasar Pakem sebagai mitra alternatif dari bisnis Lumbaskeun.

#### **2. Menitipkan sisa stok bahan baku di mesin pendingin milik Toko Ghaza.**

Toko Ghaza merupakan warung kelontong yang ada di lokasi bisnis Lumbaskeun. Setelah meminta izin dan diizinkan oleh pemilik toko, penulispun menyimpan sisa stok bahan baku di dalam pendingin toko tersebut.

#### **3. Mencari Mitra Kemasan Tetap**

Setelah mencari beberapa ke beberapa toko kemasan, penulis pun menemukan toko Plastik Jawara Oetama. Kualitas yang cukup baik dan harga yang terjangkau membuat penulis dan tim memutuskan untuk menjadikan toko Plastik Jawara Oetama menjadi mitra kemasan tetap dari bisnis Lumbaskeun.

#### 4. Menggunakan QRIS dari Shopeepay (Shopee Partner).

Karena banyaknya permintaan konsumen untuk dapat melakukan transaksi pembelian dengan QRIS maka, setelah membuat Toko di Shopee Food melalui aplikasi Shopee Partner, penulis pun memanfaatkan fitur yang ada di Shopeepay yang dapat menerima pembayaran melalui QRIS.

### Analisis SWOT

Analisis Swot sebelum bisnis berjalan

| Strength                                                                                                                                                                                                           | Weakness                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk tidak pasaran</li> <li>2. Harga murah</li> <li>3. Makanan sehat tanpa pengawet</li> <li>4. Lokasi cukup strategis</li> <li>5. Kemasan menarik/kekinian</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Promosi belum maksimal</li> <li>2. Target pasar masih terbatas</li> <li>3. Belum bisa pembayaran QRIS</li> </ol> |
| Opportunities                                                                                                                                                                                                      | Threats                                                                                                                                                    |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan Marketplace</li> <li>2. Gaya hidup masyarakat yang senang makan camilan</li> </ol>                                                                          | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga bahan baku naik</li> <li>2. Belum adanya mitra bahan baku dan kemasan tetap</li> </ol>                     |

## Analisis Swot setelah bisnis berjalan

| Strength                                                                                                         | Weakness                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Produk tidak pasaran<br>2. Harga murah<br>3. Makanan sehat tanpa pengawet<br>4. Kemasan menarik/kekinian      | 1. Promosi belum maksimal<br>2. Target pasar masih terbatas<br>3. Varian minim |
| Opportunities                                                                                                    | Threats                                                                        |
| 1. Memiliki pelanggan tetap<br>2. Memanfaatkan Marketplace<br>3. Gaya hidup masyarakat yang senang makan camilan | 1. Harga bahan baku naik<br>2. Munculnya pesaing baru                          |

Tabel 3. 1 Capaian Program

| No | Program         | Aktivitas                                        | Target Perintisan                                                                           | Keterangan |
|----|-----------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
|    |                 |                                                  | Bisnis                                                                                      |            |
| 1. | Bidang Produksi | Riset dan penentuan mitra bahan baku dan kemasan | Memperoleh mitra bahan baku produk dan kemasan yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan | Tercapai   |
|    |                 | Melakukan spesifikasi produk                     | Standarisasi kualitas produk/quality control                                                | Tercapai   |
|    |                 | Menentukan biaya produksi dan berkoordinasi      | Mampu menentukan biaya produksi dengan menyesuaikan kondisi keuangan.                       | Tercapai   |

| No | Program | Aktivitas                                       | Target Perintisan                                                                       | Keterangan            |
|----|---------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
|    |         |                                                 | Bisnis                                                                                  |                       |
|    |         | dengan tim terkait keuangan                     |                                                                                         |                       |
|    |         | Melaksanakan proses produksi dan manajemen stok | Memperkirakan rencana stok secara akurat sehingga proses produksi berjalan dengan baik. | Tercapai              |
|    |         | Pengelolaan mitra Gofood dan Shopeefood         | Pengelolaan toko, serta penginputan produk                                              | Tercapai (Shopeefood) |

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dalam pelaksanaan tugas akhir perintisan bisnis ini, penulis bertugas sebagai kepala bidang produksi yang bertanggung jawab untuk mengelola dan menjalankan segala aspek yang ada pada bidang produksi seperti menentukan bahan baku dan kualitas produk sebelum dijual ke konsumen. Adapun program kerja yang penulis lakukan pada perintisan bisnis yaitu :

1. Melakukan riset penentuan bahan baku dan kemasan;
2. Melakukan spesifikasi produk;
3. Menentukan biaya produksi berkoordinasi dengan bidang keuangan;
4. Melaksanakan proses produksi dan manajemen stok ;
5. Pengelolaan mitra Shopee Food.

Sebelum menjalankan bisnis Lumbaskeun, penulis melakukan riset bahan baku dan kemasan terlebih dahulu sehingga mendapatkan mitra yang cocok dan sesuai dengan kebutuhan dari bisnis Lumbaskeun, penulis juga menentukan spesifikasi dari produk Lumbaskeun yang akan dijual ke konsumen. Kemudian untuk mendukung pelaksanaan manajemen produksi penulis membuat daftar alat produksi apa saja yang akan dibeli dengan berkoordinasi dengan tim/ bidang keuangan. Lalu penulis juga melakukan pencatatan penjualan pada manajemen stok serta mengelola marketplace Shopee Food.

