LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS
WARALABA UMKM LOKAL : TAHU WALIK QITA

"Menghadirkan keunikan dalam setiap gigitan"

Disusun oleh:

Muhammad Adib

21312274

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2024

Halaman Pernyataan Orisinalitas

Dengan ini penulis menyatakan bahwa Laporan Tugas Akhir Proyek Bisnis dengan judul "Waralaba UMKM Lokal : Tahu Walik Qita" ini adalah karya tulis penulis sendiri dan bukan merupakan jiplakan, tiruan atau duplikasi dari laporan akhir proyek bisnis yang sudah diterbitkan dan dipublikasikan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak.). Selain itu, sumber keteranagan yang digunakan penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Dengan demikian pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar tanpa adanya paksaan dari pihak manapun dan apabila pernyataan ini terdapat bukti ketidakbenaran, penulis bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan.

Yogyakarta, 10 Maret 2025

Muhammad Adib

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS

WARALABA UMKM LOKAL : TAHU WALIK QITA

"Menghadirkan keunikan dalam setiap gigitan"

\

Diajukan oleh :

Nama : Muhammad Adib

NIM : 21312274

Disahkan oleh :

Yogyakarta, 10 Maret 2025

Dosen Pembimbing

Prof. Rifqi Muhammad, S.E., S.H., M.Sc., Ph.D., SAS. ASPM.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

Waralaba UMKM Lokal : Tahu Walik Qita

Disusun oleh : MUHAMMAD ADIB

Nomor Mahasiswa : 21312274

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Rabu, 16 April 2025

Penguji/Pembimbing Skripsi : Rifqi Muhammad, Prof., SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS.

Penguji : Maulidyati Aisyah, SE., M.Com(Adv)., CMA.

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D., CFrA, CertIPSAS.

MOTTO

Teruslah belajar sampai nanti pantas berkata:
“Kelasmu ngaji (belajar) bukan berdebat dengan saya”
- KH. Baha’uddin Nursalim -

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Assalamualaikum Wr.Wb

Dengan mengucap Alhamdulillah, segenap rasa syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan Rahmat dan Taufiq serta Hidayah-Nya, sehingga pada akhirnya penulisan Laporan Akhir Proyek Bisnis dengan judul "Waralaba UMKM Lokal : Tahu Walik Qita" ini dapat diselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam semoga selalu dilimpahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW, karena berkat perjuangan beliau kita dapat merasakan proses perkembangan ilmu pengetahuan. Penyusunan Laporan Akhir Proyek Bisnis ini dilakukan untuk menyelesaikan studi guna menempuh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak.) di Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari bahwa dalam pelaksanaan Proyek Bisnis dan penyusunan laporan ini tidak bisa lepas dari bimbingan, dorongan, dan bantuan baik material maupun spiritual dari berbagai pihak, oleh karena itu perkenankanlah kami mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1) Allah SWT, Segala puja dan puji syukur kami haturkan atas karunia dan kasih sayangnya sehingga penulis masih diberi kekuatan, kemampuan dan kesempatan untuk menyelesaikan Tugas Akhir Proyek Bisnis dan laporannya ini dengan lancar dan baik.

2) Cinta pertama dan panutanku, Bapak Sukono dan pintu surgaku Ibu Haqimatul Ummath. Terima kasih atas segala pengorbanan dan tulus kasih sayang yang diberikan. Terima kasih tak kenal lelah mendoakan serta memberikan perhatian dan dukungan hingga penulis bisa menyelesaikan studi dan memperoleh gelar sarjana. Terima kasih atas kepercayaan kepada penulis untuk menyelesaikan studi ini melalui jalur Kewirausahaan yang penuh resiko dan tantangan. Semoga Ibu dan Bapak selalu diberikan kesehatan, umur yang panjang dan kebahagian selalu baik didunia maupun akhiratnya.

3) Bapak Prof. Rifqi Muhammad, S.E., S.H., M.Sc., Ph.D., SAS. ASPM. Selaku dosen

pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan Laporan Akhir Proyek Bisnis ini.

4) Seluruh bapak dan ibu dosen program studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia atas ilmu dan arahannya selama penulis berkuliah.

5) Perempuan tercantikku, Naura Hanisah yang telah memberikan dukungan, pengertian dan pikirannya selama berkuliah, berjalannya proyek bisnis hingga laporan akhir ini selesai. Terima kasih telah tulus memberikan rasa kasih sayang, terima kasih telah memberikan motivasi, terima kasih telah mendengarkan keluh kesah dan memberikan solusi kepada penulis selama ini. Semoga Naura Hanisah selalu diberikan kemudahan, kelancaran dan kesuksesan baik didunia maupun akhiratnya. Semoga Naura hanisah dan keluarga juga senantiasa diberikan kesehatan dan kebahagian selalu, Aamiin.

6) Kedua orang tua Naura Hanisah yang telah memberikan dukungan dan pikiran selama berjalannya proyek bisnis ini.

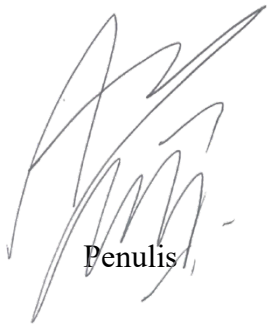
7) Teman-teman saya yang memberikan dukungan tenaga dan pikiran selama persiapan dan pembukaan Outlet Tahu Wali Qita Condongcatur ini.

8) Dan terakhir kepada Muhammad Adib, ya! Diri saya sendiri. Apresiasi yang sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasih karena telah selalu berusaha dan tidak menyerah, serta terima kasih telah menikmati setiap prosesnya dan terima kasih sudah berani untuk berbeda dan mengambil resiko untuk menyelesaikan studi dengan jalur wirausaha. Terima kasih telah berusaha ya!

Terima kasih kepada semua pihak-pihak yang telah memberikan bantuannya selama ini. Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan yang telah diberikan. Aamiin. Penulis juga berharap semoga Karya Tulis Proyek Bisnis ini dapat menambahlan wawasan dan bermanfaat baik bagi penulis maupun pembaca.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Yogyakarta, 10 Maret 2025



Penulis 1

DAFTAR ISI

Halaman Sampul ..... **i**

Pernyataan Bebas Plagiarisme ..... **ii**

Halaman Pernyataan Orisinalitas ..... **iii**

Lembar Pengesahan ..... **iv**

Berita Acara Ujian Tugas Akhir ..... **v**

Motto ..... **vi**

Kata Pengantar ..... **vii**

Daftar Isi ..... **x**

Daftar Tabel ..... **xiii**

Daftar Gambar ..... **xiv**

Daftar lampiran ..... **xv**

Abstrak ..... **xvi**

BAB 1 PENDAHULUAN **1**

1.1 Latar Belakanng 1

1.2 Rumusan Masalah 2

1.3 Tujuan Program 2

1.4 Luaran yang diharapkan 2

1.5 Manfaat Program 2

BAB 2 TELAAH PUSTAKA **3**

2.1 Pengertian Bisnis 3

2.2 Pengertian Kewirausahaan 3

2.3 Pengertian Waralaba 3

2.4 Tujuan Kewirausahaan 4

2.5 Manfaat Kewirausahaan 4

2.6 Teori Bussines Model Canvas 4

2.7 Analisis SWOT 5

BAB 3 METODE PELAKSANAAN 8

3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha 8

3.1.1 Nama Produk dan Karakteristik 8

3.1.2 Keunggulan Produk 9

3.1.3 Kelemahan Produk 10

3.1.4 Target Konsumen 10

3.1.5 Pesaing 10

3.1.6 Strategi Promosi 10

3.1.7 Strategi Pemasaran 10

3.2 Gagasan Kegiatan Usaha 11

3.2.1 Nilai Tambah Produk 11

3.2.2 Operasional 11

3.3 Peluang Pasar 11

3.4 Analisis Kelayakan Usaha 12

3.4.1 Aspek Hukum 12

3.4.2 Aspek Lingkungan 12

3.4.3 Aspek Manajemen 12

3.4.4 Aspek Teknis 12

3.4.5 Aspek Keuangan 13

3.5 Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis 15

BAB 4 PELAKSANAAN DAN ANALISIS PROYEK BISNIS 16

4.1 Profil Bisnis 16

4.2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis 16

4.2.1 Penjualan 16

4.2.2 Produksi 17

4.2.3 Biaya Bahan Baku dan Produksi 17

4.2.4 Total Biaya Operasional 20

4.2.5 Total Biaya Investasi 21

4.2.6 Harga Pokok Produk (HPP) 23

4.2.7 Laporan Laba Rugi 23

4.2.8 Laporan Arus Kas Bulanan 23
4.2.9 Laporan Arus Kas Aktifitas 24
4.2.10 Margin Keuntungan 24
4.2.11 Return On Investment (ROI) 24
4.2.12 Break Even Point (BEP) 25
4.2.13 Payback Period 25
4.3 Pelaksanaa Proyek Bisnis 26
4.3.1 Tahapan Inisiasi Proyek 26
4.3.2 Tahapan Perencanaan Bisnis 26
4.3.3 Tahapan Pelaksanaan Proyek 27
4.3.2 Tahap Penutupan Proyek 46
4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya 46
4.4.1 Identifikasi Masalah 46
4.3.2 Pemecahan Maalah 46
4.5 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis 47
4.5.1 Produksi 47
4.5.2 Pemasaran dan Promosi 47
4.5.3 Pesaing 47
BAB 5 KESIMPULAN DAN REKOMENDASI 49
5.1 Kesimpulan 49
5.2 Rekomendasi 49
DAFTAR PUSTAKA 50
LAMPIRAN-LAMPIRAN 51

