Surabite: Strategi Inovasi Produk dalam Perintisan Bisnis Surabi Aneka Rasa

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar

Sarjana Ekonomi Islam dari Program Studi Ekonomi Islam

Acc munaqosah
10 okt 2025

Oleh:

Muhammad Raihan Akbar

21423028

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2025

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini.

Nama	: Muhammad Raihan Akbar
NIM	: 21423028
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir	: Surabite: Strategi Inovasi Produk dan Pemasaran dalam Perintisan Bisnis Surabi Aneka Rasa

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil karya diri 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 berssedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

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

Yogyakarta, 10 Oktober 2025



Muhammad Raihan Akbar

NOTA DINAS

REKOMENDASI PEMBIMBING

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

Nama	: Muhammad Raihan Akbar
NIM	: 21423028
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir	: ***Surabite: Strategi Inovasi Produk dan Pemasaran dalam Perintisan Bisnis Surabi Aneka Rasa***

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

Yogyakarta, 10 Oktober 2025

Muhammad Iqbal, SEI., M.S.I

REKOMENDASI PEMBIMBING

REKOMENDASI PEMBIMBING

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

Nama	: Muhammad Raihan Akbar
NIM	: 21423028
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir	: ***Surabite: Strategi Inovasi Produk dan Pemasaran dalam Perintisan Bisnis Surabi Aneka Rasa***

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

Yogyakarta, 10 Oktober 2025

Muhammad Iqbal, SEI., M.S.I

LEMBAR PENGESAHAN

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

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

PENGESAHAN

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

Hari	:	Selasa
Tanggal	:	28 Oktober 2025
Judul Tugas Akhir	:	Surabite: Strategi Inovasi Produk dalam Perintisan Bisnis Surabi Aneka Rasa
Nama	:	MUHAMMAD RAIHAN AKBAR
Nomor Mahasiswa	:	21423028

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

TIM PENGUJI

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

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

Penguji 2
Aqida Shohiha, S.E.I., M.E. (.....)

Yogyakarta, 28 Oktober 2025
Fakultas Ilmu Agama Islam
Dekan,

Dr. Drs. Asmuni, MA

Scanned with CamScanner

MOTTO

وَاَحَلَّ اللهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (Q.S. Al-Baqarah: 275)

عَنْ عَمْرُو ابْنُ شُعَيْبٍ عَنْ أَبِيْهِ عَنْ جَدِّهِ قَالَ: أَنَّ رَسُوْلَ اللهِ صَلَّى الله عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: الْبَيِّعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا إِلاَّ أَنْ تَكُونَ صَفْقَةَ خِيَارٍ وَلاَ يَحِلُّ لَهُ أَنْ يُفَارِقَ صَاحِبَهُ خَشْيَةَ أَنْ يَسْتَقِيلَهُ. رواه الترميذي والنسائي

"Dari Amru bin Syu’aib dari ayahnya dari kakeknya, ia berkata: "Rasulullah saw bersabda: "Dua orang yang melakukan jual beli memiliki hak untuk memilih (melanjutkan atau membatalkan transaksi) selama keduanya belum berpisah, kecuali jika jual beli tersebut dilakukan dengan kesepakatan tanpa khiyar (pilihan). Dan tidak halal bagi salah satu dari keduanya untuk berpisah dari yang lain karena khawatir rekannya akan meminta pembatalan transaksi.” (HR at-Tirmidzi dan an-Nasa’i)

مَنْ سَلَكَ طَرِيقًا يَلْتَمِسُ فِيهِ عِلْمًا سَهَّلَ اللَّهُ لَهُ بِهِ طَرِيقًا إِلَى الْجَنَّةِ

“Siapa yang menempuh jalan untuk mencari ilmu, maka Allah akan mudahkan baginya jalan menuju surga.” (HR Muslim)

ABSTRAK

Surabite: Strategi Inovasi Produk dalam Perintisan Bisnis Surabi Aneka Rasa

Muhammad Raihan Akbar

21423028

Bisnis makanan tradisional memiliki peluang untuk terus berkembang melalui inovasi produk yang kreatif dan sesuai dengan perkembangan zaman dan selera konsumen. Produk Surabite Bandung menjadi salah satu inovasi kuliner tradisional yang menggabungkan rasa gurih, asin, manis, dan pedas dari perpaduan antara kelapa parut, tepung beras, oncom, gula jawa, dan berbagai macam tambahan sehingga menciptakan daya tarik unik bagi konsumen yang mencari pengalaman baru dalam menikmati kuliner tradisional. Di tengah persaingan ketat dalam industri kuliner, inovasi terus dilakukan dengan menciptakan variasi bentuk Surabi Bandung yang menarik. Perintisan bisnis ini bertujuan untuk menghadirkan inovasi produk baru di dunia kuliner, khusus bagi konsumen yang gemar akan kuliner tradisional. Dalam hal ini, yang membedakan antara Surabite dengan kompetitor adalah dari varian rasa yang baru. Kualitas produk dijaga melalui tampilan yang menarik secara visual, dan cita rasa produk yang dijaga agar tetap konsisten dengan perpaduan antara gurih, manis dan asin. Dalam pengembangannya, penulis melakukan rangkaian kegiatan manajemen produksi, termasuk penyusunan program yang terstruktur dan terencana dengan baik, sehingga dapat mendukung kemajuan bisnis secara optimal. Adapun program yang dilakukan oleh penulis adalah menentukan varian produk, manajemen stok, mengatur kapasitas produksi, memastikan ketersediaan bahan baku, mengontrol kualitas produk, memantau kualitas produk. Dengan melaksanakan kegiatan-kegiatan ini secara terstruktur, penulis dapat memastikan bahwa setiap tahap produksi berperan dalam mendorong kemajuan bisnis secara optimal.

Kata Kunci: Produksi, Tradisional, Surabi Bandung

ABSTRACT

Surabite: Product Innovation Strategy in Pioneering the Surabi Various Flavours Business

MUHAMMAD RAIHAN AKBAR

21423028

The traditional food business has the opportunity to continue growing through creative product innovation that is in line with current trends and consumer tastes. Surabite Bandung is one of the traditional culinary innovations that combines savory, salty, sweet, and spicy flavors from a blend of grated coconut, rice flour, oncom, Javanese sugar, and various other ingredients, creating a unique appeal for consumers seeking a new experience in enjoying traditional culinary delights. Amidst fierce competition in the culinary industry, innovation continues to be pursued by creating attractive variations of Surabi Bandung. This business venture aims to introduce new product innovations to the culinary world, specifically for consumers who enjoy traditional cuisine. In this case, what differentiates Surabite from its competitors is its new flavor variants. Product quality is maintained through a visually appealing appearance, and the product's taste is maintained consistently with a blend of savory, sweet, and salty. In its development, the author carried out a series of production management activities, including the preparation of a structured and well-planned program, so as to optimally support business progress. The author's program includes determining product variants, managing inventory, managing production capacity, ensuring raw material availability, controlling product quality, and monitoring product quality. By implementing these activities in a structured manner, the author can ensure that each stage of production plays a role in optimally driving business progress.

Keywords: Production, Traditional, Surabi Bandung.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI

PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBILIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b/U/1987

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pengertian Transliterasi

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

Prinsip Pembakuan

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

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

Rumusan Pedoman Transliterasi Arab-Latin

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

1. Konsonan
2. Vokal (Tunggal dan rangkap)
3. Maddah
4. Ta’Marbutah
5. Syaddah
6. Kata sandang (di depan huruf syamsiah dan qamariah)
7. Hamzah
8. Penulisan kata
9. Huruf kapital

10. Tajwid

A. Konsonan

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

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ẑal	ẑ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	,,ain	,,	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki

ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ى	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vocal bahasa Indonesia, terdiri dari vocal Tunggal atau monoftong dan vocal 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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ	Dhammah	U	U

2. Vokal Rangkap

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

Tabel 0.3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama

...َيْ	**Fathah dan ya**	**Ai**	**a dan u**
...َوْ	**Fathah dan wau**	**Au**	**a dan u**

Contoh:

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

C. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf transtilerasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4 Transliterasi Maddah

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

Contoh:

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

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta'marbutah ada dua, yaitu:

a. Ta' marbutah hidup

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

b. Ta' marbutah mati

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

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

Contoh:

- رَوْضَةُ الأَطْفَال raudhah al-atfāl/ raudah al atfāl
- الْمَدِيْنَةُ الْمُنَوَّرَة al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَة talhah

E. Syaddah

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

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

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah

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 qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

3. Baik diikuti oleh huruf syamsiah 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'khużu

- شَيئ syai'un
- النَّوْء an-nau'u
- إِن inna

H. Penulisan Kata

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

Contoh:

- وَ إِنَّ اللهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِيْن Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
  Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللهِ 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:

- اَلْحَمْدُ للهِ رَبِّ الْعَالَمِيْن Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
  Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمنِ الرَّحِيْم 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:

- اللهُ غَفُوْرٌ رَحِيْم — Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلهِ الأُمُوْرُ جَمِيْعًا — 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 Warahmatullahi Wabarakatuh

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

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

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

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, M.A., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
4. Bapak Anom Garbo, SEI., M.E., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak Muhammad Iqbal, S.E.I., M.S.I., 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 Program Studi Ekonomi Islam.
7. Kedua Orang Tua yang selalu memberikan penulis semangat, doa yang selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis.
8. Teman seperjuangan Ghiyats Fahim Abdul Karim dan Mohammad Daffa Fauzi yang telah bekerjasama menyelesaikan Perintisan Bisnis ini dengan tepat waktu serta membantu penulis memberi informasi terkait program kerja yang sedang penulis jalani.
9. Teman-teman Ekonomi Islam angkatan 2021, Archevall, Warboer Sejahtera, KKN unit 363, Pamor Raya yang telah memberi dukungan kepada penulis sampai bisa di titik ini.

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

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 2025



Muhammad Raihan Akbar

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN i
NOTA DINAS ii
REKOMENDASI PEMBIMBING iii
LEMBAR PENGESAHAN iv
MOTTO v
ABSTRAK vi
ABSTRACT vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN viii
KATA PENGANTAR xvi
DAFTAR ISI xviii
DAFTAR TABEL xx
DAFTAR GAMBAR xxi
BAB I 1
PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Sistematika Penulisan 3
BAB II 5
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS 5
C. Profil Bisnis 5
D. Pelaksanaan Bisnis 6
1. Tinjauan Aspek Produksi 13
BAB III 36
IDENTIFIKASI PEMECAHAN MASALAH 36
E. Identifikasi Masalah Bidang Produksi 36
F. Analisis Peminat Produk 37
G. Tinjauan Teoritis Produksi 38
H. Pemecahan Masalah Bidang Produksi 40
BAB IV 43

KESIMPULAN DAN SARAN 43
I. Kesimpulan..... 43
J. Saran..... 43
DAFTAR PUSTAKA 45
LAMPIRAN..... 48
K. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan..... 48
L. Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Produksi..... 52
M. Bukti Agenda Kegiatan 68
N. Tabel Hambatan Bidang Produksi Tim Surabite 92
O. SOP Bagian Produksi 94

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Percobaan Surabi 12
Tabel 1. 2 HPP Surabi Polos 18
Tabel 1. 3 HPP Surabi Kinca 18
Tabel 1. 4 HPP Surabi Oncom 19
Tabel 1. 5 HPP Surabi Oncom Telur 19
Tabel 1. 6 HPP Surabi Matcha 19
Tabel 1. 7 HPP Surabi Oreo 19
Tabel 1. 8 HPP Surabi Redd Velvet 20
Tabel 1. 9 HPP Surabi Telur 20
Tabel 1. 10 HPP Surabi Sosis Telur 20
Tabel 1. 11 HPP Surabi Coklat Meses 21
Tabel 1. 12 HPP Surabi Keju 21
Tabel 1. 13 HPP Surabi Meses Keju 21
Tabel 1. 14 Surabi Kinca Duren 21
Tabel 1. 15 Surabi Choco Crunchy 22
Tabel 1. 16 HPP Surabi Vanilla Crunchy 22
Tabel 1. 17 HPP Surabi Milo 22
Tabel 1. 18 HPP Surabi Alpukat 23
Tabel 1. 19 Surabi Tiramisu 23
Tabel 1. 20 HPP Surabi Telur Mentai 23
Tabel 1. 21 Proses Pembuatan Produk 25
Tabel 1. 22 Jumlah Produksi (Penjualan selama 3 periode) 26

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo Surabite 5
Gambar 1. 2 Survey dan Pembelian Bahan Baku 15
Gambar 1. 3 Suplier Kelapa Parut dan Santan 15
Gambar 1. 4 Suplier Topping 15
Gambar 1. 5 Proses Produksi 25
Gambar 1. 6 Produk Surabite 29
Gambar 1. 7 Daftar Menu Surabite 30
Gambar 1. 8 Daftar Menu Surabi di GrabFood 31
Gambar 1. 9 Kemasan Produk Surabite 32
Gambar 1. 10 Tim Surabi saat berjualan 32
Gambar 1. 11 Memasak Surabi 33
Gambar 1. 12 Sertifikat Halal 34

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia sebagai salah satu negara yang berupaya menjadi salah satu destinasi wisata dunia terus berupaya meningkatkan diri agar mampu bersaing dengan negara lain. Undang-Undang Republik Indonesia No.10 Tahun 2009 menyebutkan tentang kepariwisataan bahwa pariwisata adalah berbagai macam kegiatan wisata dan didukung berbagai fasilitas disediakan oleh serta layanan yang masyarakat, pengusaha, pemerintah dan pemerintah daerah yang salah satunya adalah wisata kuliner. Wisata kuliner adalah pengalaman perjalanan ke daerah gastronomi untuk rekreasi atau tujuan hiburan, yang mencakup kunjungan ke produsen makanan primer dan sekunder, festival, pameran makanan, peristiwa, petani pasar, acara memasak dan demonstrasi, mencicipi produk makanan berkualitas , atau kegiatan pariwisata yang berhubungan dengan makanan.(Jordan, 2012). Industri kuliner tradisional biasanya dilakukan oleh pengusaha kecil atau industri rumah tangga. Cara pembuatannya yang mudah dan berbahan dasar dari bahan-bahan yang ada di sekitar membuat industri kecil ini mudah ditemui. Namun demikian, makanan tradisional belum sepenuhnya menjadi tuan rumah di DIY. Pengamatan awal menunjukkan bahwa restoran modern cepat saji memiliki konsumen lebih besar. Bahan baku yang melimpah, pembuatan makanan tradisional, dan pangsa pasar yang menjanjikan seharusnya bisa menjadikan kekayaan makanan tradisional menjadi atraksi wisata yang berharga. Hal ini bukan hal yang tidak mungkin mengingat banyak negara secara sengaja memperkenalkan pariwisatanya melalui makanan tradisional yang menjadi kekhasan negara yang bersangkutan. Makanan sebagai salah satu aspek budaya suatu bangsa dapat mencirikan identitas bangsa tersebut. Pemerintah pusat maupun daerah perlu melakukan pelestarian makanan tradisional dengan meningkatkan kualitas produk agar mampu bersaing dan memuaskan wisatawan.(Harsana & Triwidayati, 2020).