Adapun pada saat merealisasi program kerja muncul berbagai masalah dalam prosesnya. Permasalahan seperti ketersediaan bahan baku di pasar gentan yang tidak stabil, tidak adanya tempat penyimpanan untuk sisa stok bahan baku, kualitas kemasan yang belum konsisten, belum adanya pembayaran melalui QRIS.

Pada tahapan ini, solusi yang diberikan penulis dari berbagai permasalahan yang ada yaitu dengan mencari mitra alternatif, menitipkan sisa stok bahan baku ke dalam pendingin, mencari mitra kemasan tetap, menggunakan fitur QRIS Shopeepay yang terdapat di Shoppe Partner.

Oleh karena itu, harapannya penulis bisa mengembangkan diri dalam perintisan bisnis Lumbaskeun dan selalu belajar dari permasalahan yang ada sehingga kedepannya bisnis ini dapat berkembang menjadi lebih baik.

## **B. Saran**

Penulis selalu berusaha agar bisnis Lumbaskeun menjadi lebih baik. Oleh karena itu penulis menyarankan agar dalam menjalankan sebuah bisnis kita harus meluruskan niat, tidak hanya untuk mencari keuntungan semata namun juga untuk mendapatkan Keridhaan Allah SWT sehingga bisnis yang kita jalani menjadi berkah. Kemudian dalam pelaksanaannya penulis dan tim senantiasa melakukan evaluasi pelaksanaan perintisan bisnis Lumbaskeun sehingga setiap permasalahan yang ada dapat dicari solusi ataupun jalan keluarnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Daud, M. N. (2017). Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Produksi Roti Wilton Kualasimpang. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis*, 8(2), 760–774. <https://doi.org/10.33059/jseb.v8i2.434>
- Nurhayati, A., Lasmanawati, E., & Yulia, C. (2012). Pengaruh mata kuliah berbasis gizi pada pemilihan makanan jajanan mahasiswa program studi pendidikan tata boga. *Penelitian Pendidikan*, 13(1), 1–6. <http://jurnal.upi.edu/file/1-ai.pdf>
- Pratiwi, N., Musannip, Z., Siregar, E., & Asnora, F. H. (2022). *SOSIALISASI PEMBUATAN MAKANAN RINGAN BERBAHAN DASAR KULIT LUMPIA DI SMP NEGERI 2 SUMBERJO*. 5, 1500–1505.
- Triamiyono, H. (2014). Upaya Mengatasi Rasa Kantuk Di Kelas Dalam Proses Belajar Mahasiswa Taruna Akademi Maritim Djadajat. *Jurnal Ilmiah WIDYA*, 64(2), 64–69.
- Widiati, A. (2019). Peranan Kemasan Dalam Meningkatkan Pemasaran Umkm Di Mas Pack Terminal Kemasan Pontianak. *Jurnal Audit Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Tanjungpura*, 8(2), 67–76.
- Fitra, N. A., Effendy, & Howara, D. (2017). Analisis Manajemen Persediaan Bahan Baku Cokelat Pada Industri Rapoviaka Simple di Kota Palu. *Agrotekbis*, 5(4), 491–500.
- Hartati, Y., & Meiliana, A. (2022). Gambaran Spesifikasi Bahan Makanan Segar dan Citarasa Makanan Lunak yang Dihasilkan. *Jurnal Pustaka Abadi*, 1(1), 11–16.
- Imroatus Sholiha. (2018). Teori Produksi dalam Islam. *Iqtishodiyah : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 4(2). <https://doi.org/10.36835/iqtishodiyah.v4i2.83>
- Wulandari, O. A. D., Ujiani, & Putri, N. R. (2020). Analisis Pemanfaatan Marketplace Dalam Meningkatkan Pendapatan Bagi Penjualan Produk Umkm

Di Purbalingga. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 6(November), 96–101.

Setyorini, T. (2019). *Survei: Orang Indonesia Lebih Suka Camilan daripada Makan Berat*. Retrieved from merdeka.com:  
<https://www.merdeka.com/gaya/survei-orang-indonesia-lebih-suka-camilan-daripada-makan-berat.html>

Universitas Islam Indonesia. (2022). *Kuliah Perdana Mahasiswa Baru Universitas Islam Indonesia*. Retrieved from Sambut.uui:  
<https://sambut.uui.ac.id/kuliahperdana/>