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Sumber Pendanaan 13
Tabel 2 Kebutuhan Modal 13
Tabel 3 Penjualan 16
Tabel 4 Produksi 17
Tabel 5 Biaya Bahan Baku dan Produksi 17
Tabel 6 Total Biaya Operasional 20
Tabel 7 Total Biaya Investasi 21
Tabel 8 Harga Pokok Produk (HPP) 23
Tabel 9 Laporan Laba Rugi 23
Tabel 10 Laporan Arus Kas Bulanan 23
Tabel 11 Laporan Arus Kas Aktifitas 24
Tabel 12 Proses menghubungi dan persetujuan kontrak Waralaba 27
Tabel 13 Proses Sewa lokasi 28
Tabel 14 Proses Renovasi 28
Tabel 15 Proses Pendaftaran Shopeefood Merchant 29
Tabel 16 Proses Persiapan Grand Opening 30
Tabel 17 Grand Opening Tahu Walik Qita Condongcatur 32
Tabel 18 Proses Foto Produk & Konten 34
Tabel 19 Proses Pemasaran di Sosial Media 35
Tabel 20 Proses Pemesanan 37
Tabel 21 Proses Pembelian Bahan Baku 40
Tabel 22 Proses Produksi 41
Tabel 23 Proses Pengemasan Produk 43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Logo Tahu Walik Qita Concat 8
Gambar 2 Tahu Walik Qita 9
Gambar 3 Tahu Walik Qita Frozen Food 9
Gambar 4 Diskusi kepada Pihak Waralaba 27
Gambar 5 Calon Ruko 28
Gambar 6 Pengecatan Ruko 28
Gambar 7 Pemasangan Wallpanel 29
Gambar 8 Pendaftaran Shopeefood 30
Gambar 9 Persiapan Grand Opening 31
Gambar 10 Persiapan Alat Produksi 32
Gambar 11 Grand Opening 33
Gambar 12 Pemberian Tester Produk 34
Gambar 13 Foto Konten 35
Gambar 14 Foto Produksi 35
Gambar 15 Profil Instagram 36
Gambar 16 Feed Instagram 37
Gambar 17 Halaman Shopeefood 38
Gambar 18 Proses Pemesanan Shopeefood 39
Gambar 19 Pemesanan Melalui WhatsApp 40
Gambar 20 Pembelian Bahan Baku 41
Gambar 21 Proses Produksi 42
Gambar 22 Proses Penggorengan 42
Gambar 23 Produk Jadi 43
Gambar 24 Kemasan Paper Box 44
Gambar 25 Kemasan Paper Bag 45
Gambar 26 Kemasan Thinwall Plastic 46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Curriculum Vitae i

Lampiran 2 Laporan Realisasi Anggaran ii

Lampiran 3 Dokumentasi Proyek Bisnis iii

Abstrak

Tahu Walik Qita merupakan salah satu usaha waralaba yang berkembang di bidang *F&B* di kota Yogyakarta dan berfokus pada produk makanan ringan atau jajanan berupa Tahu Walik yang berbahan dasar tahu pong dan adonan olahan. Produk yang dihasilkan merupakan produk yang mampu bersaing di pasaran karena memiliki cita rasa yang kuat dan khas di lidah para konsumen. Usaha ini dipilih karena kesukaan penulis pada produk ini yang di jual di beberapa cabang yang ada di kota Yogyakarta, serta melihat peluang pasar yang cukup baik terutama di daerah sleman karena belum ada cabang Tahu Walik Qita di sana. Tahu Walik Qita sendiri memiliki dua jenis produk utama yang ditawarkan yang memiliki ukuran dan tekstur yang berbeda. Hal tersebut membuat produk Tahu Walik Qita memiliki keunggulan di banding Tahu Walik lainnya yang ada di kota Yogyakarta.

Saat ini, pemasaran produk Tahu Walik Qita sudah cukup meluas dan dikenal di beberapa wilayah Yogyakarta karena telah berada di dunia *F&B* sejak 2018. Namun, penulis melihat peluang di daerah Sleman untuk Tahu Walik Qita bisa lebih terkenal dan menjadi ikon bagi para pecinta jajanan di Kota Yogyakarta.

Kata Kunci: Tahu Walik Qita*, F&B*, Tahu walik

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Dalam keseharian yang semakin padat, masyarakat perkotaan mencari lebih dari sekadar makanan, mereka mencari pengalaman kuliner yang unik dan berkesan. Dari kesadaran akan tren kuliner yang terus berkembang dan minat yang meningkat terhadap hidangan lokal, kami memahami bahwa ada peluang besar untuk membawa sesuatu yang istimewa kepada masyarakat kota. Inilah yang melatarbelakangi kelahiran Tahu Walik Qita.

Tahu walik yang merupakan hidangan khas Indonesia yang merangkum cita rasa tradisional, memiliki daya tarik yang kental dalam setiap sajian. Namun, penulis memperhatikan bahwa pasar Tahu Walik belum sepenuhnya dimanfaatkan terutama di daerah Sleman khususnya Condongcatur dan sekitarnya. Dalam konteks ini, Tahu Walik Qita hadir sebagai solusi untuk menghadirkan hidangan klasik ini dengan sentuhan inovatif dan harga yang terjangkau, menjadikan pengalaman menyantapnya lebih istimewa.

Tahu Walik Qita tidak sekadar menyajikan Tahu Walik konvensional, melainkan menghadirkan rasa yang unik dan berbeda. Dengan keunikkan rasa ini, penulis melakukan kerja sama bisnis atau waralaba Tahu Walik Qita di daerah Condongcatur untuk mengembangkan dan memperkenalkan Tahu Walik yang merupakan makanan tradisional. Selain itu, kami memahami pentingnya kualitas bahan baku dalam menciptakan cita rasa yang tak terlupakan. Oleh karena itu, penulis berkomitmen di atas kerja sama atau waralaba ini untuk menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi, menyajikan hidangan yang lezat dan memuaskan. Dengan fokus pada kebersihan, keunikan rasa, dan presentasi yang menarik, Tahu Walik Qita diharapkan dapat menjadi pilihan utama bagi pecinta kuliner yang menghargai inovasi dalam kuliner tradisional.

Selain memberikan solusi kuliner yang memikat, penulis juga ingin berperan dalam membuka lapangan pekerjaan lokal dan memberikan kontribusi positif bagi ekonomi setempat. Dengan membuka lowongan pekerjaan, penulis berharap dapat menjadi bagian dari pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah di atas, maka diperoleh permasalahan yang dapat disebutkan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran yang paling efektif untuk meningkatkan penjualan langsung (offline) dan online (Shopeefood dan Grabfood) untuk produk Tahu Walik Qita?
2. Berbagai permasalahan apa yang muncul dalam pelaksanaan usaha Tahu Walik Qita – Concat dan bagaimana cara mengatasinya?

1.3 Tujuan Program

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari proyek bisnis tersebut adalah sebagai berikut:

1. Untuk memahami strategi pemasaran yang efektif untuk usaha Tahu Walik Qita – Concat.
2. Menguraikan permasalahan yang muncul dalam pelaksanaan usaha Tahu Walik Qita – Concat dan cara mengatasinya.

1.4 Luaran yang diharapkan

Adanya usaha di bidang F&B ini diharapkan dapat mengembangkan suatu produk yang memiliki keunikan rasa dengan kualitas yang baik serta produk Tahu Walik Qita yang dapat bersaing dan terlihat paling unggul diantara kompetitornya di mata para pelanggan.

1.5 Manfaat Program

Proyek bisnis diharapkan dapat menjadi sarana untuk menyalurkan ide-ide dalam berwirausaha serta bisa menjadi sarana memahami cara kerja sama dalam suatu bisnis dan bagaimana mengembangkan & mempertahankan usaha waralaba agar tetap unggul diantara kompetitornya.

BAB II
TELAAH PUSTAKA

2.1 Pengertian Bisnis

Bisnis adalah kegiatan ekonomi yang melibatkan produksi, distribusi, dan konsumsi barang serta jasa untuk memenuhi kebutuhan pasar dengan tujuan memperoleh keuntungan (Schilling, 2019).

Sedangkan menurut Hughes & Kapoor (2014), Bisnis merupakan kegiatan yang dilakukan secara terorganisir untuk mendapatkan keuntungan dengan cara menghasilkan serta menjual barang maupun jasa.

Berdasarkan dua pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa bisnis merupakan serangkaian kegiatan yang terencana untuk memperoleh keuntungan dengan menghasilkan dan menjual barang atau jasa.

2.2 Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah kemampuan untuk mengidentifikasi peluang bisnis, mengorganisasi sumber daya, dan mengambil risiko untuk menciptakan inovasi yang menghasilkan keuntungan dan dampak sosial (Hisrich, Peters, & Shepherd, 2017).

Sedangkan menurut Rusydi dan Dr. Tien (2016), kewirausahaan merupakan kegiatan yang cenderung bermain dengan risiko dan tantangan, dimana seorang wirausaha ‘bermain’ dengan memanfaatkan peluang yang ada untuk memperoleh keuntungan.

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan kegiatan dan kemampuan seseorang yang berani mengambil risiko dan tantangan untuk menciptakan inovasi dan memanfaatkan peluang untuk memperoleh keuntungan dan dampak social.

2.3 Pengertian Waralaba

Pengertian waralaba yang diatur dalam PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba adalah:

Pasal 1 Ayat (1)

“Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki dengan orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan

barang atau/ jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba."

2.4 Tujuan Kewirausahaan

Menurut Dede Nasrullah, dkk. (2019), tujuan dari kewirausahaan adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas.
2. Membudayakan semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan berwirausaha di kalangan masyarakat.
3. Menumbuhkembangkan kesadaran dan orientasi kewirausahaan yang tangguh dan kuat di masyarakat.
4. Meningkatkan kemampuan para pelaku wirausaha untuk mencapai kemajuan dan kesejahteraan.

2.5 Manfaat Kewirausahaan

Menurut Eko Agus Alfianto (2012), manfaat dari kewirausahaan adalah sebagai berikut:

1. Terbukanya lapangan pekerjaan
2. Terbukanya peluang untuk mencapai tujuan
3. Menumbuhkan sikap pekerja keras sehingga tidak mudah menyerah
4. Sebagai contoh pribadi yang unggul, jujur, berani, tidak merugikan orang lain.

2.6 Teori *Business Model Canvas*

Business Model Canvas adalah alat untuk mengeksplorasi inovasi model bisnis yang berorientasi pada keberlanjutan (Joyce & Paquin, 2016).

Dalam buku "*Bussines Model Generation*", Alexander Osterwalder (2014) menjelaskan model bisnis kanvas dibagi menjadi 9 aspek bisnis, yaitu:

1. *Customer segments*

   Customer segments merupakan pihak yang mengkonsumsi produk atau menggunakan jasa suatu perusahaan. Pelanggan merupakan bagian terpenting bagi perusahaan agar tetap dapat beroperasional.
2. *Value proposition*

Value proportion merupakan alasan mengapa seorang pelanggan beralih dari perusahaan satu ke perusahaan lainnya, atau nilai perusahaan yang ditawarkan yang membuat pelanggan memiliki *willingness-to-pay*.

3. *Channel*

   Channel merupakan penghubung antara perusahaan dan
   pelanggan dalam bentuk saluran komunikasi, distribusi, dan penjualan.

4. *Customer relationship*

   Customer relationship merupakan hubungan yang dibangunoleh perusahaan untuk memaksimalkan pelayanan terhadap pelanggan.

5. *Revenue stream*

   Revenue stream merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan untuk mengestimasi arus pendapatan yang akan diterima nantinya.

6. *Key resources*

   Key resources merupakan sumber daya utama perusahaan
   yang memungkinkan mereka menjalankan operasional utama dalam perusahannya..