Di tengah maraknya pertumbuhan industri di bidang kuliner, inovasi produk baru menjadi strategi andalan yang membuat konsumen tertarik terhadap suatu produk, pasalnya konsumen akan senang mencari pengalam baru dalam menikmati macam-

macam jenis makanan baru (Andre Alkahfi & M. Nawawi, 2022). Masyarakat zaman sekarang memiliki gaya hidup yang cepat dan giat, cenderung lebih memilih makanan yang praktis dan siap saji, yang mampu dihidangkan kapan saja tanpa persiapan yang rumit. Kecenderungan ini ditimbulkan akibat meningkatnya permintaan di kalangan muda yang mengedepankan kemudahan, kualitas, dan pengalaman rasa dalam pilihan kuliner.(Ayu Chintia Cahyani et al., 2019)

Kebutuhan akan makanan simple dan praktis yang mudah untuk dinikmati terus menjulang tinggi di kalangan generasi muda.(Tunis, 2019). Kemudahan yang ditawarkan oleh penjual tidak hanya memberikan alternatif bagi konsumen yang sibuk, tetapi juga memberikan rasa kepuasan tersendiri bagi konsumen yang mau mengkonsumsi makanan berkualitas dan enak, baik itu sebagai makanan sampingan, maupun hidangan utama. Makanan yang tidak hanya enak, tetapi juga disajikan dengan simple menjadikan daya tarik tersendiri bagi produk tersebut di tengah persaingan industry kuliner yang ketat.

Produk makanan yang praktis dan inovatif memiliki peluang yang tinggi untuk tampil, menarik perhatian konsumen, dan mendapatkan tempat spesial di hati konsumen (Asmoro & Indrarini, 2021). Di tengah banyaknya pilihan kuliner yang bervariasi, produk yang menawarkan cita rasa yang menggugah selera, kualitas bahan baku yang terjamin, serta kemudahan dalam penyajian dapat menjadi pilihan utama bagi konsumen yang mencari kelezatan. Produk kuliner modern mampu memenuhi harapan konsumen yang semakin cerdas dan selektif dalam memilih, sekaligus memperkuat posisinya di pasar yang semakin kompetitif. Dengan karakteristik yang sesuai dengan gaya hidup masa kini produk seperti ini tidak hanya menarik bagi konsumen, tetapi juga memiliki potensi untuk membangun loyalitas dan kepercayaan yang menjadikannya pilihan utama yang dapat terus diminati. (Ariyanti, 2023)

Produk Surabi Bandung Surabite hadir di tengah masyarakat sebagai salah satu terobosan kuliner tradisional asal Bandung yang menyesuaikan dengan zaman. Surabi ini terbuat dari campuran tepung beras dan kelapa parut tua, Surabi Bandung dibuat melalui proses sederhana namun penuh cita rasa. Pertama, tepung beras, kelapa parut,

dan sedikit garam dicampur dengan air hangat hingga membentuk adonan halus tanpa gumpalan. Selanjutnya, wajan tanah liat dipanaskan di atas api, lalu adonan dituangkan sedikit demi sedikit. Ketika dipanggang, bagian pinggir surabi akan mengeras dan renyah, sementara bagian tengah tetap lembut. Surabi tradisional biasanya disajikan dengan kinca, yaitu saus gula merah yang dimasak hingga kental. Perpaduan antara tekstur gurih dan manis. Juga biasanya dimakan langsung dengan gorengan. Inilah yang menjadikan surabi khas Bandung selalu istimewa.

Kualitas produk yang dijaga secara berkesinambungan dapat mempengaruhi suatu keputusan pembelian melalui berbagai dimensi, mulai dari tampilan visual yang menarik hingga aroma yang menggugah selera pembeli dan cita rasa yang mempertemukan antara lembut dan gurih secara sempurna.(Ernawati, 2019). Produk ini dibuat tidak hanya untuk memberikan kepraktisan bagi konsumen yang mencari makanan sampingan maupun hidangan utama yang praktis, tetapi juga untuk memberikan pengalaman kuliner tradisional yang modern. Inovasi ini bisa menambah nilai pada produk Surabite dengan menginovasi varian rasa dari Surabi Bandung sehingga konsumen tertarik dengan tampilan dari Surabite, menjadikan Surabite pilihan yang tepat di tengah aneka camilan yang lain.

B. 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 empat 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, dan keuangan.

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

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

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

C. Profil Bisnis

Surabite merupakan usaha kuliner tradisional dengan produk utama Surabi Bandung yang dipadukan dengan berbagai topping modern kekinian. Surabi dipilih sebagai produk utama karena memiliki nilai historis dan budaya yang kuat sebagai jajanan pasar khas Jawa Barat, serta hingga kini tetap digemari oleh berbagai kalangan masyarakat. Mulai dari anak-anak, remaja, mahasiswa, pekerja, hingga keluarga, surabi menjadi pilihan kuliner yang dapat dinikmati bersama dalam berbagai kesempatan. Kehadiran Surabite diharapkan mampu menghadirkan surabi sebagai sajian yang tidak hanya bernilai tradisi, tetapi juga relevan dengan selera masyarakat modern yang semakin beragam.



Gambar 1. 1 Logo Surabite

Nama Surabite sendiri diambil dari gabungan kata “Surabi” dan “Bite” yang berarti gigitan. Filosofi ini mencerminkan harapan agar setiap konsumen dapat merasakan sensasi kenikmatan dalam setiap gigitan surabi yang disajikan. Tidak hanya menyuguhkan cita rasa otentik, Surabite juga berupaya memberikan pengalaman kuliner yang menyenangkan melalui variasi rasa yang inovatif, kemasan yang praktis, serta penyajian yang higienis. Dengan demikian, Surabite tidak hanya berperan sebagai usaha kuliner, tetapi juga sebagai bentuk pelestarian makanan tradisional yang dikemas dalam gaya kekinian agar tetap relevan di tengah persaingan industri kuliner yang semakin dinamis.

Usaha ini mulai beroperasi pada tanggal 17 Juni 2025 dan berlokasi di Jalan Stadion

Maguwoharjo, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Surabite dirintis sebagai bagian dari pemenuhan Tugas Akhir Perintisan Bisnis sekaligus menjadi sarana pembelajaran bagi penulis dalam memahami praktik kewirausahaan. Visi dari Surabite adalah menjadi usaha kuliner tradisional yang inovatif, halal, dan digemari lintas generasi. Untuk mewujudkan visi tersebut, Surabite memiliki misi:

1. Menyediakan produk yang halal dan thayyib.
2. Menghadirkan variasi topping modern untuk menarik minat konsumen muda.
3. Menawarkan produk dengan kualitas terbaik serta harga yang bersaing.

Produk yang ditawarkan terdiri atas dua kategori utama, yaitu varian asin dan varian manis. Varian asin meliputi Surabi Original, Surabi Oncom, Surabi Telur, dan Surabi Saus Mentai, sedangkan varian manis meliputi Surabi Kinca, Surabi Keju, Surabi Cokelat, Surabi Matcha, dan Surabi Susu. Selain penjualan reguler, Surabite juga melayani pemesanan dalam jumlah besar untuk berbagai acara. Surabite beroperasi setiap hari pada pukul 17.00–22.00 WIB. Konsumen dapat membeli produk langsung di lokasi maupun melalui layanan pesan-antar secara online menggunakan Instagram, WhatsApp, dan aplikasi Grab. Dalam menjalankan usahanya, Surabite berkomitmen menjaga kualitas, cita rasa, serta kehalalan produk yang dibuat, sehingga dapat memberikan kepuasan kepada konsumen sekaligus mendukung keberlanjutan bisnis. Penulis memiliki tim yang terdiri dari tiga orang yang memiliki tugas dan peran masing-masing untuk meningkatkan kinerja agar dapat efektif dan efisien:

1. Ghiyats Fahim Abdulkarim : Keuangan
2. Mohammad Daffa Fauzi : Pemasaran
3. Muhammad Raihan akbar : Produksi

D. Pelaksanaan Bisnis

Sebelum memulai pelaksanaan bisnis, tim Surabite telah melakukan uji coba resep surabi sebanyak tujuh belas kali. Demi menemukan resep yang unggul dari yang lainnya.

Berikut tabel riwayat uji coba resep dasar Surabite.

No	Jenis Bahan	Cara Masak	Hasil
1	-Tepung Terigu 500gr -Tepung Beras 300gr -Air hangat 1ltr -2 Santan Kara 65ml -Garam ¼ sdt	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan menggunakan arang sebagai api - Tungku tidak dipanaskan dahulu -Adonan tidak didiamkan -Dimasak selama 5 menit dengan api besar	-Setelah dimasak, adonan tidak berbentuk surabi sama sekali -Tekstur Keras -Ketika diangkat, Adonan lengket
2	-Tepung Terigu 500gr -Tepung Beras 300gr -Air hangat 1ltr -2 Santan Kara 65ml -Garam ¼ sdt	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan menggunakan arang sebagai api - Tungku tidak dipanaskan dahulu -Adonan tidak didiamkan -Tungku dioles minyak goreng -Dimasak selama 6 menit dengan api besar	-Setelah dimasak, adonan tidak berbentuk surabi sama sekali -Tekstur Keras -Ketika diangkat, Adonan lengket
3	-Tepung Terigu 500gr -Tepung Beras 300gr -Air hangat 1ltr -2 Santan Kara 65ml -Garam ¼ sdt	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan menggunakan arang sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 3 menit -Adonan tidak didiamkan	-Setelah dimasak, adonan tidak berbentuk surabi sama sekali -Tekstur Keras -Ketika diangkat,

		-Tungku dioles minyak goreng -dimasak selama 7 menit	Adonan lengket
4	-Tepung Terigu 500gr -Tepung Beras 300gr -Air hangat 1ltr -2 Santan Kara 65ml -Garam ¼ sdt	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan menggunakan arang sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 4 menit -Adonan tidak didiamkan -Tungku dioles minyak goreng -Dimasak selama 5 menit	-Setelah dimasak, adonan tidak berbentuk surabi sama sekali -Tekstur Keras -Ketika diangkat, Adonan lengket
5	-Tepung Terigu 500gr -Tepung Beras 300gr -Air hangat 1ltr -2 Santan Kara 65ml -Garam ¼ sdt	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan menggunakan arang sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 5 menit -Adonan tidak didiamkan -Tungku dioles minyak goreng -Dimasak selama 6 menit	-Setelah dimasak, adonan tidak berbentuk surabi sama sekali -Tekstur Keras -Ketika diangkat, Adonan lengket
6	-Tepung Terigu 500gr -Tepung Beras 300gr -Air hangat 1ltr -2 Santan Kara 65ml -Garam ¼ sdt	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 5 menit -Adonan tidak didiamkan -Tungku dioles minyak	-Setelah dimasak, adonan mulai berbentuk surabi -Tekstur tidak sekeras sebelumnya

		goreng -dimasak selama 7 menit	-Ketika diangkat, Adonan lengket
7	-Tepung Terigu 500gr -Tepung Beras 300gr -Air hangat 1ltr -2 Santan Kara 65ml -Garam ¼ sdt	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 6 menit -Adonan tidak didiamkan -Tungku tidak dioles minyak goreng -Dimasak selama 7 menit	-Setelah dimasak, adonan mulai berbentuk surabi -Tekstur tidak sekeras sebelumnya -Ketika diangkat, Adonan lengket
8	-Tepung Beras 200gr -Kelapa Parut 50gr -Air dingin 200ml -Air hangat 150ml -Garam ¼ sdt	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 6 menit -Adonan tidak didiamkan -Tungku tidak dioles minyak goreng -Dimasak selama 7 menit	-Setelah dimasak, adonan sudah berbentuk surabi -Tekstur lebih lembut dari sebelumnya -Ketika diangkat, adonan tidak lengket
9	-Tepung Terigu 150gr -Tepung Beras 50gr -Baking Powder 1sdt -Ragi ½ sdt -Telur Ayam 1 butir -Air hangat 200ml -Santan 65ml	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 6 menit -Adonan didiamkan ½ jam -Tungku tidak dioles minyak goreng -Dimasak selama 7 menit	-Setelah dimasak, adonan sudah berbentuk seperti dorayaki -Tekstur sangat lembut dan empuk -Ketika diangkat, adonan tidak