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Kegiatan Penjualan



Gambar 1 1 Foto Penjualan



Gambar 1 2 Pesanan ShopeeFood

## Lampiran 2 Proses Memasak



Gambar 1 3 Memasak Bahan-bahan

## Lampiran 3 Menyiapkan bahan- bahan masakan



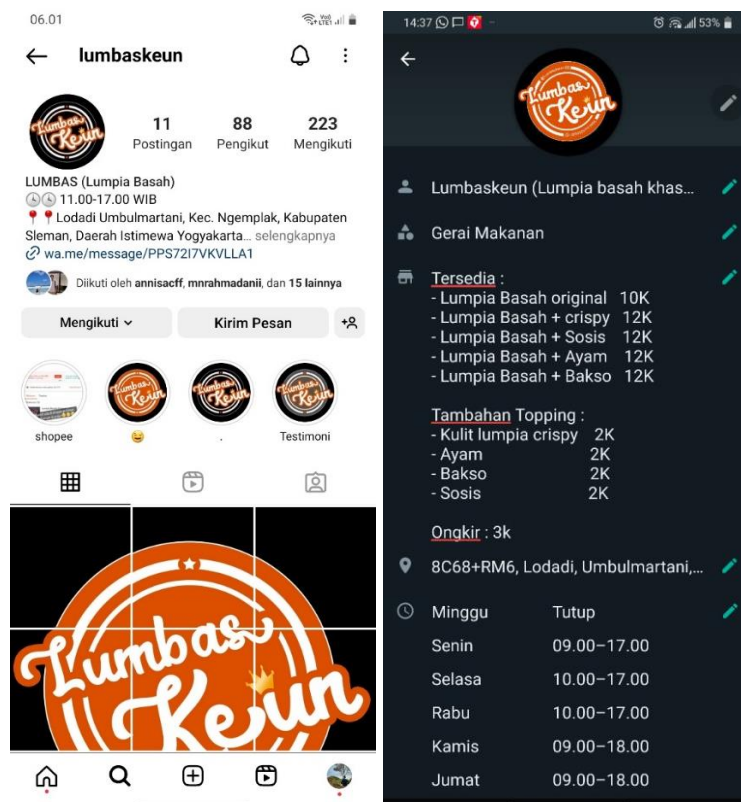
Gambar 1 4 Proses Meracik Bumbu

## Lampiran 4 Produk Lumbaskeun



Gambar 1 5 Produk Lumpia Basah Topping Kulit Lumpia Crispy dan Sosis

#### Lampiran 5 Media Sosial Lumbaskeun



Gambar 1 6 Media Sosial Instagram dan WhatsApp Lumbaskeun

## Lampiran 6 Tanggapan Responden Saat Uji Coba Produk

|                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------|
| ❖ Tahap 1                                                                            |
| Responden 1, Rivaldo :                                                               |
| Produk Lumpia Basah = Rasanya masih hambar dan kuran pedas.                          |
| Produk Kulit Lumpia Crispy = Teksturnya dan rasanya sudah cukup enak.                |
| Responden 2, Firman :                                                                |
| Produk Lumpia Basah = Rasanya masih hambar.                                          |
| Produk Kulit Lumpia Crispy = Teksturnya dan rasanya sudah cukup enak.                |
| Hasil : Takaran bumbu dan jumlah cabainya perlu ditambah agar bumbunya lebih terasa. |

|                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------|
| ❖ Tahap 2                                                                  |
| Responden 1, Fadel :                                                       |
| Produk Lumpia Basah = Bumbunya sudah terasa tapi masih sedikit asin.       |
| Responden 2, Rahmad :                                                      |
| Produk Lumpia Basah = bumbunya terlalu asin.                               |
| Hasil : Takaran garamnya perlu di kurangi agar rasanya tidak terlalu asin. |

|                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------|
| ❖ Tahap 3                                                                              |
| Responden 1, Rivaldo :                                                                 |
| Produk Lumpia Basah = Bumbunya sudah terasa pas, dan juga tidak terlalu pedas.         |
| Responden 1, Ridho :                                                                   |
| Produk Lumpia Basah = Rasanya enak, tidak hambar dan juga tingkat kepedasannya sedang. |
| Hasil : Penetapan takaran bumbu agar rasanya dapat konsisten                           |

## Lampiran 7 Laporan Arus Kas Lumbaskeun

| LAPORAN ARUS KAS |                          |              |              |              |
|------------------|--------------------------|--------------|--------------|--------------|
| LUMBASKEUN       |                          |              |              |              |
| 31 OKTOBER 2022  |                          |              |              |              |
| TANGGAL          | URAIAN                   | PEMASUKAN    | PENGELUARAN  | SALDO        |
| 21/10/22         | SETORAN MODAL            | Rp 2.000.000 |              | Rp 2.000.000 |
| 22/10/22         | BELI STAND BOOTH         |              | Rp 1.290.000 | Rp 710.000   |
| 22/10/22         | BELI PERALATAN           |              | Rp 690.000   | Rp 20.000    |
| 23/10/22         | SETORAN KAS              | Rp 250.000   |              | Rp 270.000   |
| 23/10/22         | UJI COBA PRODUK          |              | Rp 90.000    | Rp 180.000   |
| 23/10/22         | CETAK MENU               |              | Rp 10.000    | Rp 170.000   |
| 24/10/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |              | Rp 90.000    | Rp 80.000    |
| 25/10/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |              | Rp 75.000    | Rp 5.000     |
| 25/10/22         | PENJUALAN                | Rp 184.000   |              | Rp 189.000   |
| 25/10/22         | POTONGAN PENJUALAN       |              | Rp 20.000    | Rp 169.000   |
| 26/10/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |              | Rp 119.500   | Rp 49.500    |
| 26/10/22         | PENJUALAN                | Rp 176.000   |              | Rp 225.500   |
| 26/10/22         | POTONGAN PENJUALAN       |              | Rp 20.000    | Rp 205.500   |
| 27/10/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |              | Rp 65.000    | Rp 140.500   |
| 27/10/22         | PENJUALAN                | Rp 187.000   |              | Rp 327.500   |
| 27/10/22         | POTONGAN PENJUALAN       |              | Rp 20.000    | Rp 307.500   |
| 28/10/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |              | Rp 42.000    | Rp 265.500   |
| 28/10/22         | PENJUALAN                | Rp 166.000   |              | Rp 431.500   |
| 28/10/22         | POTONGAN PENJUALAN       |              | Rp 20.000    | Rp 411.500   |
| 30/10/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |              | Rp 73.000    | Rp 338.500   |
| 31/10/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |              | Rp 110.500   | Rp 228.000   |
| 31/10/22         | PENJUALAN                | Rp 232.000   |              | Rp 460.000   |
| 31/10/22         | POTONGAN PENJUALAN       |              | Rp 20.000    | Rp 440.000   |
| 31/10/22         | BIAYA LISTRIK DAN AIR    |              | Rp 50.000    | Rp 390.000   |
| 31/10/22         | BIAYA SEWA               |              | Rp 200.000   | Rp 190.000   |
| 31/10/22         | SALDO KAS AKHIR          |              |              | Rp 190.000   |