7. *Key activities*

   Key activities merupakan aktivitas utama dalam perusahaan yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai visi keunggulan produk atau jasa yang ditawarkan kepada target pasar.

8. *Key partners*

   Key partners merupakan rekan atau mitra utama yang berkolaborasi dengan perusahaan,

9. *Cost Structure*

   Cost structure merupakan struktur biaya yang mana isinya menjelaskan tentang biaya apa saja yang akan muncul ketika menjalankan bisnis tertentu.

2.7 Analisis SWOT

Menurut Galavan (2014), analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat) yaitu analisis untuk mendapatkan strategi yang berguna atau efektif yang diterapkan sesuai pasar dan keadaan publik saat itu, peluang (opportunity) dan ancaman (threat) dipakai untuk mengetahui lingkungan luar atau eksternal kemudian kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness) yang didapatkan melalui analaisis dalam perusahaan atau internal. Analisis ini terdiri dari *Strength*, *Weakness, Opportunities*,

dan *Threats*, dan berikut adalah penjelasan lebih lanjut mengenai faktor-faktor tersebut Menurut Dj. Rusmawati (2017):

1. Kekuatan (*Strengths*)

   Unsur pertama dari SWOT adalah kekuatan (*Strengths*), yang dimaksud dengan kekuatan (*Strengths*) adalah semua potensi yang dimiliki perusahaan dalam mendukung proses pengembangan perusahaan, seperti kualitas sumber daya manusia, fasilitas-fasilitas perusahaan baik bagi SDM maupun bagi konsumen dan lain-lain. Yang dimaksud faktor-faktor kekuatan adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada kepemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Contoh: kekuatan pada sumber daya keuangan, citra positif, keunggulan kedudukan di pasar, dan kepercayaan bagi berbagai pihak yang berkepentingan atau yang berkaitan.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

   Adalah analisis kelemahan, dimana situasi dan kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu perusahaan pada saat ini. Tepatnya terdapat kekurangan pada kondisi internal perusahaan, akibatnya kegiatan-kegiatan perusahaan belum bisa terlaksana secara maksimal. Misalnya: kekurangan dana, karyawan kurang kreatif dan malas, tidak adanya teknologi yang memadai dan sebagainya.

3. Peluang (*Opportunities*)

   Adalah faktor-faktor lingkungan luar atau eksternal yang positif, secara sederhana dapat diartikan sebagai setiap situasi lingkungan yang yang menguntungkan bagi suatu perusahaan atau satuan bisnis.

4. Ancaman (*Threats*)

   Ancaman yang dimaksud dalam analisis SWOT yang bisa terjadi di lapangan adalah:

   a. Harga bahan baku yang fluktuatif
   b. Masuknya pesaing baru di pasar.
   c. Pertumbuhan pasar yang lambat.
   d. Pelanggan yang memiliki kepekaan terhadap harga dapat pindah ke pesaing yang menawarkan harga murah.
   e. Pesaing yang memiliki kapasitas yang lebih besar dan daya jangkau luas.

Faktor-faktor yang mempengaruhi SWOT

Menurut Dj. Rusmawati (2017) untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor-faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

1. Faktor Eksternal

   Faktor eksternal ini bertujuan untuk mendapatkan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman organisasi ini.

2. Faktor Internal

   Faktor internal ini bertujuan untuk mendapatkan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan organisasi ini.

BAB III
METODE PELAKSANAAN

3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha

Tahu Walik QIta adalah usaha di bidang F&B. Usaha ini menjual tahu yang di balik (walik) dan diisi dengan adonan berbahan utama daging ayam, udang, dan tepung, dan setelah itu di goreng crispy untuk dinikmati oleh setiap orang. Target pasar Tahu Walik Qita merupakan anak muda terutama para mahasiswa. Tahu Walik ini dibuat karena melihat minat mahasiswa terhadap jajanan di lingkungan sekitar kampus terus mengalami peningkatan.

3.1.1 Nama Produk dan Karakteristik

Waralaba usaha ini diberi nama Tahu Walik Qita dengan menjual produk yaitu dua jenis produk yaitu Tahu Walik Qita *crispy* dan *frozen food*. Tahu Walik Qita crispy sendiri terbagi menjadi dua jenis yaitu Tahu Walik Mini dan Tahu Walik Reguler (Normal). Tahu Walik Qita ini dijual dengan menambahkan saus racikan, cabai lalap (Hijau), dan kemasan yang aman untuk makanan.

Gambar 1. Logo Tahu Walik Qita Concat

Saat ini Tahu Walik Qita telah menjual dua jenis produk tahu walik yang terdiri dari tahu walik *crispy* yang digoreng secara dadakan, yang terbagi menjadi dua ukuran yaitu Tahu Walik Mini dan Tahu Walik Reguler.

Gambar 2. Tahu Walik Qita

Gambar 3. Tahu Walik Qita Frozen Food

3.1.2 Keunggulan Produk

Produk Tahu Walik Qita memiliki keunggulan, diantaranya:

- Memiliki tekstur yang lembut dan crispy daripada tahu walik yang lain. Dimana proses penggorengannya dilakukan menggunakan metode *double frying* (Penggorengan dua kali) sehingga pelanggan akan merasakan kelembutan di bagian dalam dan kerenyahan di bagian luarnya.

- Bahan yang digunakan merupakan bahan yang berkualitas dan unik, dimana pada umumnya isi tahu walik terbuat dengan bahan utama ayam dan tepung, namun Tahu Walik Qita membawakan sensasi yang berbeda dengan adanya campuran udang didalamnya sehingga membuat sensasi rasa yang unik & berbeda dari yang lainnya.

3.1.3 Kelemahan Produk

Produk Tahu Walik Qita juga memiliki kelemahan, yaitu:

- Produk Tahu Walik Qita memiliki keterbatasan dalam inovasi varian atau jenis produk sehingga pelanggan mungkin saja akan merasa bosan kedepannya.

3.1.4 Target Konsumen

Target konsumen Tahu Walik Qita adalah semua kalangan terutama usia remaja hingga dewasa.

3.1.5 Pesaing

Sejauh ini, penulis menemukan cukup banyak pesaing yang menjual produk tahu walik, dimana pesaing tersebut menjual produk yang sama dan kadang menawarkan harga yang relatif rendah.

3.1.6 Strategi Promosi

Strategi promosi yang digunakan untuk mempromosikan produk Tahu Walik Qita sejauh ini masih secara langsung dan memberikan tester produk diawal usaha ini berdiri. Untuk promosi secara daring atau online, penulis menggunakan sosial media yaitu Instagram, sedangkan untuk Tiktok masih dalam proses persiapan dan pengembangan. Selain media sosial, penulis juga menggunakan marketplace yaitu Shopeefood dari Shopee untuk melayani dan mempromosikan produk. Kedepannya penulis berencana untuk memperluas promosi produk ke marketplace lain seperti Gofood & Grabfood.

3.1.7 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran dilakukan secara langsung dengan mengenalkan produk kepada teman, keluarga, dan orang-orang sekitar. Selain itu, penulis juga

menggunakan sosial media yaitu Instagram dengan membuat konten atau postingan untuk menarik perhatian para konsumen.

3.2 Gagasan Kegiatan Usaha

Penulis tertarik menjalankan usaha waralaba tahu walik Qita ini awalnya karena kegemaran penulis membeli tahu walik Qita dan merasakan sendiri keunikan rasanya. Selain itu, penulis juga melihat peluang pasar dimana rata-rata outlet tahu walik Qita memiliki total penjualan dan ulasan yang tinggi dan baik, dimana ini menandakan potensi dari produk tahu walik Qita sendiri.

3.2.1 Nilai Tambah Produk

Selain memiliki rasa yang unik dan peluang pasar yang baik, tahu walik Qita juga memiliki jenis produk *frozen food*, dimana pelanggan tak hanya bisa menikmatinya secara langsung tapi juga bisa menyimpannya selama berminggu-minggu untuk dinikmati nantinya maupun dibawa sebagai oleh-oleh ke kampung halamannya sehingga hal ini bisa menjadi salah satu daya tarik tersendiri bagi masyarakat terutama target konsumen.

3.2.2 Operasional

Dalam pelaksanaan bisnis Tahu Walik Qita ada beberapa kegiatan operasional untuk mencapai tujuan bisnis. Kegiatan operasional tersebut di antaranya berupa produksi, penjualan, pemasaran, layanan pelanggan, dan pasokan bahan baku. Kelima kegiatan tersebut sebagian besar dilakukan secara *online* menggunakan platform Shopeefood, Instagram, dan WhatsApp.

3.3 Peluang pasar

Makanan ringan memiliki peluang yang sangat besar di Indonesia terutama di kota Yogyakarta yang terkenal sebagai kota pelajar, dimana merupakan target pasar utama. Dari makanan ringan tersebut, ada tahu walik yang memiliki banyak peminat. Berdasarkan Google Trends saja, untuk topik Tahu Walik di tahun 2024 bahkan sudah melampaui topik Tahu Isi dan Tahu Baso, yang artinya peminat Tahu Walik sangatlah banyak. Oleh karena itu, usaha bisnis Tahu Walik memiliki peluang yang sangat besar dengan banyaknya peminat yang ada dan kemudahan dalam membuatnya.

3.4 Analisis Kelayakan Usaha

Studi kelayakan bisnis menurut Kasmir dan Jakfar (2020) adalah suatu kegiatan yang memperlajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidaknya usaha dijalankan.

3.4.1 Aspek Hukum

- Pelaksana proyek : Perorangan
- Bidang proyek : Usaha di bidang F&B
- Lokasi Proyek : Outlet Tahu Walik Qita – Concat (Jl. Prawirokuat, Condongcatur, Sleman, Yogyakarta)

3.4.2 Aspek Lingkungan

Usaha ini tidak memiliki dampak negative yang berarti terhadap lingkungan, karena sampah organic dan non-organik selalu dibuang ke TPA terdekat untuk dikelola lebih lanjut.

3.4.3 Aspek Manajemen

Secara keseluruhan saat ini operasional usaha telah memiliki struktur manajemen, dimana penulis sebagai manajer yang bertugas mengelola, mengatur dan bertanggung jawab atas jalannya operasional usaha dan dua orang lainnya sebagai karyawan yang bertugas untuk melaksanakan operasional usaha sesuai SOP yang diberikan oleh penulis selaku manajer. Selain itu, penulis juga memiliki rekan selama menjalankan proyek bisnis ini yang membantu dalam pemasaran dan promosi.