			lengket
10	-Tepung Beras 375gr -Kelapa Parut Muda 150gr -Garam 1 ½ sdt -Air Hangat 600ml	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 6 menit -Adonan didiamkan ½ jam -Tungku tidak dioles minyak goreng -Dimasak selama 5 menit	-Setelah dimasak, adonan sudah berbentuk surabi -Tekstur lebih keras dari sebelumnya -Ketika diangkat, adonan tidak lengket
11	-Tepung Beras 375gr -Kelapa Parut Muda 150gr -Garam 1 ½ sdt -Air Hangat 600ml	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 6 menit -Adonan didiamkan ½ jam -Tungku tidak dioles minyak goreng -Dimasak selama 6 Menit	-Setelah dimasak, adonan sudah berbentuk surabi -Tekstur lebih empuk dari sebelumnya -Ketika diangkat, adonan tidak lengket
12	-Tepung Beras 375gr -Kelapa Parut Muda 150gr -Garam 1 ½ sdt -Air Hangat 600ml	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 6 menit -Adonan didiamkan ½ jam -Tungku tidak dioles minyak goreng -Dimasak selama 7 Menit	-Setelah dimasak, adonan sudah berbentuk surabi -Tekstur lebih empuk dari sebelumnya -Ketika diangkat, adonan tidak

			lengket
13	-Tepung Beras 375gr -Kelapa Parut Tua 150gr -Garam 1 ½ sdt -Air Hangat 600ml	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 6 menit -Adonan didiamkan ½ jam -Tungku tidak dioles minyak goreng -Dimasak selama 5 menit	-Setelah dimasak, adonan sudah berbentuk surabi -Tekstur lebih empuk dari sebelumnya -Ketika diangkat, adonan tidak lengket
14	-Tepung Beras 375gr -Kelapa Parut Tua 150gr -Garam 1 ½ sdt -Air Hangat 600ml	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 6 menit -Adonan didiamkan ½ jam -Tungku tidak dioles minyak goreng -Dimasak selama 6 menit	-Setelah dimasak, adonan sudah berbentuk surabi -Tekstur lebih empuk dari sebelumnya -Ketika diangkat, adonan tidak lengket
15	-Tepung Beras 375gr -Kelapa Parut Tua 150gr -Garam 1 ½ sdt -Air Hangat 600ml	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 6 menit -Adonan didiamkan ½ jam -Tungku tidak dioles minyak goreng -Dimasak selama 7 menit	-Setelah dimasak, adonan sudah berbentuk surabi -Tekstur lebih empuk dari sebelumnya -Ketika diangkat, adonan tidak

			lengket
16	-Tepung Beras 375gr -Kelapa Parut Tua 150gr -Garam 2 sdt -Air Hangat 600ml	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 6 menit -Adonan didiamkan ½ jam -Tungku tidak dioles minyak goreng -Dimasak selama 7 menit	-Setelah dimasak, adonan sudah berbentuk surabi -Tekstur lebih empuk dari sebelumnya -Ketika diangkat, adonan lengket -Warna Surabi menjadi kuning keemasan
17	-Tepung Beras 375gr -Kelapa Parut Tua 200gr -Garam 1 ½ sdt -Air Hangat 600ml	- Menggunakan tungku dari tanah liat dan kompor gas sebagai api - Tungku dipanaskan dahulu selama 6 menit -Adonan didiamkan ½ jam	-Setelah dimasak, adonan sudah berbentuk surabi -Tekstur lebih keras dari sebelumnya -Ketika diangkat, adonan tidak lengket

Tabel 1. 1 Percobaan Surabi

Setelah melewati banyak tahapan percobaan, akhirnya bagian produksi menentukan percobaan ke -15 untuk dijadikan SOP produksi Surabite. Surabite secara resmi berjualan terhitung muladi dari tanggal 23 Juni 2025. Laporan dan analisa pelaksanaan perintisan bisnis Surabite ini mengambil periode waktu dari tanggal 23 Juni 2025 sampai dengan

21 September 2025.

Dari awal pelaksanaan bisnis ini, lokasi berjualan berada di dekat Stadion Sepakbola Maguwoharjo, lebih tepatnya di sebelah timur Tugu Elang Jawa. Tempat ini dipilih karena di daerah Stadion Maguwoharjo ini banyak warga sekitar maupun mahasiswa yang mengunjungi Stadion Maguwoharjo, dan juga terdapat berbagai jajanan yang tersedia menjadikan daerah sekitar Stadion Maguwoharjo ini ramai dikunjungi. Analisa pelaksanaan ditinjau aspek sebagai berikut:

1. Tinjauan Aspek Produksi

a) Strategi Produksi

Sebagai langkah awal dalam memulai proses produksi, penulis merancang proses produksi dengan alur sebagai berikut:

1. Menentukan kualitas dan kuantitas bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi
2. Merancang dan menentukan jadwal pembuatan produk yang akan dilakukan
3. Membeli bahan baku yang akan digunakan ketika pembuatan produksi
4. Melakukan uji coba produk
5. Melakukan pengecekan kualitas produk dan uji ketahanan *(quality control)*
6. Melakukan penjualan produk

b) Riset dan Pembelian Bahan Baku

Persediaan bahan baku merupakan elemen penting dalam proses produksi, bahan mentah yang diolah menjadi produk jadi. Persediaan ini diproyeksikan dapat memenuhi kebutuhan produksi, khususnya pada

saat permintaan mengalami permintaan yang tinggi. Dengan persediaan yang mencukupi, produsen dapat dengan cepat memenuhi kebutuhan bahan baku dalam jumlah besar ketika diperlukan, mengoptimalkan proses produksi. Di sisi lain, pembelian bahan baku dalam jumlah besar memungkinkan produsen menghemat biaya karena harga satuan yang lebih rendah. (Jeno, 2019)

Dalam menetapkan bahan baku yang akan dipakai kedepannya, bagian produksi yang dibantu dengan bagian riset melakukan riset yang meliputi beberapa bagian penting. Yang pertama, tim mengevaluasi ketersediaan bahan baku di pasar untuk memastikan bahan tersebut didapatkan dengan akses yang mudah dan tidak menempuh waktu yang lama. Selanjutnya, kemudahan dalam mencari bahan baku juga menjadi perhatian, supaya proses produksi dapat berjalan dengan lancer tanpa hambatan. Tim juga memastikan bahwa hanya bahan baku yang berkualitas baik dalam proses produksi. Terakhir, aspek kehalalan bahan baku juga diperhatikan, untuk menjamin bahwa semua unsur sudah sesuai dengan syariat Islam. Dengan meriset ini, tim dapat memilah dan memilih bahan baku yang optimal untuk mendukung terbentuknya produk yang berkualitas.

Penulis memilih bahan baku berdasarkan hasil riset yang telah dilakukan, yaitu bahan-bahan yang memiliki kualitas yang baik dan halal, kemudahan untuk mendapatkan produk, dan ketersediaannya selalu ada di pasaran. *Supplier* yang digunakan penulis meliputi pasar tradisional dan toko kueh di sekitar Jl. Kaliurang yang menyediakan bahan baku yang dibutuhkan, mulai dari bahan utama tepung beras, kelapa parut, santan, hingga bahan pendukung lainnyan seperti susu kental manis, keju, coklat, berbagai macam selai dan bahan pelengkap lainnya. Setiap *Supplier* telah dipilih bedasarkan harga, reputasi, dan kemampuan dalam mengadakan bahan baku yang kualitasnya terjamin.



Gambar 1. 2 Survey dan Pembelian Bahan Baku

Berikut adalah daftar *supplier* bahan baku yang digunakan:

i. Pasar Kolombo
ii. Toko Plastik dan Bahan Kue Jawara Oetama
iii. Tulip Toko Bahan Kue Jakal
iv. Toko Sayur Sahabat Makan



Gambar 1. 3 Suplier Kelapa Parut dan Santan



Gambar 1. 4 Suplier Topping

Selain melakukan riset memilih bahan baku yang berkualitas, tim Surabite juga melakukan riset terhadap kemasan yang akan dipakai ke depannya. Tim Surabite menjelajahi berbagai toko kemasan serta mempertimbangkan akses kepraktisan yang memudahkan konsumen serta kualitas kemasan terhadap produk Surabite.

Supplier kemasan yang digunakan adalah: Toko Online Saudagar Packaging (Shopee)

Penggunaan bahan baku mengikutsertakan pemanfaatan produk yang telah dibeli dari pemasok untuk diolah menjadi produk jadi siap jual. Pengecekan serta pengawasan atas penggunaan bahan baku sangat penting untuk meminimalisir potensi kerugian yang didapat dan menjamin proses produksi yang efisien. Pengawasan ini juga berfungsi sebagai aksi antisipatif untuk memastikan bahwa setiap progress standar yang telah disepakati, menjaga kualitas, konsistensi, produk, serta meningkat kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan.(Fauzi et al., 2022)

Berikut ini adalah rincian bahan baku yang digunakan untuk membuat produk surabi:

1. Tepung Beras
2. Kelapa Parut
3. Garam
4. Air Hangat
5. Susu Kental Manis
6. Meses
7. Keju
8. Oncom
9. Cabai Rawit
10. Cabai Keriting

11. Bawang Merah
12. Bawang Putih
13. Kencur
14. Gula Jawa
15. Daun Pandan
16. Selai Alpukat
17. Selai Coklat (Goldenfill)
18. Selai Vanilla (Goldenfill)
19. Selai *Matcha*
20. Selai *Red Velvet*
21. Selai *Tiramisu*
22. Selai Oreo
23. Bubuk Milo
24. Telur Ayam
25. Sosis
26. Durian
27. Saus Mentai
28. Saus Sambal
29. Mayonais

c) **Penentuan HPP (Harga Pokok Penjualan**)

Bedasarkan bahan baku yang telah ditentukan, bagian produksi dan bagian keuangan berkoordinasi tentang pencatatan pengeluaran produksi untuk setiap produk. Hal ini penting untuk memastikan trasparansi dan efisiensi dalam pengelolaan biaya. Pada awal penjualan, penulis merilis dua belas produk yaitu, Surabi Polos, Surabi Kinca, Surabi Oncom, Surabi Oncom Telur, Surabi *Matcha,* Surabi Oreo, Surabi *Red Velvet*, Surabi Telur, Surabi Sosis Telur, Surabi Coklat Meses, Surabi Keju, dan Surabi Coklat Meses Keju yang masing-masing dibuat untuk memenuhi selera konsumen yang beraneka ragam.

Setelah berjalan selama tiga bulan, bagian produksi menambah tujuh menu baru yaitu, Surabi Kinca Duren, Surabi *Choco Crunchy,* Surabi *Vanilla Crunchy,* Surabi Tiramisu, Surabi Alpukat, Surabi Milo, dan Surabi Telur Mentai.

Berikut adalah rincian Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk setiap produk yang ditawarkan:

i. Surabi Polos

HPP Surabi Polos	Rp. 3.000, -
Harga Jual	Rp. 5.000, -
Laba	Rp. 2.000, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	40%

Tabel 1. 2 HPP Surabi Polos

ii. Surabi Kinca

HPP Surabi Kinca	Rp. 5.935, -
Harga Jual	Rp. 7.000, -
Laba	Rp. 1.065, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	30%

Tabel 1. 3 HPP Surabi Kinca

iii. Surabi Oncom

HPP Surabi Oncom	Rp. 6.095, -
Harga Jual	Rp. 9.000, -
Laba	Rp. 2.905, -

Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	65%

Tabel 1. 4 HPP Surabi Oncom

iv. Surabi Oncom Telur

HPP Surabi Oncom Telur	Rp. 7.995, -
Harga Jual	Rp. 13.000, -
Laba	Rp. 5.005, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	77%

Tabel 1. 5 HPP Surabi Oncom Telur

v. Surabi *Matcha*

HPP Surabi *Matcha*	Rp. 4.215, -
Harga Jual	Rp. 11.000, -
Laba	Rp. 6.785, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	123%

Tabel 1. 6 HPP Surabi Matcha

vi. Surabi Oreo

HPP Surabi Oreo	Rp. 4.138, -
Harga Jual	Rp. 10.000, -
Laba	Rp. 5.862, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	117%

Tabel 1. 7 HPP Surabi Oreo

vii. Surabi *Red Velvet*

HPP Surabi *Red Velvet*	Rp. 4.125, -

Harga Jual	Rp. 11.000, -
Laba	Rp. 6.785, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	123%

Tabel 1. 8 HPP Surabi Redd Velvet

viii. Surabi Telur

HPP Surabi Telur	Rp. 5.055, -
Harga Jual	Rp. 10.000, -
Laba	Rp. 4.945, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	99%

Tabel 1. 9 HPP Surabi Telur

ix. Surabi Sosis Telur

HPP Surabi Sosis Telur	Rp. 7.355, -
Harga Jual	Rp. 14.000, -
Laba	Rp. 6.645, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	95%

Tabel 1. 10 HPP Surabi Sosis Telur

x. Surabi Coklat Meses

HPP Surabi Coklat Meses	Rp. 4.144, -
Harga Jual	Rp. 7.500, -
Laba	Rp. 3.356, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	89%

Tabel 1. 11 HPP Surabi Coklat Meses

xi. Surabi Keju

HPP Surabi Keju	Rp. 4.948, -
Harga Jual	Rp. 8.000, -
Laba	Rp. 3.016, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	75%

Tabel 1. 12 HPP Surabi Keju

xii. Surabi Meses Keju

HPP Surabi Meses Keju	Rp. 5.5845, -
Harga Jual	Rp. 8.000, -
Laba	Rp. 2.416, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	60%

Tabel 1. 13 HPP Surabi Meses Keju

xiii. Surabi Kinca Duren

HPP Surabi Kinca Duren	Rp. 7.535, -
Harga Jual	Rp. 10.000, -
Laba	Rp. 2.465, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	49%

Tabel 1. 14 Surabi Kinca Duren

xiv. Surabi *Choco Crunchy*

HPP Surabi *Choco Crunchy*	Rp. 5.355, -
Harga Jual	Rp. 11.000, -
Laba	Rp. 5.845, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	106%

Tabel 1. 15 Surabi Choco Crunchy

xv. Surabi *Vanilla Crunchy*

HPP Surabi *Vanilla Crunchy*	Rp. 5.155, -
Harga Jual	Rp. 11.000, -
Laba	Rp. 5.845, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	30%

Tabel 1. 16 HPP Surabi Vanilla Crunchy

xvi. Surabi Milo

HPP Surabi Milo	Rp.4.525, -
Harga Jual	Rp. 11.000, -
Laba	Rp. 6.475, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	118%

Tabel 1. 17 HPP Surabi Milo

xvii. Surabi Alpukat

HPP Surabi Alpukat	Rp. 4.819, -
Harga Jual	Rp. 11.000, -
Laba	Rp. 6.181 -

Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	112%

Tabel 1. 18 HPP Surabi Alpukat

xviii. Surabi Tiramisu

HPP Surabi Tiramisu	Rp. 4.755, -
Harga Jual	Rp. 10.000, -
Laba	Rp. 5.245, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	105%

Tabel 1. 19 Surabi Tiramisu

xix. Surabi Telur Mentai

HPP Surabi Telur Mentai	Rp. 6.105, -
Harga Jual	Rp. 15.000, -
Laba	Rp. 8.895, -
Persentase Keuntungan Tiap Porsi dari HPP ke Harga Jual	119%

Tabel 1. 20 HPP Surabi Telur Mentai

d) Proses Produksi

Proses produksi sangat penting karena menjadi penopang dari kegiatan menghasilkan produk yang berkualitas dan efisien. Proses produksi yang terstruktur dan terkendali dengan baik memastikan pemakaian bahan baku yang sesuai, meminimalisir kerusakan bahan baku, dan meningkatkan efisiensi serta efektivitas kinerja dalam proses produksi. Kualitas bahan baku serta proses produksi yang baik sangat berpengaruh terhadap kualitas produk final, sehingga pengelolaan yang

tepat dapat meningkatkan daya saing produk di pasar.