| LAPORAN ARUS KAS |                          |            |             |              |
|------------------|--------------------------|------------|-------------|--------------|
| LUMBASKEUN       |                          |            |             |              |
| 30-Nov-22        |                          |            |             |              |
| TANGGAL          | URAIAN                   | PEMASUKAN  | PENGELUARAN | SALDO        |
| 01/11/22         | SALDO KAS AWAL           |            |             | Rp 190.000   |
| 01/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 112.500  | Rp 77.500    |
| 01/11/22         | PENJUALAN                | Rp 182.000 |             | Rp 259.500   |
| 01/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 239.500   |
| 02/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 70.000   | Rp 169.500   |
| 02/11/22         | PENJUALAN                | Rp 238.000 |             | Rp 407.500   |
| 02/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 387.500   |
| 03/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 215.000  | Rp 172.500   |
| 03/11/22         | PENJUALAN                | Rp 158.000 |             | Rp 330.500   |
| 03/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 310.500   |
| 04/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 29.000   | Rp 281.500   |
| 04/11/22         | PENJUALAN                | Rp 113.000 |             | Rp 394.500   |
| 04/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 374.500   |
| 06/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 63.500   | Rp 311.000   |
| 07/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 68.000   | Rp 243.000   |
| 07/11/22         | PENJUALAN                | Rp 188.000 |             | Rp 431.000   |
| 07/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 411.000   |
| 08/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 107.000  | Rp 304.000   |
| 08/11/22         | PENJUALAN                | Rp 185.000 |             | Rp 489.000   |
| 08/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 469.000   |
| 09/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 66.000   | Rp 403.000   |
| 09/11/22         | PENJUALAN                | Rp 177.000 |             | Rp 580.000   |
| 09/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 560.000   |
| 10/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 125.000  | Rp 435.000   |
| 10/11/22         | PENJUALAN                | Rp 106.000 |             | Rp 541.000   |
| 10/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 521.000   |
| 11/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 53.000   | Rp 468.000   |
| 11/11/22         | PENJUALAN                | Rp 196.000 |             | Rp 664.000   |
| 11/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 644.000   |
| 14/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 109.000  | Rp 535.000   |
| 14/11/22         | PENJUALAN                | Rp 149.000 |             | Rp 684.000   |
| 14/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 664.000   |
| 16/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 136.000  | Rp 528.000   |
| 16/11/22         | PENJUALAN                | Rp 166.000 |             | Rp 694.000   |
| 16/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 674.000   |
| 17/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 144.000  | Rp 530.000   |
| 17/11/22         | PENJUALAN                | Rp 225.000 |             | Rp 755.000   |
| 17/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 735.000   |
| 18/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 34.000   | Rp 701.000   |
| 18/11/22         | PENJUALAN                | Rp 182.000 |             | Rp 883.000   |
| 18/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 863.000   |
| 21/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 74.000   | Rp 789.000   |
| 21/11/22         | PENJUALAN                | Rp 202.000 |             | Rp 991.000   |
| 21/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 971.000   |
| 22/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 100.000  | Rp 871.000   |
| 22/11/22         | PENJUALAN                | Rp 188.000 |             | Rp 1.059.000 |
| 22/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 1.039.000 |
| 23/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 104.000  | Rp 935.000   |
| 23/11/22         | PENJUALAN                | Rp 176.000 |             | Rp 1.111.000 |
| 23/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 1.091.000 |
| 24/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 16.000   | Rp 1.075.000 |
| 25/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 75.000   | Rp 1.000.000 |
| 25/11/22         | PENJUALAN                | Rp 218.000 |             | Rp 1.218.000 |
| 25/11/22         | POTONGAN PENJUALAN       |            | Rp 20.000   | Rp 1.198.000 |
| 30/11/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 180.000  | Rp 1.018.000 |
| 30/11/22         | PENJUALAN                | Rp 177.000 |             | Rp 1.195.000 |
| 30/11/22         | BIAYA TENAGA KERJA       |            | Rp 800.000  | Rp 395.000   |
| 30/11/22         | BIAYA TRANSPORTASI       |            | Rp 50.000   | Rp 345.000   |
| 30/11/22         | BIAYA LAIN LAIN          |            | Rp 30.000   | Rp 315.000   |
| 30/11/22         | SALDO KAS AKHIR          |            |             | Rp 315.000   |