3.4.4 Aspek Teknis

- Lokasi Produksi

  Produk Tahu Walik Qita diproduksi di Outlet Tahu Walik Qita – Concat yaitu di Jl. Prawirokuat, Ngringin, Condongcatur, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Yogyakarta.
- Bahan Baku dan Bahan Tambahan

  Bahan baku utama dari produk Tahu Walik Qita yaitu Ayam, udang, dan tepung digiling dan diolah menjadi adonan/isian di Tahu Walik

Qita Pusat yang berada di daerah Umbulharjo, Yogyakarta. Dan untuk Tahu Pong dan saus racikan juga diolah di tempat yang sama, dimana setelah itu akan dikirim ke outlet Tahu Walik Qita – Concat. Namun, disini kami sedikit memodifikasi saus racikan yang dikirim menggunakan garam, penyedap rasa, dan bahan lainnya sehingga saus kami akan terasa lebih kental, gurih dan pedas daripada outlet lain. Bahan tambahan pada Tahu Walik Qita berupa garam, penyedap rasa, tepung tapioka, dan cabai.

- Proses Produksi

  Proses Produksi pada Tahu Walik Qita yaitu dengan memotong tahu pong menjadi dua bagian secara menyilang, kemudian tahu di walik (dibalik), dimana bagian luar menjadi didalam, kemudian tahu diisi dengan adonan yang telah siap dan tahu pun di goreng hingga setengah matang dan ditiriskan, setelah itu digoreng kembali hingga matang sempurna (Double Fry). Sedangkan untuk tahu walik yang mini ketika telah digoreng setengah matang, kemudian tahu tersebut dipotong terlebih dahulu menjadi dua bagian lagi dan digoreng kembali hingga matang sempurna.

3.4.5 Aspek Keuangan

- Sumber Pendanaan

  Sumber dana atau modal yang digunakan untuk memulai usaha waralaba Tahu Walik Qita berasal dari dana pribadi.

Keterangan	Persentase	Jumlah
Modal Pribadi	100%	Rp38.354.500

Tabel 1. Sumber pendanaan

Kebutuhan Modal

No	Keterangan	Harga/unit	Total Unit	Total Harga
1	Biaya Waralaba	Rp22.500.000		Rp22.500.000
	Kompor		1	
	Gas		1	

	Wajan Besar		1	
	Alat Penggorengan		4	
	Saringan		2	
	Baskom		4	
	Kotak Kemasan		500	
	Plastik		500	
	Sedotan		200	
	Adonan Tahu		5 kg	
	Tahu Pong		500	
	Saus Sambal		5 Liter	
	Dispenser		1	
	Ice Bucket		1	
	Panci besar		1	
3	*Freezer*	Rp1.850.000	1	Rp1.850.000
2	Sewa Ruko	Rp10.500.000	1	Rp10.500.000
3	Renovasi			
	Plafon	Rp25.000/m	12	Rp300.000
	Lampu hias	Rp33.800/10 m	2	Rp67.600
	Banner	Rp91.900	1	Rp91.900
	Wallpanel	Rp42.500/1,5 m	15 meter	Rp425.000
	Kipas Angin Gantung	Rp180.000	1	Rp180.000
	Semen	Rp60.000	1	60.000
	Pasir	Rp50.000		Rp50.000
	Cat Putih	Rp315.000/20 kg	40 kg	Rp630.000
	Cat Hijau *custom*	Rp78.000	2 kg	Rp156.000
2	*Furniture*			
	Cashdrawer	Rp500.000	1	Rp500.000
	Meja	Rp178.000	3	Rp534.000
	Kursi	Rp60.000	6	Rp360.000
3	Biaya tenaga kerja			
	Teknisi Listrik	Rp150.000	4	Rp150.000

TOTAL				**Rp38.354.500**

Tabel 2. Kebutuhan modal

- Analisis ROI (*Return on Investement*)

  Menurut Munawir (2019) *Return on Investment* (ROI) merupakan salah satu bentuk rasio profitabilitas yang mengukur seberapa besar kapasitas perusahaan dalam .menciptakan keuntungan melalui keseluruhan aktiva yang ditanamkan dalam investasi perusahaan yang digunakan untuk kegiatan operasionalnya. Dengan mengetahui rasio ini maka dapat diketahui apakah perusahaan dapat memanfaatkan aktivanya dengan efisien atau tidak.

3.5 Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis

Konsep keberlanjutan usaha (*business sustainability*) mengasumsikan bahwa suatu usaha akan tetap berada dalam bisnisnya pada masa yang akan datang. Pelaku usaha selalu berusaha untuk mampu mencapai tujuan bisnis dan meningkatkan nilai bisnisnya (Puspitaningtyas, 2017). Usaha Tahu Walik Qita akan tetap melakukan keberlanjutan usaha bahkan setelah proyek bisnis selesai. Adapun rencana untuk keberlanjutan usaha dari Tahu Walik Qita yaitu :

1. Penambahan jenis produk dan varian makanan ringan yang bisa dinikmati oleh semua kalangan usia. Hal ini dikarenakan pihak waralaba membebaskan setiap outlet dalam mengembangkan produknya. Penambahan jenis produk dan varian akan dilakukan dengan dua acara yaitu melakukan produksi sendiri dan berkolabolasi dengan UMKM atau pihak Waralaba, dimana kolaborasi ini bisa menekan biaya produksi nantinya.
2. Memperluas target pasar dengan pembuatan berbagai sosial media dan marketplace, seperti tiktok, Gofood, dan Grabfood.
3. Melakukan kolaborasi atau mengikuti berbagai event UMKM untuk meningkatkan nilai Tahu Walik Qita – Concat.

BAB 4
PELAKSANAAN DAN ANALISIS PROYEK BISNIS

4.1 Profil Bisnis

Tahu Walik Qita Condongcatur merupakan usaha waralaba di bidang makanan yang saat ini memproduksi Tahu Walik. Memiliki cita rasa yang gurih dan *crispy* ditambah sambal olahan sendiri membuat produk ini sangat spesial. Tahu Walik Qita menawarkan produk tahu walik dengan dua ukuran yang bisa dipilih sesuai permintaan para pelanggan. Bahan yang digunakan memiliki kandungan udang sehingga membuat aroma dan rasa nya berbeda dengan tahu walik yang lain, dimana membuat mulut terasa ketagihan ketika pertama kali mencobanya.

4.2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis

Program proyek bisnis berjalan selama 7 bulan. Berjalan sejak bulan Juni 2024 hingga bulan Desember 2024. Berikut merupakan realisasi anggaran proyek bisnis Tahu Walik Qita Condongcatur.

4.2.1 Penjualan

Berikut merupakan penjualan produk tahu walik Qita Condongcatur selama 7 bulan (25 Mei 2024 – 24 Desember 2024).

NO	Bulan	Keterangan	Nilai Pemasukan	Stok Terjual	Total penjualan
1	Juni	Penjualan Online	Rp12.013.514	6500 Tahu	Rp 15.783.514
		Penjualan Offline	Rp3.770.000		
2	Juli	Penjualan Online	Rp10.069.979	6000 Tahu	Rp 12.977.979
		Penjualan Offline	Rp2.908.000		
3	Agustus	Penjualan Online	Rp7.062.207	4500 Tahu	Rp 8.794.207
		Penjualan Offline	Rp1.732.000		
4	September	Penjualan Online	Rp15.034.166	7000 Tahu	Ro 17.513.166
		Penjualan Offline	Rp2.479.000		
5	Oktober	Penjualan Online	Rp17.995.289	9000 Tahu	Rp 22.149.289
		Penjualan Offline	Rp4.154.000		

6	November	Penjualan Online	Rp35.416.259	17500 Tahu	Rp 43.090.259
		Penjualan Offline	Rp7.674.000		
7	Desember	Penjualan Online	Rp32.250.332	16500 Tahu	Rp 39.362.332
		Penjualan Offline	Rp7.112.000		
Total Penjualan					**Rp 159.670.746**

Tabel 3. Penjualan

4.2.2 Produksi

Berikut merupakan total produksi produk tahu walik Qitaa Condongcatur selama 7 bulan (25 Mei 2024 – 24 Desember 2024).

NO	Bulan	Keterangan	Jumlah Tahu Walik
1	Juni	Produk diproduksi	6500 pcs
		Persediaan akhir	
2	Juli	Produk diproduksi	6000 pcs
		Persediaan akhir	
3	Agustus	Produk diproduksi	4500 pcs
		Persediaan akhir	
4	September	Produk diproduksi	7000 pcs
		Persediaan akhir	
5	Oktober	Produk diproduksi	9000 pcs
		Persediaan akhir	
6	November	Produk diproduksi	17500 pcs
		Persediaan akhir	
7	Desember	Produk diproduksi	16500 pcs
		Persediaan akhir	
Total Terjual			**67000 pcs**
Total Terjual per bulan (rata-rata)			**9.571 pcs**

Tabel 4. Produksi

4.2.3. Biaya Bahan Baku & Produksi

Berikut merupakan total biaya pembelian bahan baku produk Tahu Walik Qita Condongcatur selama 7 bulan (25 Mei 2024 – 24 Desember 2024).

No.	Bulan	Keterangan	Sub total	Total
1.	Juni	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 10.609.700

		Stok Bahan Baku	Rp 7.475.000	
		Stok Dapur	Rp 2.314.700	
		Stok Es Batu	Rp 260.000	
		Cabai Hijau	Rp 560.000	
		Biaya Produksi :		Rp 4.274.000
		Stok Kemasan	Rp 876.000	
		Gas	Rp 598.000	
		Gaji	Rp 2.800.000	
2.	Juli	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 8.219.900
		Stok Bahan Baku	Rp 5.750.000	
		Stok Dapur	Rp 1.749.900	
		Stok Es Batu	Rp 240.000	
		Cabai Hijau	Rp 480.000	
		Biaya Produksi :		Rp 3.280.000
		Stok Kemasan	Rp 674.000	
		Gas	Rp 506.000	
		Gaji	Rp 2.100.000	
	Agustus	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 8.368.200
		Stok Bahan Baku	Rp 4.025.000	
		Stok Dapur	Rp 1.167.400	
		Stok Es Batu	Rp 160.000	
		Cabai Hijau	Rp 360.000	
		Biaya Produksi :		Rp 1.069.000
		Stok Kemasan	Rp 468.000	
		Gas	Rp 286.000	
		Gaji	Rp 315.000	
	September	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 10.071.600
		Stok Bahan Baku	Rp 8.050.000	
		Stok Dapur	Rp 1.321.600	
		Stok Es Batu	Rp 220.000	
		Cabai Hijau	Rp 480.000	
		Biaya Produksi :		Rp 3.926.000