Hubungan proses produksi dengan SOP (*Standard Operating Procedure*) sangat berkaitan, karena SOP berfungsi sebagai pedoman baku yang mengontrol tata cara produksi secara sistematis dan konsisten. Dengan adanya SOP, proses produksi dapat terlaksana dengan standar kualitas yang terjamin, meminimalisir kesalahan, meningkatkan keselamatan kerja, dan menjamin produk yang dihasilkan memenuhi standar yang diharapkan. SOP juga berguna sebagai pengendali mutu dan keselamatan kerja selama proses produksi, sehingga risiko kecelakaan dan cacat produk dapat diminimalisir.(Calvin et al., 2025)

Tim Surabite telah melakukan rangkaian uji coba kualitas produk secara beulang kali demi mendapatkan cita rasa dan kualitas yang sesuai dengan harapan, Proses ini mencakup berbagai tahapan penting, seperti cara pengolahan, penyesuaian takaran bahan, hingga penentuan bentuk serta tampilan penyajian. Setiap percobaan produk, penulis mengamati produk untuk dijadikan bahan evaluasi di percobaan-percobaan selanjutnya, memperbaiki aspek yang belum sesuai dan menjamin bahwa produk akhir memenuhi standar mutu yang telah ditetapkan.

Proses produksi surabi di Surabite dilakukan berdasarkan sistem *made by order,* yaitu makanan dibuat setelah konsumen memesan menu Surabite. Sistem ini digunakan agar kesegaran dan kualitas rasa tetap terjaga karena produk Surabite dibuat *on the spot.* Proses ini memungkinkan efisiensi bahan baku serta memimalisir risiko pemborosan produk yang tidak terjual. Setiap pesanan biasanya membutuhkan waktu 7-10 menit untuk disiapkan, tergantung pada tingkat kesulitan pada varian menu Surabite. Produksi dilakukan setiap hari aktif operasional, yaitu dari hari Selasa hingga Minggu, sebelum

Surabite memulai jam operasional. Berikut ini adalah bahan-bahan dan komposisi yang diperlukan untuk setiap 10 (sepuluh) resep produk Surabite:

i. Tepung Beras 375 gram
ii. Kelapa Parut 150 gram
iii. Garam Dapur 1 ½ sdt
iv. Air Hangat 600 ml



Gambar 1. 5 Proses Produksi

Berikut ini adalah proses produksi yang dilakukan untuk membuat Surabite:

Tabel 1. 21 Proses Pembuatan Produk

No	Tahapan	Deksripsi Kegiatan
1	Persiapan Bahan Baku	Siapkan 365 gr tepung beras, 600 ml air hangat, kelapa parut 150 gr, dan garam 1 ½ sdt. Siapkan *topping* seperti meses, keju, susu kental manis, oncom, telur, dll.
2	Menyiapkan Peralatan	Siapkan ember besar, sodet besi, teko 5 ltr, tunggku surabi, kompor gas, centong sayur

3	Proses Pencampuran	Masukan 365 gr tepung beras, 150 gr, dan 1 ½ sdt garam secara bersamaan ke dalam ember. Lalu masukan perlahan-lahan air hangat dari teko ke dalam ember sambil diaduk rata
4	*Resting*	Setelah adonan tercampur secara merata, diamkan adonan selama 30 menit
5	Memasak	Panaskan tungku surabi selama 5 menit, lalu tuangkan adonan surabi ke dalam tungku sebanyak 1 centong sayur, lalu tutup dan tunggu selama 7 menit
6	*Topping*	Setelah surabi diangkat, berikan *topping* yang memiliki rasa manis (*topping* asin seperti telur dan oncom diberikan ketika adonan surabi baru masuk ke dalam tungku)
7	Pengemasan	Apabila konsumen makan di tempat, maka diberikan piring rotan dengan alas kertas nasi dan apabila di-*take away,* maka dimasukkan ke dalam box kardus
8	Penyajian	Sajikan langsung surabi dalam keadaan hangat dan diberi sarung tangan plastik supaya menjaga kebersihan tangan konsumen

Berikut adalah jumlah total produksi setiap jenis Surabite selama 3 periode (17 Juni 2025 – 21 September 2025):

Tabel 1. 22 Jumlah Produksi (Penjualan selama 3 periode)

No	Nama Produk	Periode I (17 Juni – 15 Juli)	Periode II (22 Juli - 17 Agustus)	Periode III (19 Agustus – 21 September)	Total Keseluruhan
1	Surabi Custom	5	56	32	83
2	Surabi Kinca	168	60	2	230
3	Surabi Coklat Meses	73	52	38	163
4	Surabi Keju Susu	109	49	29	187
5	Surabi Coklat Keju	182	111	58	351
6	Surabi Oncom	115	55	19	189
7	Surabi Telur	60	54	48	162
8	Surabi Oncom Telur	79	58	8	145
9	Surabi Telur Sosis	11	0	6	17
10	Surabi Telur Saus Mentai	0	0	0	0
11	Surabi *Choco Cruncy*	0	0	20	20
12	Surabi *Vanilla Crunchy*	0	0*	*0	0*
13	Surabi Oreo	39	21	9	69
14	Surabi *Matca*	30	15	13	58
15	Surabi *Red Velvet*	12	17	36	65
16	Surabi Alpukat	11	15	10	36
17	Surabi Tiramisu	0*	0*	0*	0*
18	Surabi Milo	0*	0*	0*	0*

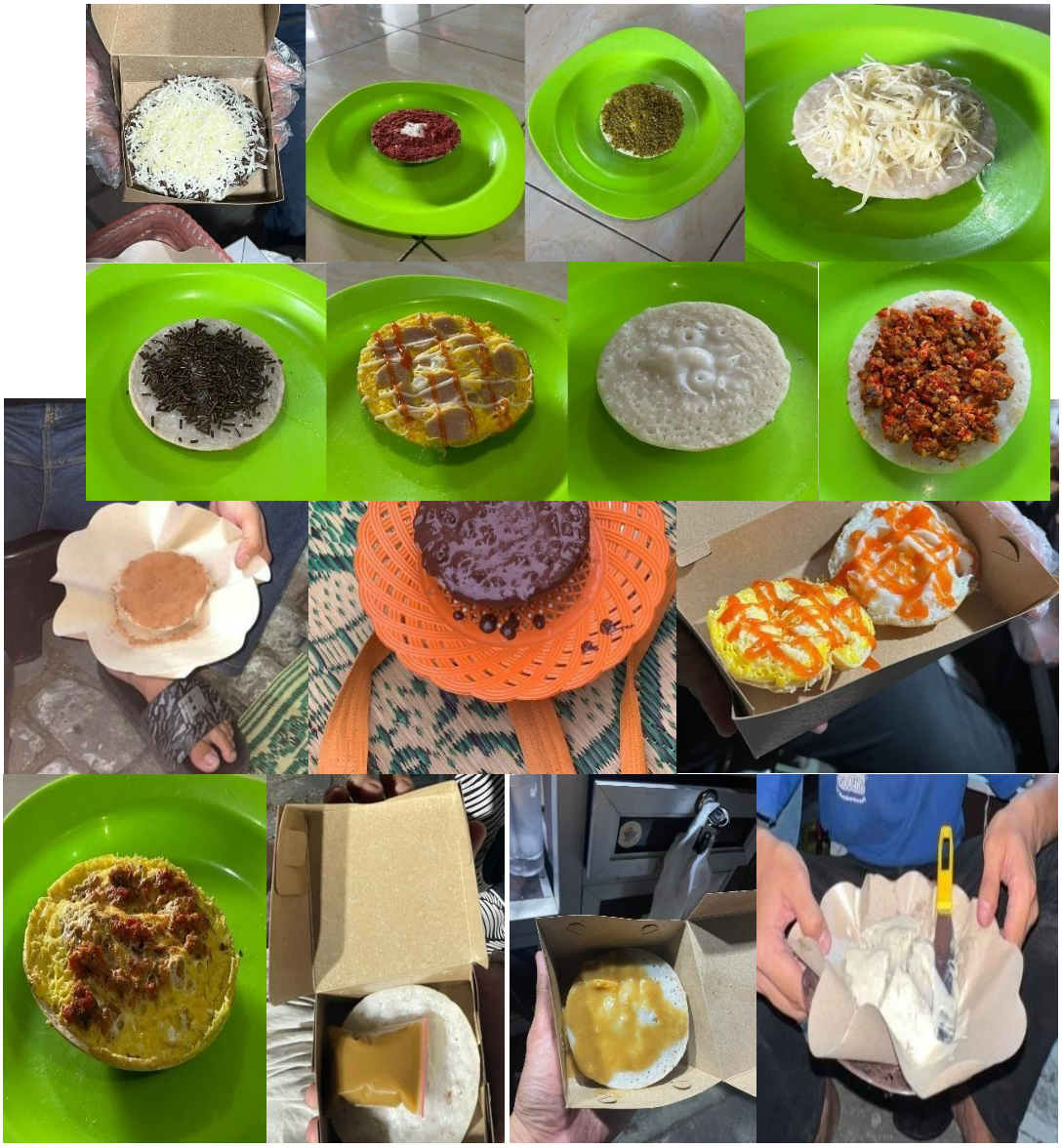
19	Surabi Kinca Duren	0*	0*	0*	0*
Total		894	563	328	1.785

*Note: * digabung di Surabi custom*

Dalam satu resep Surabite dapat menghasilkan sekitar 10 porsi. Sama seperti produksi *topping* oncom dan kinca bisa menghasilkan 10 porsi juga. Untuk menjaga kualitas dan kesegarannya, kelapa parut disimpan di dalam *freezer* dan beberapa *topping* disimpan di dalam kulkas. Dimana bisa menjaga produk dari pembusukan dini.