| JURNAL UMUM      |                          |            |              |              |
|------------------|--------------------------|------------|--------------|--------------|
| LUMBASKEUN       |                          |            |              |              |
| 31 DESEMBER 2022 |                          |            |              |              |
| TANGGAL          | URAIAN                   | PEMASUKAN  | PENGELUARAN  | SALDO        |
| 01/12/22         | SALDO KAS AWAL           |            |              | Rp 315.000   |
| 01/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 179.500   | Rp 135.500   |
| 01/12/22         | PENJUALAN                | Rp 232.000 |              | Rp 367.500   |
| 02/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 49.000    | Rp 318.500   |
| 02/12/22         | PENJUALAN                | Rp 160.000 |              | Rp 478.500   |
| 05/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 170.000   | Rp 308.500   |
| 05/12/22         | PENJUALAN                | Rp 160.000 |              | Rp 468.500   |
| 06/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 54.000    | Rp 414.500   |
| 06/12/22         | PENJUALAN                | Rp 162.000 |              | Rp 576.500   |
| 07/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 136.500   | Rp 440.000   |
| 07/12/22         | PENJUALAN                | Rp 164.000 |              | Rp 604.000   |
| 08/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 40.000    | Rp 564.000   |
| 08/12/22         | PENJUALAN                | Rp 190.000 |              | Rp 754.000   |
| 09/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 71.000    | Rp 683.000   |
| 09/12/22         | PENJUALAN                | Rp 184.000 |              | Rp 867.000   |
| 12/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 279.000   | Rp 588.000   |
| 12/12/22         | PENJUALAN                | Rp 260.000 |              | Rp 848.000   |
| 13/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 126.500   | Rp 721.500   |
| 13/12/22         | PENJUALAN                | Rp 184.000 |              | Rp 905.500   |
| 14/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 56.000    | Rp 849.500   |
| 14/12/22         | PENJUALAN                | Rp 178.000 |              | Rp 1.027.500 |
| 15/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 32.000    | Rp 995.500   |
| 15/12/22         | PENJUALAN                | Rp 172.000 |              | Rp 1.167.500 |
| 16/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 114.500   | Rp 1.053.000 |
| 16/12/22         | PENJUALAN                | Rp 145.000 |              | Rp 1.198.000 |
| 19/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 113.500   | Rp 1.084.500 |
| 19/12/22         | PENJUALAN                | Rp 246.000 |              | Rp 1.330.500 |
| 20/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 218.000   | Rp 1.112.500 |
| 20/12/22         | PENJUALAN                | Rp 236.000 |              | Rp 1.348.500 |
| 21/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 54.500    | Rp 1.294.000 |
| 21/12/22         | PENJUALAN                | Rp 164.000 |              | Rp 1.458.000 |
| 22/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 32.000    | Rp 1.426.000 |
| 22/12/22         | PENJUALAN                | Rp 188.000 |              | Rp 1.614.000 |
| 27/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 226.500   | Rp 1.387.500 |
| 27/12/22         | PENJUALAN                | Rp 212.000 |              | Rp 1.599.500 |
| 28/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 34.000    | Rp 1.565.500 |
| 28/12/22         | PENJUALAN                | Rp 156.000 |              | Rp 1.721.500 |
| 29/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 69.500    | Rp 1.652.000 |
| 29/12/22         | PENJUALAN                | Rp 196.000 |              | Rp 1.848.000 |
| 30/12/22         | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 65.000    | Rp 1.783.000 |
| 30/12/22         | PENJUALAN                | Rp 158.000 |              | Rp 1.941.000 |
| 30/12/22         | BIAYA TENAGA KERJA       |            | Rp 1.000.000 | Rp 941.000   |
| 30/12/22         | BIAYA TRANSPORTASI       |            | Rp 50.000    | Rp 891.000   |
| 30/12/22         | BIAYA LISTRIK DAN AIR    |            | Rp 50.000    | Rp 841.000   |
| 30/12/22         | BIAYA SEWA               |            | Rp 200.000   | Rp 641.000   |
| 30/12/22         | BIAYA LAIN LAIN          |            | Rp 30.000    | Rp 611.000   |
| 30/12/22         | BIAYA PEMASARAN          |            | Rp 100.000   | Rp 511.000   |
| 31/12/22         | SALDO KAS AKHIR          |            |              | Rp 511.000   |

| JURNAL UMUM     |                          |            |             |            |
|-----------------|--------------------------|------------|-------------|------------|
| LUMBASKEUN      |                          |            |             |            |
| 31 JANUARI 2023 |                          |            |             |            |
| TANGGAL         | URAIAN                   | PEMASUKAN  | PENGELUARAN | SALDO      |
| 02/01/23        | SALDO KAS AWAL           |            |             | Rp 511.000 |
| 03/01/23        | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 175.000  | Rp 336.000 |
| 03/01/23        | PENJUALAN                | Rp 196.000 |             | Rp 532.000 |
| 04/01/23        | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 73.000   | Rp 459.000 |
| 04/01/23        | PENJUALAN                | Rp 152.000 |             | Rp 611.000 |
| 05/01/23        | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 40.000   | Rp 571.000 |
| 05/01/23        | PENJUALAN                | Rp 145.000 |             | Rp 716.000 |
| 06/01/23        | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 24.000   | Rp 692.000 |
| 06/01/23        | PENJUALAN                | Rp 84.000  |             | Rp 776.000 |
| 09/01/23        | BELI BAHAN BAKU PRODUKSI |            | Rp 5.000    | Rp 771.000 |
| 09/01/23        | PENJUALAN                | Rp 97.000  |             | Rp 868.000 |
| 31/01/23        | BIAYA TRANSPORTASI       |            | Rp 20.000   | Rp 848.000 |
| 31/01/23        | BIAYA LISTRIK DAN AIR    |            | Rp 50.000   | Rp 798.000 |
| 31/01/23        | BIAYA SEWA               |            | Rp 200.000  | Rp 598.000 |
| 31/01/23        | BIAYA PEMASARAN          |            | Rp 50.000   | Rp 548.000 |
| 31/01/23        | BIAYA LAIN LAIN          |            | Rp 30.000   | Rp 518.000 |
| 31/01/23        | SALDO KAS AKHIR          |            |             | Rp 518.000 |