		Stok Kemasan	Rp 482.000	
		Gas	Rp 644.000	
		Gaji	Rp 2.800.000	
	Oktober	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 13.416.300
		Stok Bahan Baku	Rp 10.350.000	
		Stok Dapur	Rp 2.286.300	
		Stok Es Batu	Rp 260.000	
		Cabai Hijau	Rp 520.000	
		Biaya Produksi :		Rp 4.272.000
		Stok Kemasan	Rp 786.000	
		Gas	Rp 686.000	
		Gaji	Rp 2.800.000	
	November	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 24.419.300
		Stok Bahan Baku	Rp 20.125.000	
		Stok Dapur	Rp 3.234.300	
		Stok Es Batu	Rp 380.000	
		Cabai Hijau	Rp 580.000	
		Biaya Produksi :		Rp 4.410.000
		Stok Kemasan	Rp 864.000	
		Gas	Rp 746.000	
		Gaji	Rp 2.800.000	
	Desember	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 22.721.400
		Stok Bahan Baku	Rp 18.975.000	
		Stok Dapur	Rp 2.846.700	
		Stok Es Batu	Rp 300.000	
		Cabai Hijau	Rp 600.000	
		Biaya Produksi :		Rp 4.260.000
		Stok Kemasan	Rp 764.000	
		Gas	Rp 696.000	
		Gaji	Rp 2.800.000	
Total Biaya Bahan Baku				Rp 95.170.600
Total Biaya Produksi				Rp 25.491.000

Total Biaya Bahan Baku & Produksi	**Rp 120.661.600**
Total Biaya Bahan Baku & Produksi per bulan (rata-rata)	**Rp 17.237.371**
Total Biaya Bahan Baku & Produksi per unit (rata-rata)	**Rp 1.801**

Tabel 5. Biaya Bahan Baku & Produksi

4.2.4. Total Biaya Operasional

Berikut merupakan total biaya operasional produk Tahu Walik Qita Condongcatur selama 7 bulan (25 Mei 2024 – 24 Desember 2024).

No.	Bulan	Keterangan	Biaya	Total Biaya
1.	Juni	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.726.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 150.000	
		Lain-lain	Rp 90.000	
2.	Juli	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.586.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 100.000	
		Lain-lain	-	
3.	Agustus	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.586.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 100.000	
		Lain-lain	-	
4.	September	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.636.800
		Listrik	Rp 386.000	

		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 150.000	
		Lain-lain	-	
5.	Oktober	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.536.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 50.000	
		Lain-lain	-	
6.	November	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.586.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 100.000	
		Lain-lain	-	
7.	Desember	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.586.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 100.000	
		Lain-lain	-	
Total Biaya Operasional				**Rp 11.247.600**

Tabel 6. Total Biaya Operasional

4.2.5. Total Biaya Investasi

No	Keterangan	Harga/unit	Total Unit	Total Harga
1	Biaya Waralaba	Rp22.500.000	1	Rp22.500.000
	Kompor	3	1	

	Gas	4	1	
	Wajan Besar	5	1	
	Alat Penggorengan	6	4	
	Saringan	7	2	
	Baskom	8	4	
	Kotak Kemasan	9	400	
	Plastik	10	400	
	Sedotan	11	200	
	Adonan Tahu	12	5 kg	
	Tahu Pong	13	500	
	Saus Sambal	14	5 Liter	
	Dispenser	15	1	
	Ice Bucket	16	1	
	Panci besar	17	1	
2	*Freezer*	Rp1.850.000	1	Rp1.850.000
3	Sewa Ruko	Rp10.500.000	1	Rp10.500.000
4	Renovasi			
	Plafon	Rp25.000/m	12	Rp300.000
	Lampu hias	Rp33.800/10 m	2	Rp67.600
	Banner	Rp91.900	1	Rp91.900
	Wallpanel	Rp42.500/1,5 m	15 meter	Rp425.000
	Kipas Angin Gantung	Rp180.000	1	Rp180.000
	Semen	Rp60.000	1	60.000
	Pasir	Rp50.000	18	Rp50.000
	Cat Putih	Rp315.000/20 kg	40 kg	Rp630.000
	Cat Hijau *custom*	Rp78.000	2 kg	Rp156.000
5	*Furniture*			
	Cashdrawer	Rp500.000	1	Rp500.000
	Meja	Rp178.000	3	Rp534.000
	Kursi	Rp60.000	6	Rp360.000
6	Biaya tenaga kerja			

	Teknisi Listrik	Rp150.000	19	Rp150.000
TOTAL INVESTASI				**Rp38.354.500**

Tabel 7. Total Biaya Investasi

4.2.6. Harga Pokok Produk (HPP)

Keterangan	**Nominal**
Total biaya bahan baku	Rp 95.170.600
Total biaya produksi	Rp 25.491.000
Total HPP (67000 tahu)	**Rp 120.661.600**

Tabel 8. Harga Pokok Produk (HPP)

4.2.7. Laporan Laba Rugi

Tahu Walik Qita Condongcatur **Laporan Laba Rugi** **Periode bulan Juni – Desember 2024**	
Penjualan Produk	Rp 159.670.746
Harga Pokok Produk	Rp 120.661.600
LABA KOTOR	**Rp 39.009.146**
Biaya Operasional	Rp 11.247.600
LABA BERSIH	**Rp 27.761.546**
Laba Bersih (disetahunkan)	**Rp 47.591.222**

Tabel 9. Laporan Laba Rugi

4.2.8. Laporan Arus Kas Bulanan

Rincian	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Beginning	N/A	-38.306.486	-37.539.928	-36.238.921	-33.485.155	-29.685.966	-16.136.807
Cash Sales	15.783.514	12.977.979	8.794.207	17.513.166	22.149.289	43.090.259	39.362.332
Cash Out	54.090.000	12.211.700	7.493.200	14.759.400	18.350.100	29.541.100	27.693.200
Cash Available	-38.306.486	766.279	1.301.007	2.753.766	3.799.189	13.549.159	11.669.132
Cash Flow Total	-38.306.486	-37.539.928	-36.238.921	-33.485.155	-29.685.966	-16.136.807	-4.467.954

Tabel 10. Laporan Arus Kas Bulanan

4.2.9. Laporan Arus Kas Aktifitas

Tahu Walik Qita Condongcatur **Laporan Arus Kas** **Periode yang berakhir pada 24 Desember 2024**		
Arus kas dari aktivitas operasi		
Kas diterima dari customer	159.670.746	
Dikurangi beban bahan baku dan biaya operasional	125.784.200	
Arus kas bersih dari aktivitas operasi		33.886.546
Arus kas dari aktivitas investasi		
Pembayaran kas untuk sewa ruko		-10.500.000
Pembayaran kas untuk membeli waralaba		-22.500.000
Pembayaran kas untuk renovasi		-1.960.500
Pembayaran kas untuk furniture		-1.394.000
Pembayaran kas untuk alat		-1.850.000
Pembayaran kas untuk tenaga kerja		-150.000
Arus kas dari aktivitas pendanaan		
Kas diterima dari pemilik investasi	38.354.500	
Dikurangi penarikan kas oleh pemilik		-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan		-
Arus kas bersih dan saldo kas		-4.467.954

Tabel 11. Laporan Arus Kas Aktifitas

4.2.10. Margin Keuntungan

Margin Keuntungan = Keuntungan Bersih/Penjualan
= 27.761.546/159.670.746
= 17,38%

4.2.11. ROI (*Return On Investment*)

ROI = (Laba bersih/Biaya investasi) 100%
= (27.761.546/38.354.500) 100%

= 72,38 %

Analisis ROI dilakukan untuk mengetahui berapa tingkat pengembalian investasi yang didapatkan atas kegiatan operasional, juga sebagai alat evaluasi atas kegiatan operasional.

Hasil analisis ROI pada proyek bisnis Tahu Walik Qita Condongcatur sebesar 72,38%, hal ini menunjukkan tingkat pengembalian yang bisa didapatkan penulis sebesar 72,38%, dimana nilai ROI ini terbilang besar, sehingga proyek bisnis Tahu Walik Qita Condongcatur sangat berpeluang dan menjanjikan.

4.2.12. BEP (*Break Even Point*)

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{(Harga jual per unit – Biaya variabel per unit)}}$$

$$= \frac{51.441.600}{(2.383 - 1.801)}$$

= 88.388 Unit/tahun

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{1 - (Harga jual per unit – Biaya variabel per unit)}}$$

$$= \frac{51.441.600}{1 - (\ 1.801 / 2.383\ )}$$

= Rp210.627.719/tahun

Hasil perhitungan BEP pada proyek bisnis Tahu Walik Qita Condongcatur sebesar Rp210.627.719. Artinya penulis bisa mencapai BEP ketika memiliki pendapatan sebesar Rp210.627.719, apabila pendapatan lebih besar dari nilai tersebut maka telah balik modal dan bisa menghitung keuntungan.

4.2.13. Payback Period

PP = Nilai Investasi / Laba Bersih

= 38.354.500 / 47.591.222

= 0.805 tahun

Hasil perhitungan payback period pada proyek bisnis Tahu Walik Qita Condongcatur adalah 0,805 tahun atau sekitar 9,7 bulan (10 bulan). Artinya penulis bisa melakukan pengembalian modal usaha selama 0,805 tahun atau 9,7 bulan (10 bulan).

4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis

4.3.1. Tahapan Inisiasi Proyek

Tahu Walik sangat digemari oleh berbagai kalangan mulai dari anak-anak hingga dewasa. Namun terkadang beberapa tahu walik memiliki rasa yang tidak konsisten dan tekstur yang kurang *crispy* sehingga banyak konsumennya yang hanya membeli sesekali saja karena merasa kecewa. Proyek bisnis waralaba ini pun muncul dan berkembang sebagai pelopor rasa tahu walik yang konsisten enak dan tekstur yang *crispy* karena selalu digoreng dadakan ditambah penggorengannya dilakukan dengan metode *double fry* yang membuatnya tahan lebih lama *crispy* nya.

Proyek bisnis ini juga muncul karena Tahu Walik QIta Condongcatur telah melakukan pengembangan produk dengan menggunakan bumbu tambahan ketika tahu pong belum diberi adonan dan juga menambahkan beberapa macam tambahan seperti gula,penyedap rasa, dan lain-lain kedalam saos racikan sehingga membuat terasa lebih enak dan nagihin. Dengan adanya pengembangan produk waralaba ini penulis berkeinginan dan berkomitmen menghadirkan rasa yang konsisten dan juga berbeda yang dapat.disukai oleh masyarakat luas dan menjadi pilihan terbaik bagi para pelanggan Tahu Walik Qita.