e) Varian Produk dan Kemasan

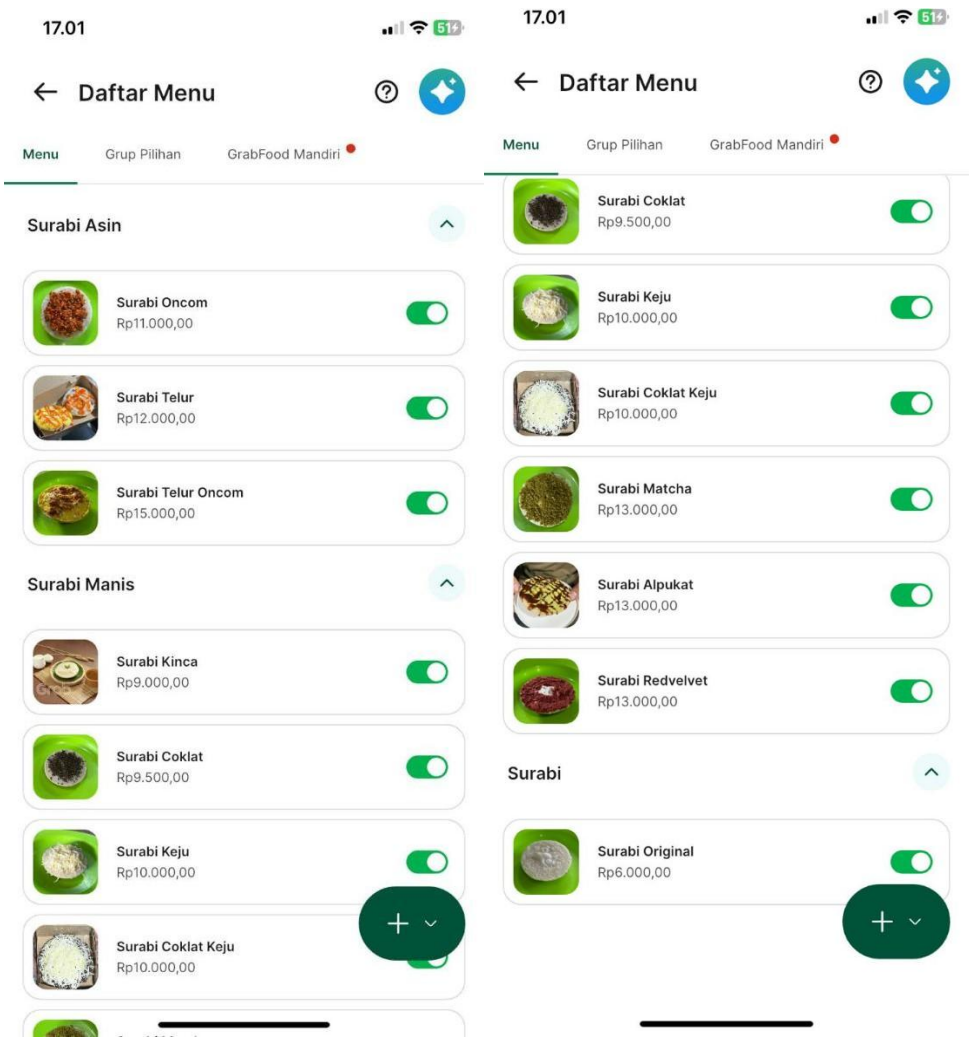
Pada awal pelirisan produk, Surabite memperkenalkan dua belas menu yaitu; Surabi Polos, Surabi Kinca, Surabi Oncom, Surabi Oncom Telur, Surabi *Matcha,* Surabi Oreo, Surabi *Red Velvet*, Surabi Telur, Surabi Sosis Telur, Surabi Coklat Meses, Surabi Keju, dan Surabi Coklat Meses Keju. Lalu seiring berjalannya waktu Surabi menambahkan tujuh menu baru, yaitu; Surabi Kinca Duren, Surabi *Choco Crunchy,* Surabi *Vanilla Crunchy,* Surabi Tiramisu, Surabi Alpukat, Surabi Milo, dan Surabi Telur Mentai. Surabi Keju, Surabi Coklat Keju, Surabi Oncom, Surabi Telur Oncom menjadi menu Surabite yang paling digemari di masing-masing jenis Surabi manis dan asin. Dilihat dari tabel diatas. Karena Surabi Keju dan Surabi Coklat Keju adalah pilihan yang aman bagi konsumen karena rasa yang pasti sudah diketahui bagi lidah yang baru pertama kali mencoba Surabi Bandung. Namun, bagi yang sudah pernah mencoba Surabi Bandung sebelumnya cenderung memesan Surabi Oncom dan Surabi Telur Oncom, karena ciri khas dari Surabi Bandung yaitu oncom yang dijadikan *topping* diatas surabi.



Gambar 1. 6 Produk Surabite



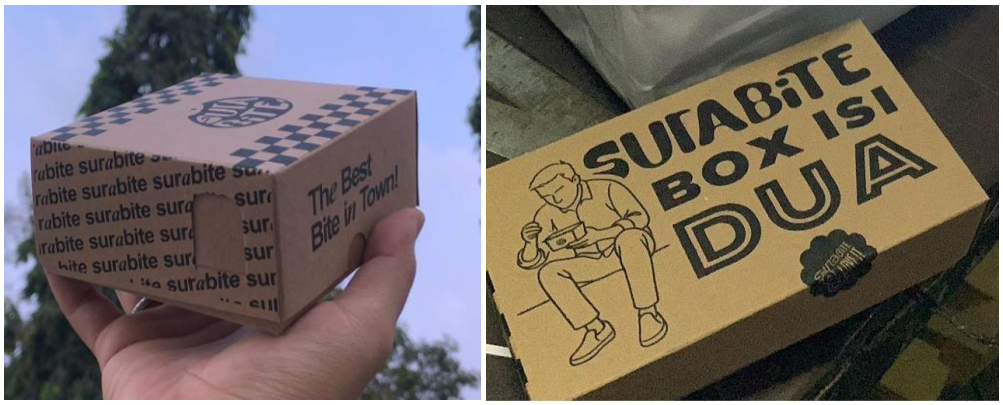
Gambar 1. 7 Daftar Menu Surabite



Gambar 1. 8 Daftar Menu Surabi di GrabFood

Terdapat perbedaan pada harga produk Surabite ketika pembelian langsung di lapak dibandingkan di *GrabFood,* karena produk Surabite mendapatkan pajak ketika menggunakan *platform GrabFood* sebesar dua puluh persen.

Surabite menggunakan *paper box* sebagai kemasan untuk produk Surabite yang dilengkapi dengan *print* logo Surabite di atasnya. Surabite memiliki dua variasi kemasan untuk produk Surabite. Yang pertama untuk satu surabi dalam satu kemasan, yang kedua untuk dua



surabi dalam 1 kemasan.

Gambar 1. 9 Kemasan Produk Surabite

f) Penjualan

Tim Surabite melakukan penjualan di sekitaran Stadion Maguwoharjo, tepatnya di Jl. Stadion, Denokan, Maguwoharjo, Kec. Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Surabite buka setiap hari Selasa hingga Minggu, mulai pukul 17.00 hingga 22.00. Tim Surabite yang terdiri dari tiga orang memiliki tugas masing-masing yang saling melengkapi satu sama lainnya. Satu anggota tim ditugaskan untuk memasak surabi, satu lainnya bertugas memberi *topping* dan mengemas surabi, sementara satu lainnya bertugas melayani konsumen dan menjadi kasir. Penulis berperan sebagai koki yang bertugas memasak surabi, sehingga produk yang disajikan selalu hangat dan enak untuk dinikmati konsumen.



Gambar 1. 10 Tim Surabi saat berjualan



Gambar 1. 11 Memasak Surabi

Alhamdulillaah selama tiga periode penjualan produk Surabite. Kami telah mendapatkan sertifikat halal dari BPJH dengan nomor sertifikat ID32410030183261025. Mendapatkan sertifikat halal memberikan berbagai keuntungan bagi toko surabi, baik dari segi kepercayaan konsumen maupun pengembangan usaha. Sertifikat halal menjadi bukti bahwa seluruh bahan dan proses pembuatan surabi telah memenuhi standar kehalalan, sehingga konsumen, terutama yang beragama Islam, merasa aman dan yakin untuk membeli produk tersebut. Dengan adanya label halal, Surabite juga dapat memperluas pasar karena mampu menarik minat pelanggan dari berbagai kalangan, termasuk wisatawan yang mencari makanan halal. Selain itu, sertifikat halal turut meningkatkan citra dan reputasi toko sebagai usaha yang profesional, bersih, dan jujur dalam proses produksinya. Hal ini menjadikan toko surabi memiliki daya saing yang lebih kuat dibandingkan pesaing yang belum bersertifikat. Secara keseluruhan, sertifikat halal tidak hanya memperkuat kepercayaan konsumen, tetapi juga menjadi langkah strategis untuk menjamin keberlanjutan dan pertumbuhan usaha dalam jangka panjang.



Gambar 1. 12 Sertifikat Halal

g) Investasi Alat Produksi

Investasi alat produksi surabi merupakan langkah penting untuk mendukung kelancaran dan peningkatan kualitas proses pembuatan surabi. Dalam usaha kuliner tradisional ini, alat-alat seperti tungku tanah liat, kompor, gas, blender, baskom, ember, sendok pengaduk, timbangan, dan wadah topping memiliki peran vital dalam setiap tahap produksi. Tungku tanah liat, misalnya, menjadi simbol tradisional yang memberikan cita rasa khas pada surabi, sementara kompor dan gas digunakan sebagai alternatif modern yang lebih efisien dan praktis dibanding menggunakan arang atau kayu bakar. Blender berfungsi untuk menghaluskan cabai rawit, cabai keriting, bawang merah, bawang putih, dan kencur sebagai bahan untuk menumis oncom. Sedangkan baskom, ember, serta sendok pengaduk membantu dalam proses pencampuran bahan serta menyimpan adonan keetika sudah siap untuk dimasak. Kulkas sebagai tempat untuk menyimpan bahan yang mudah basi seperti kelapa parut dan oncom. Timbangan digunakan untuk memastikan takaran bahan tetap konsisten sesuai SOP yang telah dibuat, dan wadah topping berfungsi untuk menjaga topping agar memudahkan pemberian topping ke surabi serta kerapian penyajian. Melalui investasi alat-alat produksi tersebut, tim Surabite tidak hanya dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi kerja, tetapi juga

menjaga kualitas serta keaslian cita rasa produk agar tetap digemari konsumen.

BAB III

IDENTIFIKASI PEMECAHAN MASALAH

E. Identifikasi Masalah Bidang Produksi

Dalam menjalankan bisnis makanan daerah, terdapat bermacam-macam tantangan dalam aspek produksi yang dapat menimbulkan kecacatan kualitas, efisiensi, serta keberlangsungan operasional. Beberapa permasalahan utama yang teridentifikasi antara lain:

a. Kualitas Bahan Baku

Kualitas rempah yang tidak konsisten dapat mempengaruhi rasa dan kualitas dari surabi secara kesuluruhan. Perubahan cuaca dan juga kondisi pasar dapat menyebabkan variasi rasa, warna, aroma, serta tekstur dari surabi dan oncom.

b. Pengadaan dan Peyimpanan

Memastikan pasokan rempah yang stabil menjadi tantangan, terutama untuk oncom, kelapa parut, dan telur bebek. Karena produsen oncom di daerah Sleman yang terbatas jumlahnya. Karena itu, perlu penanganan dan penyimpanan yang tepat agar mencegah terjadinya pembusukan juga pemborosan dengan cara disimpan di *Freezer.* Lalu produsen telur bebek murah yang tidak konsisten dan peminat surabi telur bebek yang tidak banhyak menyebabkan penurunan jumlah produksi surabi telur bebek.

c. Proses Produksi

Inkonsistensi dalam proses pengadonan surabi dan memasak oncom serta kinca dapat menyebabkan variasi rasa dan tekstur yang berubah-ubah. Membuat *Standard Operating Product* (SOP) sangat penting agar mencegah kesalahan produksi.

d. Tenaga Kerja

Kurangnya tenaga kerja yang berbakat atau terlatih dapat menyebabkan tingginya presentase kesalahan dalam produksi. Memberikan masa pelatihan yang cukup dan membuat lingkungan kerja yang baik dapat membantu mengangkat kualitas serta produktivitas.

e. Biaya Produksi

Mengelola biaya bahan baku, tenaga kerja, energi dan pengemasan sangat penting untuk menjaga kestabilan profibilitas. Mengidentifikasi cara untuk memangkas biaya tanpa mengorbankan kualitas dapat membantu meningkatkan daya saing

Permasalahan yang telah disebutkan menuntut pendekatan strategis agar operasional produksi surabi dapat berlangsung secara optimal serta berkesinambungan.(Kantor et al., 2024)

F. Analisis Peminat Produk

Seiring berjalannya usaha Surabite, minat masyarakat terhadap produk Surabi mengalami penurunan yang cukup signifikan. Terutama pada tiga menu Surabite, yaitu; Surabi Keju, Surabi Coklat Keju, dan Surabi Incom. Fenomena ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari sisi internal maupun eksternal. Dari sisi internal, bentuk penyajian yang membuat konsumen merasa bosan dengan produk yang ditawarkan. Selain itu, penurunan kualitas bahan baku dan ketidakkonsistenan rasa juga dapat menurunkan kepercayaan konsumen. Sementara itu, faktor eksternal seperti konsumen yang baru pertama kali mencicipi surabi cenderung memilih varian menu yang sudah lumrah. Meningkatnya persaingan dengan produk makanan kekinian, perubahan selera masyarakat yang cenderung menyukai makanan modern, serta kondisi ekonomi yang menekan daya beli masyarakat turut memperparah penurunan minat tersebut.

Untuk mengatasi hal ini, tim Surabite perlu melakukan berbagai langkah

strategis. Memperbaiki tampilan produk agar lebih menarik. Pelayanan yang ramah, kualitas rasa yang konsisten, dan kemasan yang menarik juga berperan penting dalam menjaga loyalitas pelanggan. Di sisi lain, reposisi lapak dengan mengubah konsep Surabite menjadi lebih tertata dan estetik dapat menarik minat anak muda sebagai segmen pasar utama. Dengan kombinasi strategi inovasi produk dan peningkatan kualitas layanan, produk Surabite sebagai makanan tradisional berpotensi untuk kembali diminati dan mampu bersaing di tengah maraknya tren kuliner modern saat ini.