Lampiran 8 Laporan Laba Rugi Lumbaskeun

| LAPORAN LABA RUGI         |                    |                   |  |
|---------------------------|--------------------|-------------------|--|
| LUMBASKEUN                |                    |                   |  |
| 31 OKTOBER 2022           |                    |                   |  |
|                           |                    |                   |  |
| PENDAPATAN                |                    |                   |  |
|                           | PENJUALAN          | Rp 945.000        |  |
|                           | POTONGAN PENJUALAN | Rp 100.000        |  |
| <b>TOTAL PENDAPATAN</b>   |                    | <b>Rp 845.000</b> |  |
| HARGA POKOK PENJUALAN     |                    | Rp 575.000        |  |
| <b>LABA (RUGI) KOTOR)</b> |                    | <b>Rp 270.000</b> |  |
|                           |                    |                   |  |
| BIAYA USAHA               |                    |                   |  |
|                           | BIAYA LISTRIK AIR  | Rp 50.000         |  |
|                           | BIAYA SEWA         | Rp 200.000        |  |
| <b>TOTAL BIAYA USAHA</b>  |                    | <b>Rp 250.000</b> |  |
| <b>LABA (RUGI) BERSIH</b> |                    | <b>Rp 20.000</b>  |  |
|                           |                    |                   |  |

| LAPORAN LABA RUGI         |                    |                     |  |
|---------------------------|--------------------|---------------------|--|
| LUMBASKEUN                |                    |                     |  |
| 31 NOVEMBER 2022          |                    |                     |  |
|                           |                    |                     |  |
| PENDAPATAN                |                    |                     |  |
|                           | PENJUALAN          | Rp 3.226.000        |  |
|                           | POTONGAN PENJUALAN | Rp 340.000          |  |
| <b>TOTAL PENDAPATAN</b>   |                    | <b>Rp 2.886.000</b> |  |
| HARGA POKOK PENJUALAN     |                    | Rp 1.881.000        |  |
| <b>LABA (RUGI) KOTOR)</b> |                    | <b>Rp 1.005.000</b> |  |
|                           |                    |                     |  |
| BIAYA USAHA               |                    |                     |  |
|                           | BIAYA TENAGA KERJA | Rp 800.000          |  |
|                           | BIAYA TRANSPORTASI | Rp 50.000           |  |
|                           | BIAYA PEMASARAN    | Rp 100.000          |  |
|                           | BIAYA LAIN LAIN    | Rp 30.000           |  |
| <b>TOTAL BIAYA USAHA</b>  |                    | <b>Rp 980.000</b>   |  |
| <b>LABA (RUGI) BERSIH</b> |                    | <b>Rp 25.000</b>    |  |
|                           |                    |                     |  |

| LAPORAN LABA RUGI         |                    |                     |  |
|---------------------------|--------------------|---------------------|--|
| LUMBASKEUN                |                    |                     |  |
| 31 DESEMBER 2022          |                    |                     |  |
|                           |                    |                     |  |
| PENDAPATAN                |                    |                     |  |
|                           | PENJUALAN          | Rp 3.747.000        |  |
|                           | POTONGAN PENJUALAN | Rp -                |  |
| <b>TOTAL PENDAPATAN</b>   |                    | <b>Rp 3.747.000</b> |  |
| HARGA POKOK PENJUALAN     |                    | Rp 2.121.000        |  |
| <b>LABA (RUGI) KOTOR)</b> |                    | <b>Rp 1.626.000</b> |  |
|                           |                    |                     |  |
| BIAYA USAHA               |                    |                     |  |
|                           | BIAYA TENAGA KERJA | Rp 1.000.000        |  |
|                           | BIAYA TRANSPORTASI | Rp 50.000           |  |
|                           | BIAYA LISTRIK AIR  | Rp 50.000           |  |
|                           | BIAYA SEWA         | Rp 200.000          |  |
|                           | BIAYA PEMASARAN    | Rp 100.000          |  |
|                           | BIAYA LAIN LAIN    | Rp 30.000           |  |
| <b>TOTAL BIAYA USAHA</b>  |                    | <b>Rp 1.430.000</b> |  |
| <b>LABA (RUGI) BERSIH</b> |                    | <b>Rp 196.000</b>   |  |
|                           |                    |                     |  |

| LAPORAN LABA RUGI         |                    |           |                |
|---------------------------|--------------------|-----------|----------------|
| LUMBASKEUN                |                    |           |                |
| 31 JANUARI 2023           |                    |           |                |
|                           |                    |           |                |
| PENDAPATAN                |                    |           |                |
|                           | PENJUALAN          | Rp        | 674.000        |
|                           | POTONGAN PENJUALAN |           |                |
| <b>TOTAL PENDAPATAN</b>   |                    | <b>Rp</b> | <b>674.000</b> |
| HARGA POKOK PENJUALAN     |                    | Rp        | 317.000        |
| <b>LABA (RUGI) KOTOR)</b> |                    | <b>Rp</b> | <b>357.000</b> |
|                           |                    |           |                |
| BIAYA USAHA               |                    |           |                |
|                           | BIAYA TRANSPORTASI | Rp        | 20.000         |
|                           | BIAYA LISTRIK AIR  | Rp        | 50.000         |
|                           | BIAYA SEWA         | Rp        | 200.000        |
|                           | BIAYA PEMASARAN    | Rp        | 50.000         |
|                           | BIAYA LAIN LAIN    | Rp        | 30.000         |
| <b>TOTAL BIAYA USAHA</b>  |                    | <b>Rp</b> | <b>350.000</b> |
| <b>LABA (RUGI) BERSIH</b> |                    | <b>Rp</b> | <b>7.000</b>   |
|                           |                    |           |                |