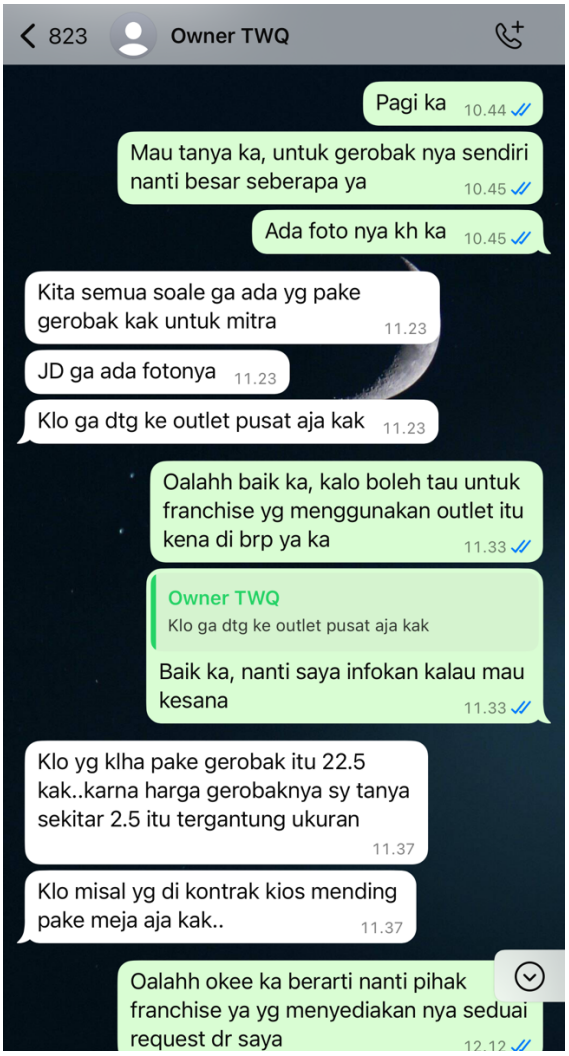
4.3.2. Tahapan Perencanaan Bisnis

Proyek Bisnis ini akan menghasilkan produk tahu walik yang memiliki rasa yang konsisten dan nagihin. Pemilihan cabai dan saus spesial sebagai pelengkap peneman saat memakan tahu walik ini juga menjadikan daya Tarik tersendiri bagi para konsumen. Produk tahu walik Qita Condongcatur sendiri memiliki dua varian ukuran yaitu tahu walik Reguler dan tahu walik Mini yang bisa dipilih sesuai permintaan para pelanggan. Penulis dan juga pihak waralaba juga berkomitmen untuk selalu menjaga kualitas bahan baku sehingga tujuan penulis untuk menciptakan rasa yang konsisten juga bisa terwujud. Pada tahap

perencanaan proyek ini penulis dan pihak waralaba selalu berkomitmen bersama menjaga cita rasa produk.

4.3.3. Tahapan Pelaksanaan Proyek

- Proses menghubungi dan persetujuan kontrak Waralaba

Deskripsi	Dokumentasi
Dalam proses teken kontrak ini, Penulis menghubungi pihak waralaba Tahu Walik Qita yang berpusat di daerah Umbulharjo, Kota Yogyakarta. Penulis menghubungi pihak waralaba dan menanyakan kelebihan waralaba ini, setelah itu penulis memutuskan untuk mengambil waralaba Tahu Walik Qita ini dan mengelolanya sendiri.	 Gambar 4. Diskusi kepada pihak waralaba

Tabel 12. Proses menghubungi dan persetujuan kontrak Waralaba

- Proses sewa lokasi

Deskripsi	Dokumentasi
Dalam proses ini setelah berkeliling mencari lokasi, akhirnya penulis memutuskan mengambil sebuah ruko di area kampus FBE UII untuk memulai proyek bisnis ini dan melakukan perjanjian sewa.	 Gambar 5. Calon ruko

Tabel 13. Proses sewa lokasi

- Proses Renovasi

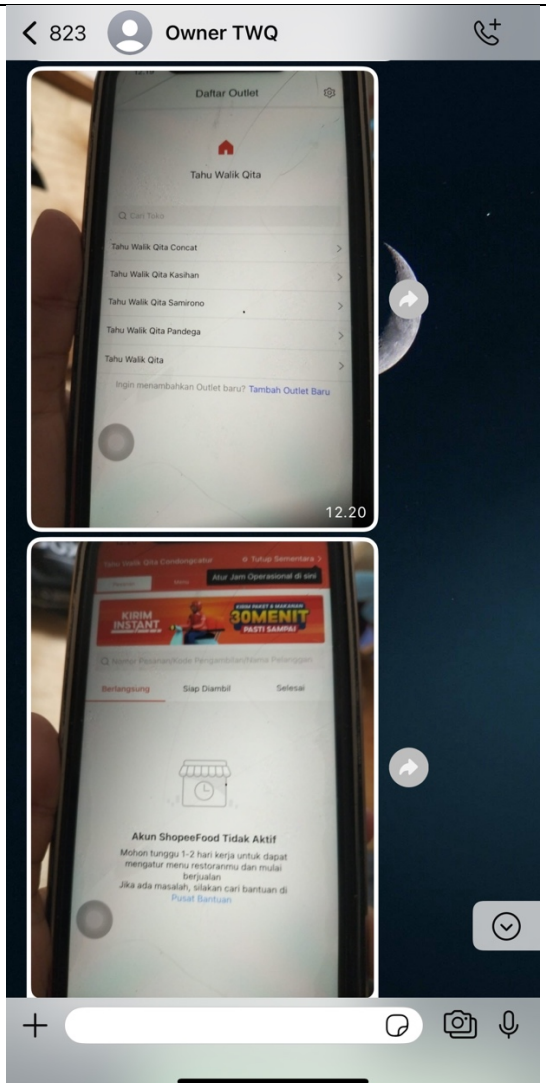
Deskripsi	Dokumentasi
Dalam proses ini, penulis dibantu keluarga dan teman-temannya mulai melakukan renovasi mulai dari pengecatan ulang, pemasangan wallpanel hingga ke memberikan dekorasi untuk menambah daya tarik.	

	Gambar 6. Pengecatan Ruko Gambar 7. Pemasangan Wallpanel

Tabel 14. Proses Renovasi

- Proses Pendaftaran Shopeefood Merchant

Deskripsi	Dokumentasi
Dalam proses ini pihak Waralaba membantu penulis dalam melakukan pendaftaran dan juga membantu menjelaskan mekanisme pemakaian, pembayaran dan pencairan dana pada Shopeefood Merchant.	

	 Gambar 8. Pendaftaran Shopeefood

Tabel 15. Proses pendaftaran Shopeefood Merchant

- Proses Persiapan *Grand Opening*

Deskripsi	Dokumentasi
Setelah proses renovasi dan dekorasi yang memakan waktu kurang lebih 7 hari, penulis yang dibantu teman-temannya mempersiapkan alat, bahan dan keperluan lain untuk melakukan *Grand Opening* tahu walik Qita Condongcatur.	

	 Gambar 9. Persiapan Grand Opening

	 Gambar 10. Persiapan alat produksi

Tabel 16. Proses persiapan Grand Opening

- *Grand Opening* Tahu Walik Qita Condongcatur

Deskripsi	Dokumentasi
Penulis mengundang teman-teman dan keluarganya untuk memperkenalkan usaha nya yaitu Tahu Walik Qita dan pada kesempatan kali ini juga penulis memberikan tester Tahu Walik untuk dicoba dan penulis disini juga meminta pendapat mengenai rasa dari produknya agar bisa memberikan cita rasa yang maksimal kepada para pelanggan kedepannya.	

Gambar 11. Grand Opening

	 Gambar 12. Pemberian tester produk

Tabel 17. Grand Opeming Tahu Walik Qita Condongcatur

- Proses Foto Produk & Konten

Deskripsi	Dokumentasi
Selanjutnya, Penulis dan temannya melakukan foto produk dan konten untuk di uploud ke sosial media tahu walik Qita sebagai upaya marketing untuk menarik minat para konsumen. Proses ini dilakukan di sela-sela outlet yang sedang buka.	

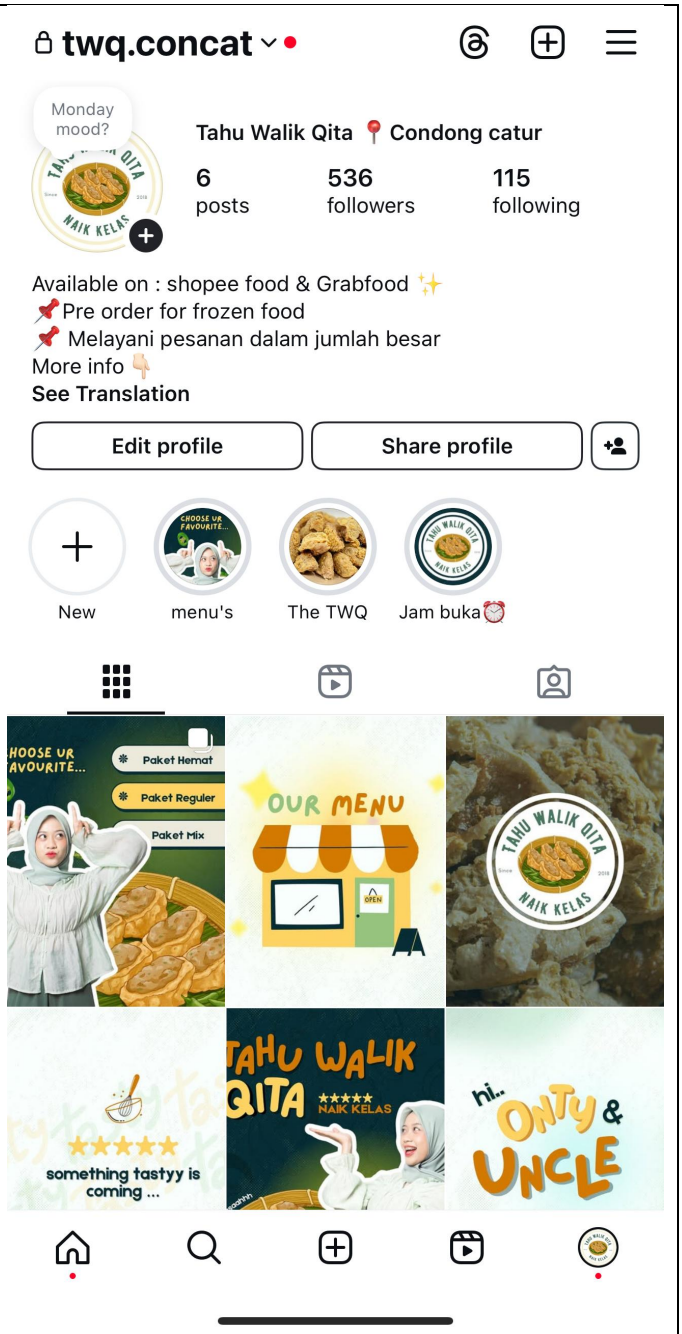
	 Gambar 13. Foto konten Gambar 14. Foto produk

Tabel 18. Proses Foto Produk dan Konten

- Proses Pemasaran di Sosial Media

Deskripsi	Dokumentasi
Penulis melakukan pemasaran melalui Instagram dengan mengunggah konten-konten yang lucu dan tentunya kekinian untuk menarik minat	

konsumen. Selain itu konsumen juga bisa memesan dan melakukan komplain melalui Instagram Tahu Walik Qita Condongcatur ini.