G. Tinjauan Teoritis Produksi

Supaya memudahkan pemahaman pembaca terhadap isi laporan bisnis Surabite, penulis telah menjelaskan tentang beberapa pernyataan yang berkaitan dengan identifikasi masalah. Berikut ini merupakan tinjauan teoritis dari masalah produksi bisnis makanan khas daerah berdasarkan perspektif keilmuan manajemen operasi dan rantai pasok:

a. Kualitas Bahan Baku: Teori Pengendalian Mutu *(Quality Control Theory)*

Pengendalian kualitas adalah proses yang digunakan untuk menjamin tingkat kualitas produk atau jasa menggunakan kombinasi alat dan teknik untuk mengontrol kualitas suatu produk dengan biaya seekonomis mungkin untuk memenuhi syarat-syarat pemesanan (Irwan & Haryono, 2015:62). Menurut Supriyadi (2021:23) "Pengendalian

kualitas merupakan salah satu teknik yang perlu dilakukan mulai dari sebelum proses produksi berjalan, pada saat proses produksi, hingga proses produksi berakhir dengan menghasilkan produk akhir".

b. Pengadaan dan Penyimpanan: Manajemen Rantai Pasok *(Supply Chain Manajemen)*

Supply Chain Management adalah istilah yang digunakan untuk mengendalikan dan mengatur rantai pasokan. Sebuah model rantai pasokan sederhana terdiri dari empat komponen:

c. *Supplier:* Persediaan bahan baku
d. Produsen: Menghasilkan produk
e. Gudang atau Pusat Distribusi: Toko-toko dan kapal-kapal produk
f. Pemgguna Akhir: Menerima Produk

Supply Chain Management tidak hanya berorientasi pada urusan internal melainkan juga eksternal perusahaan yang menyangkut hubungan dengan perusahaan-perusahaan partner.(Sucahyowati, 2011)

2. Proses Produksi *(Lean Manufacturing)*

Menurut Gaspersz (2006), konsep lean manufacturing merupakan suatu upaya strategi perbaikan secara kontinu dalam proses produksi untuk mengidentifikasi jenis-jenis dan faktor penyebab terjadinya waste agar aliran nilai (value stream) dapat berjalan lancar sehingga waktu produksi lebih efisien. Pendekatan lean manufacturing merupakan pendekatan yang relatif sederhana dan terstruktur dengan baik agar mudah dipahami demi melakukan proses efisiensi yang sesuai dengan kemampuan dan sumber daya yang ada di perusahaan. Lean manufacturing didefinisikan sebagai pereduksi dari waste dalam segala bentuk atau kondisi dengan memaksimalkan aktivitas yang bernilai tambah *(value added)*.(Antandito et al., 2017)

3. Tenaga Kerja: *(Human Capital Theory)*

Human capital secara bahasa tersusun atas dua kata dasar yaitu manusia dan kapital (modal). Kapital diartikan sebagai faktor produksi yang digunakan untuk membuat suatu barang atau jasa tanpa

mengonsumsinya selama proses produksi. Berdasarkan definisi kapital tersebut, manusia dalam *human capital* merupakan suatu bentuk modal seperti halnya mesin dan teknologi. Manusia juga memiliki peran atau tanggung jawab dalam segala aktifitas ekonomi, seperti produksi, konsumsi, dan transaksi.(Nurkholis, 2018)

4. Biaya Produksi:*(Activity-Based Costing)*

Hongren dan foster (2008:167) *Activity Based Costing* adalah: Suatu pendekatan penghitungan biaya yang berfokus pada aktivitas sebagai objek biaya fundamental. Pendekatan ini menggunakan biaya aktivitas-aktivitas ini sebagai dasar untuk membebankan biaya ke objek biaya lain seperti produk, jasa, dan pelanggan. Menurut Carter (2009:528) *Activity Based Costing systems (ABC systems)* adalah: Sebagai suatu sistem perhitungan biaya dimana tempat penampungan biaya *overhead* yang jumlahnya lebih dari satu dialokasikan menggunakan dasar yang mencakup satu atau lebih faktor yang tidak berkaitan dengan volume *(non-volume-related factor).*

H. Pemecahan Masalah Bidang Produksi

Berikut adalah Solusi tepat untuk mengatasi masalah yang biasa terjadi pada aspek produksi bisnis makanan khas daerah, bedasarkan tinjauan teoritis sebelumnya:

1. Kualitas Bahan Baku
    a. Seleksi Produsen Terpercaya: Menjalin hubungan kemitraan jangka panjang dengan pemasok rempah yang sudah terbukti kualitasnya.
    b. Standarisasi Bahan Baku: Membuat standar kualitas rempah (matang, segar, tidak cacat) yang harus dipenuhi
    c. Pengujian Rutin: Melakukan pengecekan berkala terhadap

kualitas rempah menggunakan metode uji mutu sederhana (visual, aroma, tekstur).

2. Pengadaan dan Penyimpanan
    a. *Cold Storage* yang Memadai: Investasi pada fasilitas penyimpanan dingin untuk memperpanjang kesegaran bahan baku.
    b. Sistem Pemesanan Terjadwal: Menggunakan sistem ERP sederhana untuk mengatur jadwal pengadaan sesuai kebutuhan produksi
    c. Pengelolaan FIFO *(First In First Out)*: Memastikan rempah yang masuk duluan ke dalam *freezer* digunakan duluan untuk mengurangi pemborosan.
3. Proses Produksi
    a. SOP yang Jelas: Membuat prosedur pengadonan surabi dan memasak *topping* oncom serta kuah kinca untuk menjaga konsistensi produk.
    b. Pelatihan Karyawan: Melatih karyawan agar dapat memahami teknik pengadonan dan memasak dengan baik dan benar
    c. Penerapan Sistem 5S *(Sort, Set in Order, Shine, Standardize, Sustain)*: Menerapkan ntuk menciptakan lingkungan kerja yang lebih efisien, meningkatkan produktivitas, mengurangi pemborosan, dan meningkatkan keselamatan kerja.
4. Tenaga Kerja
    a. Rekrutmen Selektif: Memilih karyawan dengan sikap kerja yang baik dan kemampuan belajar dan adaptasi yang cepat.
    b. Pelatihan Berkala: Memberikan pelatihan teknis dan *soft skills* secara rutin.
    c. Motivasi dan Penghargaan: Menerapkan sistem *reward* untuk meningkatkan semangat kerja dan loyalitas.

5. Biaya Produksi
    a. Analisis Biaya Rutin: Menggunakan metode ABC *(Activity-Based Cosing)*: untuk mengidentifikasi dan mengurangi biaya yang tidak perlu.
    b. Negosiasi Harga dengan Produsen: Mencari harga terbaik tanpa mengorbankan kualitas.
    c. Efisiensi Energi: Menggunakan peralatan hemat energi.
    d. menyisihkan dana cadangan atau melakukan pembelian bahan baku secara grosir saat harga sedang rendah

BAB IV
KESIMPULAN DAN SARAN

I. Kesimpulan

Dalam tahap pelaksanaan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini, tim Surabite telah mendapatkan bermacam-macam pengalaman baru dan juga kesempatan untuk mengamalkan ilmu yang telah didapat selama menempuh studi di jurusan Ekonomi Islam. Selama melaksanakan tugas akhir ini, penulis memiliki tugas di bagian produksi, dengan komitmen meliputi menentukan variasi produk, manajemen stok bahan baku, menyusun *Standard Operating Procedure* (SOP), mengolah bahan baku, memjaga kualitas produk, serta menginovasi produk baru.

Selama tiga bulan masa perintisan bisnis ini, penulis berada di bagian produksi, menghadapi macam-macam tantangan, seperti instabilitas harga bahan baku dan keterbatasan sumber daya manusia. Untuk mengatasi instabilitas harga bahan baku, tim Surabite memiliki Solusi yaitu; membeli langsung ke pasar daripada ke warung sayur. Lalu keterbatasan sumber daya manusia, tim membuat pelatihan terkait efisisiensi produksi serta manajemen waktu, supaya seiiring berjalannya waktu, tim Surabite bisa memaksimalkan pengelolaan waktu dengan baik serta efisiensi produksi surabi. Selain itu, tim sedang mempertimbangkan untuk opsi untuk menambah tenaga kerja supaya produksi surabi bisa meningkat.

Melalui pendekatan yang fleksibel dan sinergis, bagian produksi bisa menyesuaikan diri dengan mobilitas bisnis dan berperan pada konsistensi operasional Surabite. Hal ini menjadi asas penting dalam mendukung strategi pemasaran dan membangun citra reputasi produk di mata konsumen.

J. Saran

Penulis menyarankan kepada para pelaku usaha di bidang makanan tradisional supaya tidak hanya fokus pada rasa dan tampilan produk, akan tetapi

juga menaruh perhatian besar pada keaslian resep makanan tradisional, karena konsumen pasti akan membandingkan rasa dari asal daerah makanan tersebut. Berdasarkan hasil pengamatan, tekstur surabi yang terlalu tebal dapat diperbaiki dengan mengurangi takaran adonan surabi ketika ingin dimasukan ke dalam wajan. Lalu, penulis mengingatkan untuk memiliki SOP yang jelas dan mudah dipahami agar kualitas produk tetap terjaga meskipun dikerjakan oleh anggota lain. Selanjutnya, agar makanan tradisional mudah dikenal oleh masyarakat luas, perlu adanya pembuatan konten visual di sosial media bekerja sama dengan bagian pemasaran. Dengan adanya kerjasama antara bagian produksi dan bagian pemasaran, kepercayaan konsumen dapat dibangun melalui ikon yang professional dan kualitas yang konsisten.

DAFTAR PUSTAKA

Andre Alkahfi, M., & M. Nawawi, Z. (2022). Peran Etika Bisnis dalam Perusahaan Bisnis di Era Globalisasi. *ManBiz: Journal of Management and Business*, *1*(2), 75–88. https://doi.org/10.47467/manbiz.v1i2.1675

Antandito, D. J., Choiri, M., & Riawati, L. (2017). Pendekatan Lean Manufacturing Pada Proses Produksi Furniture Dengan Metode Cost Integrated Value Stream Maping (Studi Kasus: PT. Gatra Mapan, Ngijo, Malang). *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Sistem Industri*, *2*(6), 1158–1167.

Asmoro, A. A., & Indrarini, R. (2021). Hubungan Inovasi Produk Makanan Terhadap Minat Beli Masyarakat di Gresik. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, *4*(1), 55–64. https://doi.org/10.26740/jekobi.v4n1.p55-64

Ayu Chintia Cahyani, I., Made Pulawan dan Ni Made Santini, I., Persediaan Bahan Baku Untuk Efektivitas dan Efesiensi Biaya Persediaan Bahan Baku Terhadap Kelancaran Proses Produksi pada Usaha Industri Tempe Murnisingaraja di Kabu-paten Badung Wacana Ekonomi Jurnal Ekonomi, A., & dan Akuntansi, B. (2019). Analisis Persediaan Bahan Baku Untuk Efektivitas dan Efesiensi Biaya Persediaan Bahan Baku Terhadap Kelancaran Proses Produksi pada Usaha Industri Tempe Murnisingaraja di Kabupaten Badung How to cite (in APA style). *Bisnis Dan Akuntansi)*, *18*(2), 116–125. https://ejournal.warmadewa.ac.id/index.php/wacana_ekonomihttp://dx.doi.org/10.22225/we.18.2.1165.116-125

Calvin, Ruben, Aditya, & Maria. (2025). Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Produksi Kerupuk 818 di Jalan Sukabangun 2. *Jurnal Riset Multidisiplin Edukasi*, *2*(1), 393–401. https://doi.org/10.71282/jurmie.v2i1.65

Ernawati, D. (2019). Pengaruh Kualitas Produk, Inovasi Produk dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Produk Hi Jack Sandlas Bandung. *Jurnal*

Wawasan Manajemen, *7*(1), 17–30. https://doi.org/10.54371/jiip.v7i4.4280

Fauzi, A., Zakia, A., Abisal Putra, B., Sapto Bagaskoro, D., Nur Pangestu, R., & Wijaya, S. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dampak Persediaan Barang Dalam Proses Terhadap Pehitungan Biaya Proses: Persediaan Barang Perusahaan, Kalkulasi Biaya Pesanan Dan Pemakaian Bahan Baku (Literature Review Akuntansi Manajemen). *Jurnal Ilmu Hukum, Humaniora Dan Politik*, *2*(3), 253–266. https://doi.org/10.38035/jihhp.v2i3.1037

Harsana, M., & Triwidayati, M. (2020). Potensi Makanan Tradisional Sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner Di D.I. Yogyakarta. *Universitas Negeri Yogyakarta*, *15*(1), 1–24. https://journal.uny.ac.id/index.php/ptbb/article/view/36472

Jeno, G. (2019). Aplikasi Manajemen Stok Barang Pada Usaha Kecil Menengah Kebab Inidia Berbasis Web. *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Komputer Dan Teknologi Informasi*, *1*(1), 16–18. https://doi.org/10.32332/akademika.v23i1.1215

Jordan, P. (2012). Affiliate Members Global Report, Volume 4 - Global Report on Food Tourism. *Affiliate Members Global Report, Volume 4 - Global Report on Food Tourism*. https://doi.org/10.18111/9789284414819

Kantor, R., Ayu Widiyani, I. D., Sumare, C. W., Anjelina Preysi Wenas, G., Victoria Londa, L., Sandrina Sibara, S., Tumengkol, J., Lintogareng, A., Jordan Pangemanan, C., Patinggi, C., Ma'ati, C., Madi, E., & Silvia Wewengkang, D. (2024). Pelatihan Pembuatan Saos Tomat dan Pupuk Kompos sebagai Upaya Optimalisasi Komoditas Tomat Guna Membangun Ketahanan Ekonomi Desa Tolok Satu. *The Studies of Social Sciences*, *6*(2), 1–7. https://doi.org/10.35801/tsss.v6i2.57656

Nurkholis, A. (2018). TEORI PEMBANGUNAN SUMBERDAYA MANUSIA: Human Capital Theory, Human Investment Theory, Human Development

Theory, Sustainable Development Theory, People Centered Development

Theory. *INA-Rxiv 8trv7, Center for Open Science*, 3–5.

Sucahyowati, H. (2011). MANAJEMEN RANTAI PASOKAN (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT). *Gema Maritim*, *13*(1), 20–28.