#### Lampiran 9 Laporan Neraca Lumbaskeun

| LAPORAN NERACA             |                      |                     |                                   |                          |                     |
|----------------------------|----------------------|---------------------|-----------------------------------|--------------------------|---------------------|
| LUMBASKEUN                 |                      |                     |                                   |                          |                     |
| 31 OKTOBER 2022            |                      |                     |                                   |                          |                     |
|                            |                      |                     |                                   |                          |                     |
| AKTIVA                     |                      |                     | PASSIVA                           |                          |                     |
| AKTIVA LANCAR              |                      |                     | HUTANG                            |                          |                     |
|                            | KAS                  | Rp 190.000          | HUTANG JANGKA PENDEK              |                          |                     |
|                            | PERSEDIAAN           | Rp 100.000          |                                   | HUTANG USAHA             | Rp -                |
|                            |                      |                     |                                   | HUTANG PEMILIK           | Rp -                |
|                            |                      |                     | <b>TOTAL HUTANG JANGKA PENDEK</b> |                          |                     |
| <b>TOTAL AKTIVA LANCAR</b> |                      | <b>Rp 290.000</b>   |                                   |                          | <b>Rp -</b>         |
|                            |                      |                     | HUTANG JANGKA PANJANG             |                          |                     |
| AKTIVA TETAP               |                      |                     |                                   |                          | Rp -                |
|                            | STAND BOOTH          | Rp 1.290.000        | <b>TOTAL HUTANG</b>               |                          |                     |
|                            | PERALATAN            | Rp 690.000          |                                   |                          | <b>Rp -</b>         |
|                            | AKUMULASI DEPRESIASI |                     | MODAL                             |                          |                     |
| <b>TOTAL AKTIVA TETAP</b>  |                      | <b>Rp 1.980.000</b> |                                   | MODAL PEMILIK            | Rp 2.250.000        |
|                            |                      |                     |                                   | LABA/RUGI BULAN BERJALAN | Rp 20.000           |
|                            |                      |                     | <b>TOTAL MODAL</b>                |                          |                     |
|                            |                      |                     |                                   |                          | <b>Rp 2.270.000</b> |
| <b>TOTAL AKTIVA</b>        |                      | <b>Rp 2.270.000</b> | <b>TOTAL PASIVA</b>               |                          |                     |
|                            |                      |                     |                                   |                          | <b>Rp 2.270.000</b> |

| LAPORAN NERACA             |                      |                     |                     |                                   |                     |
|----------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|-----------------------------------|---------------------|
| LUMBASKEUN                 |                      |                     |                     |                                   |                     |
| 30 NOVEMBER 2022           |                      |                     |                     |                                   |                     |
|                            |                      |                     |                     |                                   |                     |
| AKTIVA                     |                      |                     | PASSIVA             |                                   |                     |
| AKTIVA LANCAR              |                      |                     | HUTANG              |                                   |                     |
|                            | KAS                  | Rp 315.000          |                     | HUTANG JANGKA PENDEK              |                     |
|                            | PERSEDIAAN           | Rp 8.000            |                     | HUTANG USAHA                      | Rp -                |
|                            |                      |                     |                     | HUTANG PEMILIK                    | Rp -                |
|                            |                      |                     |                     | <b>TOTAL HUTANG JANGKA PENDEK</b> | <b>Rp -</b>         |
| <b>TOTAL AKTIVA LANCAR</b> |                      | <b>Rp 323.000</b>   |                     |                                   |                     |
|                            |                      |                     |                     | HUTANG JANGKA PANJANG             |                     |
| AKTIVA TETAP               |                      |                     |                     |                                   | Rp -                |
|                            | STAND BOOTH          | Rp 1.290.000        |                     | <b>TOTAL HUTANG</b>               | <b>Rp -</b>         |
|                            | PERALATAN            | Rp 690.000          |                     |                                   |                     |
|                            | AKUMULASI DEPRESIASI | -Rp 33.000          | MODAL               |                                   |                     |
| <b>TOTAL AKTIVA TETAP</b>  |                      | <b>Rp 1.947.000</b> |                     | MODAL PEMILIK                     | Rp 2.250.000        |
|                            |                      |                     |                     | LABA/RUGI BULAN BERJALAN          | Rp 20.000           |
|                            |                      |                     |                     | LABA/RUGI BULAN BERJALAN          | Rp 25.000           |
|                            |                      |                     |                     | <b>TOTAL MODAL</b>                | <b>Rp 2.270.000</b> |
|                            |                      |                     |                     |                                   |                     |
| <b>TOTAL AKTIVA</b>        |                      | <b>Rp 2.270.000</b> | <b>TOTAL PASIVA</b> |                                   | <b>Rp 2.270.000</b> |
|                            |                      |                     |                     |                                   |                     |