Gambar 15. Profil Instagram

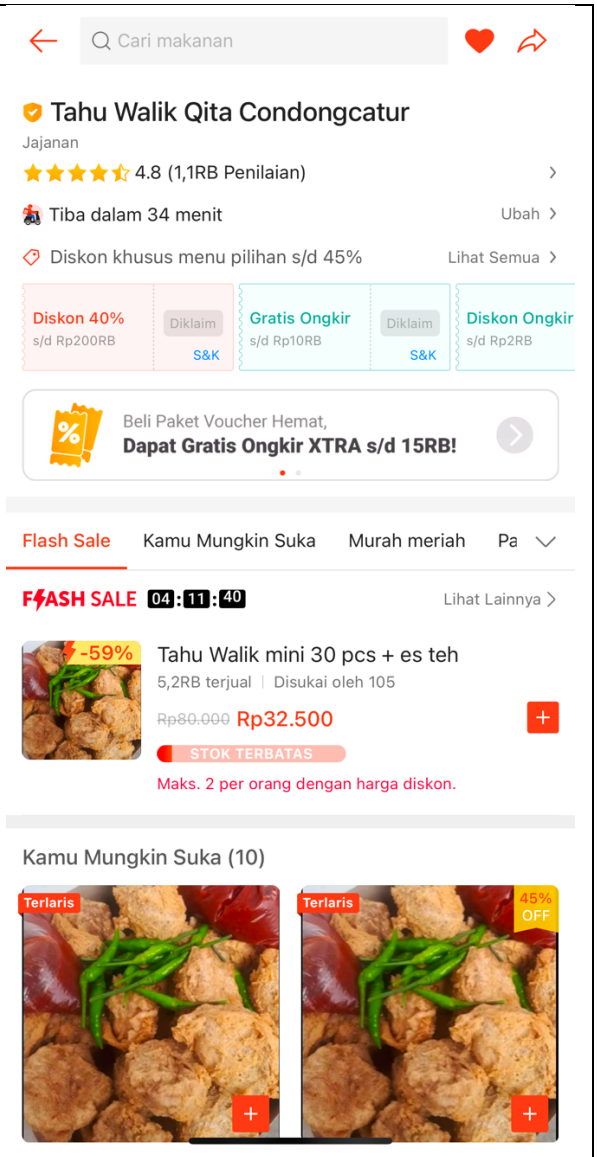
	 Gambar 16. Feed Intagram

Tabel 19. Proses pemasaran di sosial media

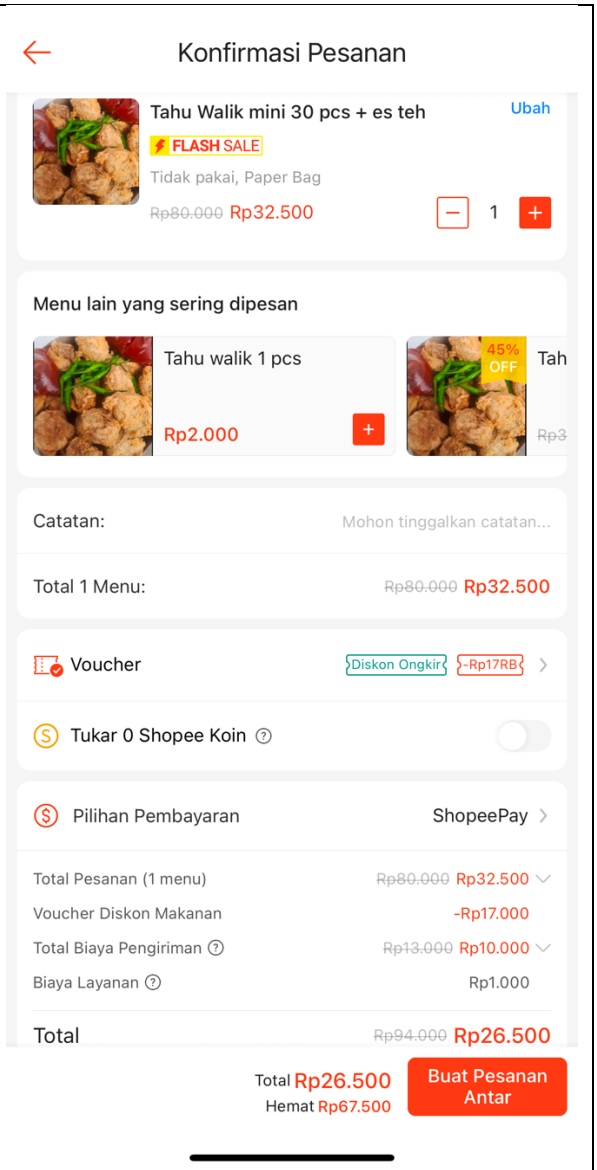
- Proses Pemesanan

Deskripsi	Dokumentasi
Dalam proses input pesanan, Pelanggan bisa melakukan pemesanan melalui tiga cara. Pertama, pelanggan bisa melakukan pemesanan melalui Shopeefood, dimana pelanggan mencari outlet Tahu Walik Qita	

Condongcatur di Shopeefood, setelah itu memilih menu paket yang ada di beranda outlet. Di shopeefood pelanggan bisa memilih diskon dan juga gratis ongkir juga. Kemudian pelanggan bisa melakukan pembayaran dan pesanan akan keluar di aplikasi shopeefood merchant kami, dan kami akan menyiapkan pesanan untuk setelah itu diambil oleh *driver*.



Gambar 17. Halaman Shopeefood

	 Gambar 18. Proses pemesanan shopeefood

Deskripsi	Dokumentasi
Kedua, Pelanggan bisa melakukan pemesanan melalui pesan WhatsApp yang diperoleh melalui Instagram @twqconcat atau yang tertera di Google Maps kami. Ketiga, pelanggan juga bisa langsung DM di Instagram kami untuk melakuka pemesanan dan nanti pembayaran akan dilalakukan memakai Qris dan Transfer Bank.	

	 Gambar 19. Pemesanan melalui WhatsApp

Tabel 20. Proses pemesanan

- Pembelian Bahan Baku

Deskripsi	Dokumentasi
Dalam pembelian bahan baku Tahu Walik QIta Codongcatur, penulis melakukan pembelian dan mengambil langsung ke Tahu Walik QIta Pusat untuk memastikan kualitas bahan bakunya.	

	 Gambar 20. Pembelian bahan baku

Tabel 21. Pembelian bahan baku

- Proses Produksi

  Produksi dilakukan setiap hari karena Tahu Walik Qita memiliki Outlet fisik yang buka setiap hari mulai dari pukul 14.00 WIB – 02.00 WIB. Produksi sendiri membutuhkan waktu kurang lebih 15-30 menit saja hingga tahu walik selesai dibuat. Ukuran dan tambahan seperti cabai dan saus bisa disesuaikan dengan pesanan pelanggan.

Deskripsi	Dokumentasi
Proses Produksi Tahu Walik Qita dimulai dari memotong tahu pong menjadi dua bagian, kemudian potongan tahu di balik(walik) dan di isi oleh adonan dengan takaran yang sama untuk setiap potongnya.	

	 Gambar 21. Proses produksi
Deskripsi	**Dokumentasi**
Setelah tahu sudah terisi, kemudian digoreng menggunakan metode *double frying* agar menghasilkan tekstur *crispy* yang tahan lama.	 Gambar 22. Proses penggorengan
Deskripsi	**Dokumentasi**
Setelah semua proses dilakukan, maka produk siap disajikan kepada pelanggan.	

	 Gambar 23. Produk Jadi

Tabel 22. Proses Produksi

- Proses pengemasan produk

  Proses pengemasan menggunakan *paper box* untuk paket diatas 20 tahu dan menggunakan *paper bag* makanan untuk paket dibawah 20 tahu. Selain itu, untuk pengemasan tahu walik *frozen food* akan menggunakan *Thinwall Plastic* agar lebih kedap udara dan awet.

Deskripsi	**Dokumentasi**
Paket ukuran besar dengan *paper box*.	

	 Gambar 24. Kemasan paper box
Deskripsi	**Dokumentasi**
Paket ukuran sedang dengan *paper bag*.	

	 Gambar 25. Kemasan paper bag
Deskripsi	**Dokumentasi**
Paket Tahu Walik *Frozen Food* dengan *Thinwall Plastic*.	

	 Gambar 26. Kemasan thinwall plastic

Tabel 23. Proses pengemasan produk

4.3.4. Tahap Penutupan Proyek

Tahap penutupan proyek bisnis Tahu Walik Qita Condongcatur yaitu pembuatan laporan akhir proyek bisnis.

4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

4.4.1. Identifikasi Masalah

1. Kendala memakai Tenaga Kerja berlebihan diawal bisnis, sehingga di tiga bulan awal proyek bisnis mengalami defisit,
2. *Driver* shopeefood mengalami kesulitan menemukan outlet.

4.4.2. Pemecahan Masalah

1. Mengurangi tenaga kerja, penyesuaian gaji dan mengatur jadwal sif.
2. Memasang banner Tahu Walik Qita Condongcatur tepat di pinggir jalan menghadap ke jalan.

4.5 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis

Analisis pelaksanaan proyel bisnis Tahu Walik QIta selama 7 bulan:

4.5.1. Produksi

- Pembelian bahan baku

  Dilakukan setiap 1-2 hari sekali dan ketika bahan baku habis. Pembelian bahan baku dengan cara memesan melalui pesan WhatsApp ke Tahu Walik Qita Pusat, kemudian jika bahan baku telah siap, maka penulis akan mengambil secara langsung atau dikirim menggunaan shopee express dari pusat. Untuk pembelian packaging dan plastik kemasan juga dibeli dengan cara memesan melalui pesan WhatsApp untuk kemudian diantar outlet. Dan khusus bumbu dapur dan minyak goreng, penulis masih harus mendatangi langsung toko untuk mencari harga yang lebih murah.

- Proses Produksi

  Dilakukan setiap hari karena outlet sendiri buka setiap hari yang secara tidak langsung pesanan aka nada di setiap harinya. Membutuhkan waktu kurang lebih 15-30 menit hingga produk tahu walik selesai dibuat. Ukuran dan tambahan seperti cabai maupun saus disesuaikan dengan pesanan pelanggan.