Tunis, I. Z. (2019). *Gaya Hidup Serba Instan Generasi Milenial*. Kompasiana.Com. https://www.kompasiana.com/imazuliatunis/5d1a4047097f3619a061aa52/gaya-hidup-serba-instan-generasi-milenial

LAMPIRAN

K. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan

Pekan 1	Pekan 2	Pekan 3	Pekan 4
DIskusi untuk pembagian tugas (3 jam)	Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)	Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)	Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)
Menyiapkan alat penjualan (5 jam)	Pembuatan adonan dan topping (6 x 1 jam 30 menit)	Pembuatan adonan dan topping (6 x 1 jam 30 menit)	Pembuatan adonan dan topping (6 x 1 jam 30 menit)
Menentukan SOP kerja (4 jam)	Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)	Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)	Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)
Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)	Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)	Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)	Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)
Pembuatan adonan dan	Merapikan dan membersihkan	Merapikan dan membersihkan	Merapikan dan membersihkan

topping (6 x 1 jam 30 menit)	**tempat penjualan (6x 30 menit)**	**tempat penjualan (6x 30 menit)**	**tempat penjualan (6x 30 menit)**
Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)	**Melakukan pembuatan produk untuk inovasi varian produk (2 jam)**	**Mengevaluasi inovasi produk minggu ke-2 (2 Jam)**	
Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)			
Merapikan dan membersihkan tempat penjualan (6x 30 menit)			
63 Jam	**53 Jam**	**53 Jam**	**51 Jam**

Pekan 5	**Pekan 6**	**Pekan 7**	**Pekan 8**
Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)	**Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)**	**Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)**	**Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)**

Pembuatan adonan dan topping (6 x 1 jam 30 menit)	**Pembuatan adonan dan topping (6 x 1 jam 30 menit)**	**Pembuatan adonan dan topping (6 x 1 jam 30 menit)**	**Pembuatan adonan dan topping (6 x 1 jam 30 menit)**
Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)	**Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)**	**Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)**	**Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)**
Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)	**Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)**	**Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)**	**Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)**
Merapikan dan membersihkan tempat penjualan (6x 30 menit)	**Merapikan dan membersihkan tempat penjualan (6x 30 menit)**	**Merapikan dan membersihkan tempat penjualan (6x 30 menit)**	**Merapikan dan membersihkan tempat penjualan (6x 30 menit)**
	Melakukan evaluasi kinerja dengan Tim (2 Jam 45 menit)	**Melakukan pembuatan produk untuk inovasi varian produk (2 jam)**	**Mengevaluasi inovasi produk minggu ke-7 (2 Jam)**
51 jam	**53 Jam 45 menit**	**52 Jam**	**52 Jam**

Pekan 9	Pekan 10	Pekan 11	Pekan 12
Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)	Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)	Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)	Pembelian bahan baku Surabi beserta toppingnya (6 x 1 jam)
Pembuatan adonan dan topping (6 x 1 jam 30 menit)	Pembuatan adonan dan topping (6 x 1 jam 30 menit)	Pembuatan adonan dan topping (6 x 1 jam 30 menit)	Pembuatan adonan dan topping (6 x 1 jam 30 menit)
Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)	Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)	Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)	Merapikan dan membersihkan tempat produksi (6x 30 menit)
Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)	Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)	Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)	Melakukan penjualan produk bersama tim (6 x 5 jam)
Merapikan dan membersihkan tempat penjualan (6x 30 menit)	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan (6x 30 menit)	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan (6x 30 menit)	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan (6x 30 menit)
	Melakukan pembuatan produk untuk inovasi	Mengevaluasi inovasi produk minggu ke-10 (2 Jam)	

	varian produk (2 jam)		
51 Jam	**53 Jam**	**53 Jam**	**51 Jam**

L. Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Produksi

Minggi ke-1					
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**
1	15 Juni 2025	Diskusi untuk pembagian tugas	Pembagian tugas saat berjualan seperti, melayani pembeli, memasak surabi, dan pemberian topping	3 jam	
2	16 – 22 Juni 2025	Menyiapkan alat penjualan	Menyiapkan gerobak, kompor, tungku, meja, tikar, kursi, dan lain sebagainya	5 jam	
3	15 Juni 2025	Menyiapkan SOP kerja produksi	Membuat SOP kerja bagian produksi	4 jam	
4	15 Juni 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula merah, santan, dan daun pandan	6 jam	

5	16 – 22 Juni 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	
6	16 – 22 Juni 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	
7	16 – 22 Juni 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	
8	16 – 22 Juni 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	
	Total 63 Jam				

Minggu ke-2					
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**

1	24 – 29 Juni 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula merah, santan, dan daun pandan	6 jam	
2	24 – 29 Juni 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	
3	24 – 29 Juni 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	
4	24 – 29 Juni 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	
5	24 – 29 Juni 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	

6	27 Juni 2025	Melakukan pembuatan produk untuk inovasi produk	Meriset topping baru rasa alpukat	2 jam	
	Total 53 jam				

Minggu ke-3					
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**
1	1 - 6 Juli 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula merah, santan, dan daun pandan	6 jam	
2	1 - 6 Juli 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	
3	1 - 6 Juli 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	

4	1 - 6 Juli 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	
5	1 - 6 Juli 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	
6	5 Juli 2025	Mengevaluasi inovasi produk minggu ke-2	Meninjau penjualan rasa baru surabi topping alpukat	2 jam	
					Total 53 Jam

Minggu ke-4					
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**
1	8 – 13 Juli 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula merah, santan, dan daun pandan	6 jam	
2	8 – 13 Juli 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	

3	8 – 13 Juli 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	
4	8 – 13 Juli 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	
5	8 – 13 Juli 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	
					Total 51 Jam

Minggu Ke-5					
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**

1	22 -27 Juli 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula merah, santan, dan daun pandan	6 jam	
2	22 -27 Juli 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	
3	22 -27 Juli 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	
4	22 -27 Juli 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	
5	22 -27 Juli 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	
					Total 51 Jam

Minggu Ke-6					
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**
1	29 Juli – 3 Agustus 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula merah, santan, dan daun pandan	6 jam	
2	29 Juli – 3 Agustus 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	
3	29 Juli – 3 Agustus 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	
4	29 Juli – 3 Agustus 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	

5	29 Juli – 3 Agustus 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	
6	30 Juli 2025	Melakukan evaluasi kinerja dengan Tim	Mengevaluasi kinerja penjualan surabi 6 pekan lalu bersama tim	2 jam 45 menit	
	Total 53 Jam 45 Menit				

Minggu Ke-7					
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**
1	5- 10 Agustus 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula merah, santan, dan daun pandan	6 jam	
2	5- 10 Agustus 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	

3	5- 10 Agustus 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	
4	5- 10 Agustus 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	
5	5- 10 Agustus 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	
6	8 Agustus 2025	Melakukan pembuatan produk untuk inovasi produk	Meriset rasa baru dengan topping Golden fill, Milo, Mentai	2 jam	
					Total 53 Jam

No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**

1	12 – 17 Agustus 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula merah, santan, dan daun pandan	6 jam	
2	12 – 17 Agustus 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	
3	12 – 17 Agustus 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	
4	12 – 17 Agustus 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	
5	12 – 17 Agustus 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	

6	16 Agustus 2025	Mengevaluasi inovasi prodduk minggu ke-7	Meninjau penjualan rasa baru surabi topping Golden fill, Milo, Mentai	2 jam	
					Total 53 Jam

Minggu Ke-9					
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**
1	26 – 31 Agustus 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula merah, santan, dan daun pandan	6 jam	
2	26 – 31 Agustus 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	
3	26 – 31 Agustus 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	

4	26 – 31 Agustus 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	
5	26 – 31 Agustus 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	
	Total 51 Jam				

Minggu Ke-10					
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**
1	2 – 7 September 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula	6 jam	
			merah, santan, dan daun pandan		
2	2 – 7 September 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	

3	2 – 7 September 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	
4	2 – 7 September 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	
5	2 – 7 September 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	
6	5 September 2025	Melakukan pembuatan produk untuk inovasi produk	Meriset rasa baru dengan topping Golden fill, Tiramisu, Kinca Duren	2 jam	
					Total 53 Jam

Minggu Ke-11					
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**

1	9 – 14 September 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula merah, santan, dan daun pandan	6 jam	
2	9 – 14 September 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	
3	9 – 14 September 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	
4	9 – 14 September 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	
5	9 – 14 September 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	

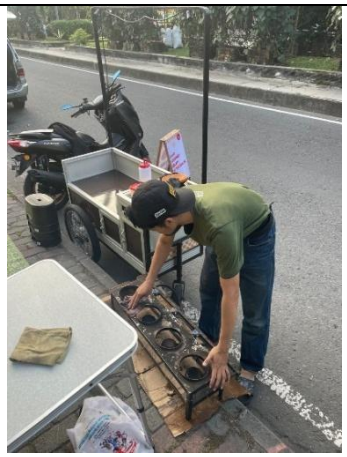
6	14 September 2025	Mengevaluasi inovasi prodduk minggu ke-10	Meninjau penjualan rasa baru surabi topping Golden fill, Tiramisu, Kinca Duren	2 jam	
	Total 53 Jam				

Minggu Ke-12					
No	**Tanggal**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**
1	16 – 21 September 2025	Membeli bahan baku Surabi & Topping-nya	Membeli tepung beras, kelapa parut, cabai keriting, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, kencur, gula merah, santan, dan daun pandan	6 jam	
2	16 – 21 September 2025	Pembuatan Adonan Surabi dan Topping-nya	Membuat adonan surabi, membuat oncom pedas, dan kuah kinca	9 jam	
3	16 – 21 September 2025	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	Merapihkan segala peralatan untuk membuat adonan surabi, wajan tumisan oncom, dan kinca	3 jam	

4	16 – 21 September 2025	Penjualan Produk Surabi bersama tim	Menjual produk surabi kepada pembeli	30 jam	
5	16 – 21 September 2025	Merapikan dan membersihkan tempat penjualan	Merapihkan segala peralatan untuk berjualan seperti gerobak, kompor, dll serta membersihkan wadah, sendok, dan pisau yang kotor	3 jam	
	Total 51 Jam				

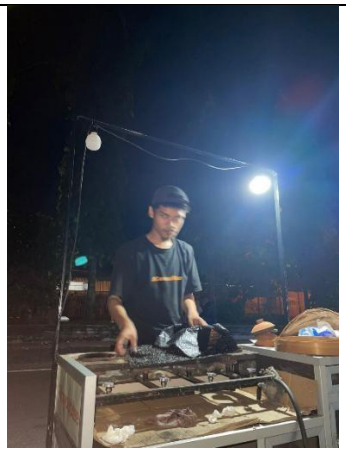
M. Bukti Agenda Kegiatan

No	Kegiatan	Gambar
1	Diskusi pembagian tugas	

2	Menyiapkan alat-alat penjualan	
3	Menyiapkan SOP kerja bagian produksi	
4	Pembelian bahan baku surabi beserta toppingnya	

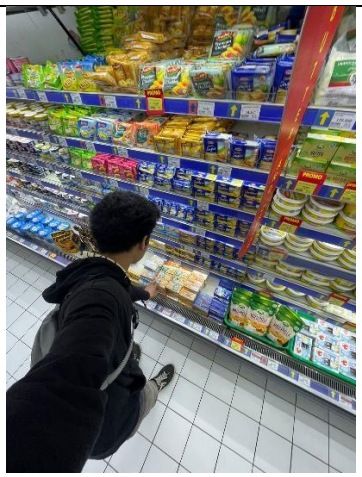
5	Pembuatan adonan surabi dan topping surabi	
6	Merapihkan dan membersihkan tempat produksi	
7	Melakukan penjualan produk bersama tim	

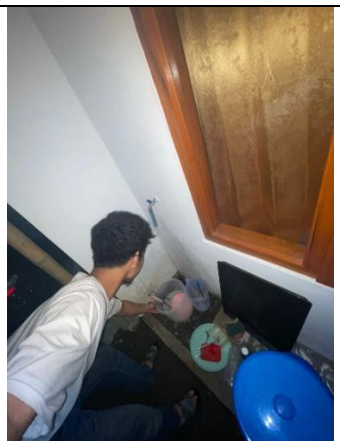
8	Merapihkan dan membersihkan tempat berjualan	
9	Pembelian bahan baku surabi beserta toppingnya	
10	Pembuatan adonan Surabi dan toppingnya	

11	Merapikan dan membersihkan tempat produksi	
12	Melakukan penjualan produk bersama tim	
13	Merapikan dan membersihkan tempat berjualan	

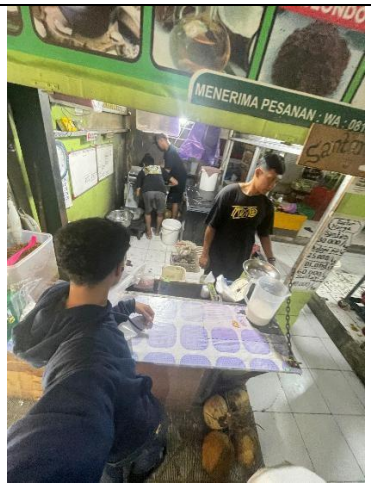
14	Melakukan inovasi produk	
15	Pembelian bahan baku surabi beserta toppingnya	
16	Pembuatan adonan dan topping	

17	Merapihkan dan membersihkan tempat produksi	
18	Melakukan penjualan produk bersama tim	
19	Merapihkan dan membersihkan tempat jualan	

20	Mengevaluasi inovasi produk minggu ke-1	
21	Pembelian bahan baku surabi beserta toppingnya	
22	Pembuatan adonan surabi beserta toppingnya	

23	Merapihkan dan membersihkan tempat produksi	
24	Melakukan penjualan surabi bersama tim	
25	Merapihkan dan membersihkan tempat jualan	

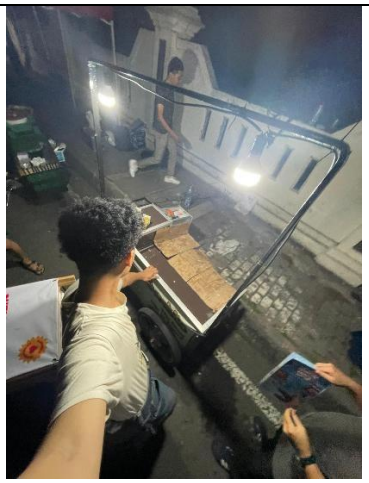
26	Pembelian bahan baku surabi beserta toppingnya	
27	Pembuatan adonan surabi dan toppingnya	
28	Merapihkan dan membersihkan tempat prodduksi	

29	Melakukan penjualan produk bersama tim	
30	Merapihkan dan membersihkan tempat penjualan	
31	Pembelian bahan baku surabi beserta toppingnya	