| LAPORAN NERACA             |                      |                     |                     |                                   |                     |
|----------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|-----------------------------------|---------------------|
| LUMBASKEUN                 |                      |                     |                     |                                   |                     |
| 31 DESEMBER 2022           |                      |                     |                     |                                   |                     |
|                            |                      |                     |                     |                                   |                     |
| AKTIVA                     |                      |                     | PASSIVA             |                                   |                     |
| AKTIVA LANCAR              |                      |                     | HUTANG              |                                   |                     |
|                            | KAS                  | Rp 511.000          |                     | HUTANG JANGKA PENDEK              |                     |
|                            | PERSEDIAAN           | Rp 66.000           |                     | HUTANG USAHA                      | Rp -                |
|                            |                      |                     |                     | HUTANG PEMILIK                    | Rp -                |
|                            |                      |                     |                     | <b>TOTAL HUTANG JANGKA PENDEK</b> | <b>Rp -</b>         |
| <b>TOTAL AKTIVA LANCAR</b> |                      | <b>Rp 577.000</b>   |                     |                                   |                     |
|                            |                      |                     |                     | HUTANG JANGKA PANJANG             |                     |
| AKTIVA TETAP               |                      |                     |                     |                                   | Rp -                |
|                            | STAND BOOTH          | Rp 1.268.500        |                     | <b>TOTAL HUTANG</b>               | <b>Rp -</b>         |
|                            | PERALATAN            | Rp 678.500          |                     |                                   |                     |
|                            | AKUMULASI DEPRESIASI | -Rp 33.000          | MODAL               |                                   |                     |
| <b>TOTAL AKTIVA TETAP</b>  |                      | <b>Rp 1.914.000</b> |                     | MODAL PEMILIK                     | Rp 2.250.000        |
|                            |                      |                     |                     | LABA/RUGI TAHUN BERJALAN          | Rp 20.000           |
|                            |                      |                     |                     | LABA/RUGI BULAN BERJALAN          | Rp 25.000           |
|                            |                      |                     |                     | LABA/RUGI BULAN BERJALAN          | Rp 196.000          |
|                            |                      |                     |                     | <b>TOTAL MODAL</b>                | <b>Rp 2.491.000</b> |
|                            |                      |                     |                     |                                   |                     |
| <b>TOTAL AKTIVA</b>        |                      | <b>Rp 2.491.000</b> | <b>TOTAL PASIVA</b> |                                   | <b>Rp 2.491.000</b> |
|                            |                      |                     |                     |                                   |                     |

| LAPORAN NERACA             |                      |                     |                                  |           |                  |
|----------------------------|----------------------|---------------------|----------------------------------|-----------|------------------|
| LUMBASKEUN                 |                      |                     |                                  |           |                  |
| 31 JANUARI 2023            |                      |                     |                                  |           |                  |
|                            |                      |                     |                                  |           |                  |
| AKTIVA                     |                      |                     | PASSIVA                          |           |                  |
| AKTIVA LANCAR              |                      |                     | HUTANG                           |           |                  |
|                            | KAS                  | Rp 518.000          | HUTANG JANGKA PENDEK             |           |                  |
|                            | PERSEDIAAN           | Rp 99.000           | HUTANG USAHA                     | Rp        | -                |
|                            |                      |                     | HUTANG PEMILIK                   | Rp        | -                |
|                            |                      |                     | <b>TOTAL HUTANG JANKA PENDEK</b> | <b>Rp</b> | <b>-</b>         |
| <b>TOTAL AKTIVA LANCAR</b> |                      | <b>Rp 617.000</b>   |                                  |           |                  |
|                            |                      |                     | HUTANG JANGKA PANJANG            |           |                  |
| AKTIVA TETAP               |                      |                     |                                  | Rp        | -                |
|                            | STAND BOOTH          | Rp 1.247.000        | <b>TOTAL HUTANG</b>              | <b>Rp</b> | <b>-</b>         |
|                            | PERALATAN            | Rp 667.000          |                                  |           |                  |
|                            | AKUMULASI DEPRESIASI | -Rp 33.000          | MODAL                            |           |                  |
| <b>TOTAL AKTIVA TETAP</b>  |                      | <b>Rp 1.881.000</b> | MODAL PEMILIK                    | Rp        | 2.250.000        |
|                            |                      |                     | LABA/RUGI TAHUN BERJALAN         | Rp        | 20.000           |
|                            |                      |                     | LABA/RUGI BULAN BERJALAN         | Rp        | 25.000           |
|                            |                      |                     | LABA/RUGI BULAN BERJALAN         | Rp        | 196.000          |
|                            |                      |                     | LABA/RUGI BULAN BERJALAN         | Rp        | 7.000            |
|                            |                      |                     | <b>TOTAL MODAL</b>               | <b>Rp</b> | <b>2.498.000</b> |
|                            |                      |                     |                                  |           |                  |
| <b>TOTAL AKTIVA</b>        |                      | <b>Rp 2.498.000</b> | <b>TOTAL PASIVA</b>              | <b>Rp</b> | <b>2.498.000</b> |
|                            |                      |                     |                                  |           |                  |

### **RIWAYAT HIDUP**

Penulis dilahirkan di Palembang, Sumatera Selatan pada tanggal 06 Oktober 1999 sebagai anak ke dua dari lima bersaudara dari pasangan bapak Afrizal dan Ibu Atika. Saat ini beliau bertempat tinggal di Jl. Anggada 2 No. 1 Indraprasta 1 Bantarjati Bogor Utara. Hp: 081381298610. Alamat E-mail: Abdulfattah0699@gmail.com. Pendidikan SMA di tempuh di SMA Islam Nurul Fikri Boarding School Lembang. Pada tahun 2018, penulis diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.