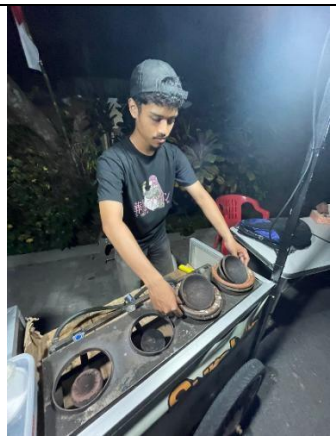
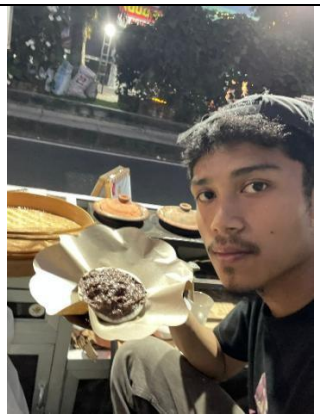
32	Pembuatan adonan dan topping	
33	Merapihkan dan membersihkan tempat produksi	
34	Melakukan penjualan produk bersama tim	

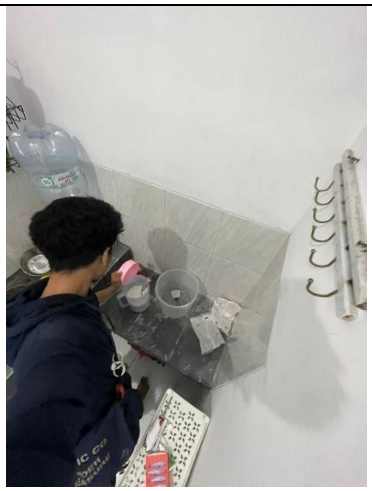
35	Merapihkan dan membersihkan tempat jualan	
36	Melakukan evaluasi kinerja bersama tim selama 6 pekan kebelakang	
37	Pembelian bahan baku surabi beserta toppingnya	

38	Pembuatan adonan dan topping	
39	Mereapihkan dan membersihkan tempat produksi	
40	Melakukan penjualan produk bersama tim	

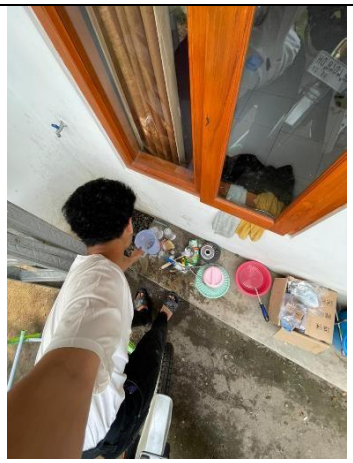
41	Merapihkan dan membersihkan tempat berjualan	
42	Melakukan pembuatan produk untuk inovasi varian produk	
43	Pembelian bahan baku surabi beserta toppingnya	

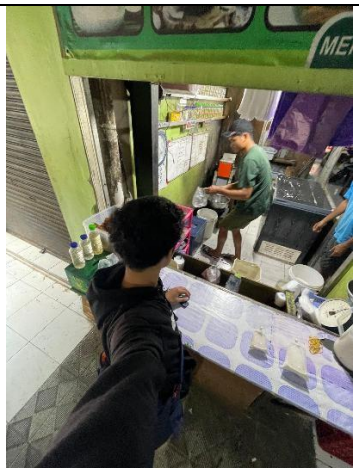
44	Pembuatan adonan beserta topping	
45	Merapihkan dan membersihkan tempat produksi	
46	Melakukan penjualan produk bersama tim	

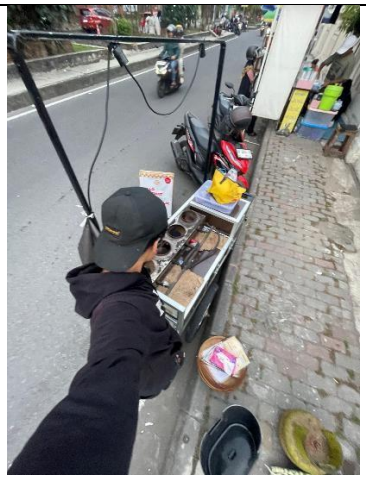
47	Merapihkan dan membersihkan tempat penjualan	
48	Mengevaluasi inovasi produk minggu ke-7	
49	Pembelian bahan baku beserta toppingnya	

50	Pembuatan adonan dan topping	
51	Merapihkan dan membersihan tempat produksi	
52	Melakukan penjualan produk bersama tim	

53	Merapihkan dan membersihkan tempat penjualan	
54	Pembelian bahan baku surabi beserta toppingnya	
55	Pembuatan adonan dan topping	

56	Merapihkan dan membersihkan tempat produksi	
57	Melakukan penjualan prouk bersama tim	
58	Merapihkan dan membersihkan tempat penjualan	

59	Melakukan pembuatan produk untuk inovasi produk	
60	Pembelian bahan baku surabi beserta toppingnya	
61	Pembuatan adonan surabi beserta toppingnya	

62	Merapihkan dan membersihkan tempat produksi	
63	Melakukan penjualan produk bersama tim	
64	Merapihkan dan membersihkan tempat penjualan	

65	Mengevaluasi inovasi produk minggu ke-10	
66	Pembelian bahan baku surabi beserta toppingnya	
67	Pembuatan adonan dan topping	

68	Merapihkan dan membersihkan tempat produksi	
69	Melakukan penjualan produk bersama tim	
70	Merapihkan dan membersihkan tempat penjualan	

N. Tabel Hambatan Bidang Produksi Tim Surabite

No	Hambatan yang dihadapi	Solusi Penyelesaian masalah	Keterangan (Sudah Dilaksakan/Belum)
1	Rencana awal berjualan menggunakan motor C70 batal karena membuat	Membatalkan rencana berjualan menggunakan motor C70	Sudah Dilaksanakan
	tempat penjualan tidak efisien		
2	Rempah seperti cabai keriting, cabai rawit mudah busuk	Mengatur pembelian rempah sesuai perkiraan penjualan harian	Sudah Dilaksanakan
3	Sisa adonan Surabi yang tidak terpakai	Mengurangi jumlah takaran sesuai perkiraan penjualan harian	Sudah Terlaksana
4	Warna Surabi yang menjadi kuning keemasan	Mengukur takran garam dengan saksama	Sudah Terlaksana
5	Stok *topping* tertentu mendadak habis di tengah jam operasional	Menambah stok *topping* yang cepat habis sebelum berjualan	Sudah Terlaksana

6	Terbatasnya tungku surabi saat permintaan tinggi	Menambah jumlah kompor dan tungku surabi	Belum Terlaksana
7	Tidak semua staff bisa mengadon surabi	Memberikan pelatihan kepada staff	Belum Terlaksana

O. SOP Bagian Produksi

A. Kebersihan Pribadi & Area Produksi

- Selalu mencuci tangan dengan sabun sebelum mulai produksi.
- Area kerja harus dibersihkan sebelum dan sesudah operasional.
- Lantai, peralatan, dan permukaan harus bersih sebelum dan sesudah operasional.

B. Pembelian Bahan Baku

- Membeli bahan baku yang memenuhi standar mutu dan memiliki tanggal kedaluwarsa yang jelas seperti: Tepung beras, keju, susu kental manis, meses coklat, saus, mayonais, butter cream, selai matcha, selai alpukat, selai red velvet dan oreo.
- Untuk beberapa bahan seperti cabai rawit, cabai keriting, bawang merah dan bawang putih ada beberapa spesifikasi tertentu:

    1. Cabai Rawit : Segar, keras saat ditekan, warna cerah (merah/hijau alami), tidak busuk, tidak layu. Panjang ±2-4 cm.
    2. Cabai Keriting : Panjang, kulit keriting khas, warna merah tua alami, tidak menghitam, tidak pecah atau lembek.
    3. Bawang Merah: Ukuran sedang, kulit kering & utuh, tidak lembek, tidak bertunas, tidak berjamur.
    4. Bawang Putih : Ukuran sedang-besar, kulit putih bersih, tidak busuk, tidak bertunas, tidak terlalu banyak akar.
    5. Kencur : Umbi keras, kulit segar berwarna coklat cerah, bebas dari lendir, tidak busuk, tidak berjamur, aroma khas kuat.
    6. Kelapa Parut : Warna putih bersih, tidak berbau tengik/asam, tidak ada potongan hitam/kulit, tidak berair berlebih. Diparut di hari yang sama, tanpa bahan pengawet.
    7. Santan Murni : Warna putih susu, aroma segar khas kelapa, tidak berbau tengik/asam, tidak mengental/memisah, tanpa bahan campuran (air terlalu banyak atau pengawet). Diperas segar di hari yang sama.
    8. Oncom : Warna oranye muda atau kecokelatan khas, tidak berlendir, tidak berjamur (putih, hijau, atau hitam), aroma khas fermentasi ringan (tidak menyengat).

9. Gula Aren : Cokelat tua keemasan alami, tidak terlalu gelap/hitam, padat, tidak terlalu keras, tidak terlalu rapuh atau lembek, wangi khas nira/aren yang manis dan bersih, tanpa bau asam atau tengik, bulat atau blok sesuai standar supplier, tidak retak berlebihan, tidak mengandung kotoran (pasir, serabut, plastik, serangga), tidak berjamur, dikemas rapi dalam plastik food-grade atau daun, tidak terbuka atau tercampur bahan lain
10. Daun Pandan : Daun segar, hijau tua, tidak layu, tidak menguning, tidak berlubang, bebas serangga dan lumpur.
11. Telur Ayam/Bebek : Cangkang telur harus bersih, tidak retak, dan memiliki warna yang pekat serta cerah, bentuk lonjong sempurna

---

C. Penyimpanan Bahan Baku

- Terapkan sistem FIFO (First In First Out) dan FEFO (First Expired First Out).
- Simpan bahan di tempat bersih dan sesuai suhu:

    1. Cabai, Bawang, Kencur: Rak bersih & kering, suhu ruang sejuk, sirkulasi baik
    2. Kelapa Parut : Wadah tertutup food-grade, chiller ≤ 5°C, maksimal 24 jam
    3. Santan Murni : Wadah tertutup steril, chiller ≤ 5°C, maksimal 12 jam
    4. Oncom : Wadah tertutup, disimpan di chiller ≤ 5°C, maksimal 2 hari
    5. Daun Pandan : Bungkus daun dengan kertas/kain bersih, simpan di chiller, tidak dibasahi
    6. Gula Aren : Wadah tertutup, suhu ruang (20–25°C), kering, terhindar dari sinar matahari langsung

---

D. Persiapan & Pengolahan

- Peralatan yang dibutuhkan: Wajan kecil tanah liat, teflon anti lengket, panic, kompor gas, baskom adonan, sendok sayur, sodet besi, gelas ukur, pisau, talenan, timbangan digital, *chopper*
- Bahan dasar surabi per-10 porsi:

    1. Tepung Beras :365 gram

2. Kelapa Parut ½ tua : 150 gram
3. Garam dapur : 1 ½ sendok teh

- Bahan Topping:
  1. Oncom
  2. Susu Kental Manis
  3. Coklat Meses
  4. Keju Cheddar
  5. Butter Cream
  6. Selai Matcha
  7. Selai Alpukat
  8. Selai Red Velvet
  9. Oreo
- Gunakan talenan & pisau berbeda untuk tiap jenis bahan (oncom, bawang merah, bawang putih, cabai keriting, cabai rawit, kencur).
- Masak makanan sesuai SOP resep dan suhu aman:
  1. Tumis Oncom: 160 - 180°C
  2. Kuah Kinca: 85 - 95°C
- Jangan mencampur makanan mentah dengan makanan matang.
- Gunakan sarung tangan saat menyentuh makanan siap saji.

E. Prosedur Pembuatan

- Persiapan Adonan Surabi:
  1. Campurkan tepung beras dengan kelapa parut, tambahkan garam lalu aduk sampai tercampur rata.
  2. Masukkan air hangat sedikit demi sedikit sambil diaduk sampai adonan terlihat cair.
  3. Diamkan selama kurang lebih 1 jam agar adonan rata.
- Pemanasan Wajan Surabi:
  1. Bersihkan wajan dari debu atau remah.

2. Panaskan wajan di atas tungku selama 10 menit dengan api kecil.

- Proses Memasak Surabi:

1. Tuang adonan surabi ke dalam cetakan sekitar 1 sendok sayur penuh.
2. Masak dengan api kecil hingga bagian bawah matang dan bagian atas berpori.
3. Tambahkan topping oncom atau telur atas surabi.
4. Tutup wajan dan lanjutkan memasak hingga bagian atas matang (tidak perlu dibalik).
5. Angkat surabi jika matang (sekitar 7-9 menit per surabi tergantung panas).

F. Penyajian Surabi & Pemberian Topping

1. Sajikan surabi dalam waktu maksimal 15 menit setelah selesai dimasak.
2. Pastikan suhu surabi panas ≥ 50°C saat disajikan.
3. Gunakan peralatan saji yang bersih & steril.
4. Pemberian topping manis dilakukan ketika surabi masih hangat.
5. Apabila konsumen memakan surabi di tempat, maka penyajian mengunakan piring rotan dan kertas nasi, apabila take away surabi harus disajikan rapi di dalam kardus yang sesuai dengan ukuran surabi, lalu konsumen diberi sarung tangan plastik.

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Bandar Lampung pada tanggal 9 Maret 2002 sebagai anak pertama dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Benny Gunawan dan Ibu Irma Octavia. Saat ini penulis bertempat tinggal di Pogung Dalangan, Mlati, Sleman. Alamat email: raakbar909@gmail.com . Pendidikan SMA di tempuh di MA Al-Ma'tuq, lulus pada tahun 2021. Di tahun tersebut juga, penulis diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Selama mengikuti kuliah di Fakultas Ilmu Agama Islam, penulis aktif mengikuti organisasi pengurus FKEI (Forum Keluarga Ekonomi Islam) dan mengikuti MBKM dalam program magang yang diadakan oleh KEMENDIKBUD di pasifamal.id selama 1 semester.