4.5.2. Pemasaran dan Promosi

Dilakukan melalui media sosial Instagram milik Tahu Walik Qita Condongcatur dan melayani pesanan melalui *Direct Massage* (DM) dan pesan WhatsApp dengan nomor admin yang sudah tertera pada profil Instagram dan Google Maps. Selain itu, pemesanan dan pemasaran juga dilakukan di Shopeefood dan pelanggan bisa memesan melalui platform Shopeefood yang disediakan oleh Shopee. Pemasaran lain juga dilakukan dengan mengunggah foto dan video produk, serta banyak testimoni pelanggan di shopeefood Tahu Walik Qita Condongcatur.

4.5.3. Pesaing

Pesaing tahu walik masih banyak didominasi oleh pendatang baru seperti Tau Tahu Walik dan yang sudah lama seperti Tahu Walik Om Ta yang hanya memiliki satu ukuran dan menggunakan saus siap saji bukan saus racikan sendiri. Beberapa pesaing yang memiliki keunggulan dimana cukup cepat dikenal melalui sosial media karena pemasaran menggunakan kolaborasi dengan *influencer* sosial media yang ada di Yogyakarta.

BAB V
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Proyek bisnis Tahu Walik Qita Condongcatur telah berjalan selama 7 bulan. Proses pemasaran sendiri dimulai sejal akhir Mei 2024 hingga Desember 2024. Berdasarkan proyek bisnis yang telah dijalankan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Proyek bisnis ini sangat memungkinkan untuk dilanjutkan, dapat dilihat dari rasio-rasio keuangan yang ada.
2. Penulis baiknya memiliki rencana investasi untuk meningkatkan kapasitas produksi dan juga membuat rencana untuk menambah jam buka bahkan kalua bisa menjadi 24 jam.
3. Penulis baiknya menyasar pada target *market* yang berbeda, agar permintaan terhadap produk Tahu Walik Qita Condongcatur meningkat.
4. Penulis memiliki fokus bagaimana cara produknya dapat dikenal dan disukai oleh masyarakat luas dan dari berbagai kalangan umur.

5.2.Rekomendasi

Berdasarkan hasil proyek penguatan bisnis Tahu Walik Qita Condongcatur yang telah berjalan selama 7 bulan, maka penulis memberikan rekomendasi sebagai berikut:

1. Pemanfaatan media sosial bagi bisnis makanan sebagai media pemasaran sangat berpengaruh jika dilakukan dengan teratur. Konten-konten yang menarik dan kolaborasi dengan *influencer* dapat menaikkan permintaan produk.
2. Meliahat kemampuan bisnis dalam memberikan pengembalian (*return*) sangat penting, dimana dari itu kita bisa memutuskan pengeluaran mana yang perlu dan belum perlu dilakukan.
3. Melakukan inovasi terus menerus terhadap produk yang dibuat bahkan jika bisa menambah menu baru agar pelanggan tertarik terhadap produk yang dijual.
4. Melakukan investasi dalam lini produksi seperti *freezer*, kompor dan karyawan agar meningkatkan jumlah produksi dan jam buka untuk meningkatkan permintaan produk.

DAFTAR PUSTAKA

Schilling, M. A. (2019). *Strategic management of technological innovation* (6th ed.). McGraw-Hill Education.

Hughes, R. J., & Kapoor, J. R. (2014). *Pengantar Bisnis*. Salemba Empat.

Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship* (10th ed.). McGraw-Hill Education.

Rusydi, M., & Tien, D. (2016). *Kewirausahaan dalam perspektif bisnis modern*. Pustaka Mandiri.

Pemerintah Republik Indonesia. (2007). *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba*. Diakses dari https://peraturan.bpk.go.id/Details/4764/pp-no-42-tahun-2007

Nasrullah, D., S.Kep., Ns., M.Kep. (2020). *Modul Kuliah Kewirausahaan*. UMSurabaya Publishing.

Alfianto, E. A. (2012). *Kewirausahaan: Sebuah Kajian Pengabdian Kepada Masyarakat*. Jurnal Heritage, 1(2), 33-42.

Joyce, A., & Paquin, R. L. (2016). *The triple layered business model canvas: A tool to design more sustainable business models*. Journal of Cleaner Production, 135, 1474-1486.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2014). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Wiley.

Galavan, R. (2014). *Doing business strategy*. NuBooks.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 : *Curiculum Vitae*

Daftar Riwayat Hidup (*Curriculum Vitae*)	
DATA PRIBADI	
Nama Lengkap	: Muhammad Adib
Tempat & tanggal lahir	: Kutai Kartanegara, 17 April 2003
Alamat	: Tenggarong, Kutai Kartanegara, Kalimantan Timur
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Status Perkawinan.	: Belum menikah
Agama	: Islam
No. Telp.	: 082251081213
Email	: 21312274@students.uii.ac.id
Pendidikan Terakhir	: MAN 4 Jombang
RIWAYAT PENDIDIKAN	
2018 – 2021	: MAN 4 Jombang
2021 – Sekarang	: Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII (S1 Akuntansi)
2024 – Sekarang	: Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII (S2 Akuntansi)

Lampiran 2 : Laporan Realisasi Anggaran

Program proyek bisnis berjalan selama 7 bulan. Berjalan sejak bulan Juni 2024 hingga bulan Desember 2024. Berikut merupakan realisasi anggaran proyek bisnis Tahu Walik Qita Condongcatur.

Penjualan

Berikut merupakan penjualan produk tahu walik Qita Condongcatur selama 7 bulan (25 Mei 2024 – 24 Desember 2024).

NO	**Bulan**	**Keterangan**	**Nilai Pemasukan**	**Stok Terjual**	**Total penjualan**
1	Juni	Penjualan Online	Rp12.013.514	6500 Tahu	Rp 15.783.514
		Penjualan Offline	Rp3.770.000		
2	Juli	Penjualan Online	Rp10.069.979	6000 Tahu	Rp 12.977.979
		Penjualan Offline	Rp2.908.000		
3	Agustus	Penjualan Online	Rp7.062.207	4500 Tahu	Rp 8.794.207
		Penjualan Offline	Rp1.732.000		
4	September	Penjualan Online	Rp15.034.166	7000 Tahu	Ro 17.513.166
		Penjualan Offline	Rp2.479.000		
5	Oktober	Penjualan Online	Rp17.995.289	9000 Tahu	Rp 22.149.289
		Penjualan Offline	Rp4.154.000		
6	November	Penjualan Online	Rp35.416.259	17500 Tahu	Rp 43.090.259
		Penjualan Offline	Rp7.674.000		
7	Desember	Penjualan Online	Rp32.250.332	16500 Tahu	Rp 39.362.332
		Penjualan Offline	Rp7.112.000		
Total Penjualan					**Rp 159.670.746**

Produksi

Berikut merupakan total produksi produk tahu walik Qitaa Condongcatur selama 7 bulan (25 Mei 2024 – 24 Desember 2024).

NO	Bulan	Keterangan	Jumlah Tahu Walik
1	Juni	Produk diproduksi	6500 pcs
		Persediaan akhir	

2	Juli	Produk diproduksi	6000 pcs
		Persediaan akhir	
3	Agustus	Produk diproduksi	4500 pcs
		Persediaan akhir	
4	September	Produk diproduksi	7000 pcs
		Persediaan akhir	
5	Oktober	Produk diproduksi	9000 pcs
		Persediaan akhir	
6	November	Produk diproduksi	17500 pcs
		Persediaan akhir	
7	Desember	Produk diproduksi	16500 pcs
		Persediaan akhir	
Total Terjual			67000 pcs
Total Terjual per bulan (rata-rata)			9.571s

Biaya Bahan Baku & Produksi

Berikut merupakan total biaya pembelian bahan baku produk Tahu Walik Qita Condongcatur selama 7 bulan (25 Mei 2024 – 24 Desember 2024).

No.	Bulan	Keterangan	Sub total	Total
1.	Juni	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 10.609.700
		Stok Bahan Baku	Rp 7.475.000	
		Stok Dapur	Rp 2.314.700	
		Stok Es Batu	Rp 260.000	
		Cabai Hijau	Rp 560.000	
		Biaya Produksi :		Rp 4.274.000
		Stok Kemasan	Rp 876.000	
		Gas	Rp 598.000	
		Gaji	Rp 2.800.000	
2.	Juli	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 8.219.900
		Stok Bahan Baku	Rp 5.750.000	
		Stok Dapur	Rp 1.749.900	
		Stok Es Batu	Rp 240.000	

		Cabai Hijau	Rp 480.000	
		Biaya Produksi :		Rp 3.280.000
		Stok Kemasan	Rp 674.000	
		Gas	Rp 506.000	
		Gaji	Rp 2.100.000	
	Agustus	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 8.368.200
		Stok Bahan Baku	Rp 4.025.000	
		Stok Dapur	Rp 1.167.400	
		Stok Es Batu	Rp 160.000	
		Cabai Hijau	Rp 360.000	
		Biaya Produksi :		Rp 1.069.000
		Stok Kemasan	Rp 468.000	
		Gas	Rp 286.000	
		Gaji	Rp 315.000	
	September	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 10.071.600
		Stok Bahan Baku	Rp 8.050.000	
		Stok Dapur	Rp 1.321.600	
		Stok Es Batu	Rp 220.000	
		Cabai Hijau	Rp 480.000	
		Biaya Produksi :		Rp 3.926.000
		Stok Kemasan	Rp 482.000	
		Gas	Rp 644.000	
		Gaji	Rp 2.800.000	
	Oktober	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 13.416.300
		Stok Bahan Baku	Rp 10.350.000	
		Stok Dapur	Rp 2.286.300	
		Stok Es Batu	Rp 260.000	
		Cabai Hijau	Rp 520.000	
		Biaya Produksi :		Rp 4.272.000
		Stok Kemasan	Rp 786.000	
		Gas	Rp 686.000	
		Gaji	Rp 2.800.000	

	November	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 24.419.300
		Stok Bahan Baku	Rp 20.125.000	
		Stok Dapur	Rp 3.234.300	
		Stok Es Batu	Rp 380.000	
		Cabai Hijau	Rp 580.000	
		Biaya Produksi :		Rp 4.410.000
		Stok Kemasan	Rp 864.000	
		Gas	Rp 746.000	
		Gaji	Rp 2.800.000	
	Desember	**Biaya Bahan Baku :**		Rp 22.721.400
		Stok Bahan Baku	Rp 18.975.000	
		Stok Dapur	Rp 2.846.700	
		Stok Es Batu	Rp 300.000	
		Cabai Hijau	Rp 600.000	
		Biaya Produksi :		Rp 4.260.000
		Stok Kemasan	Rp 764.000	
		Gas	Rp 696.000	
		Gaji	Rp 2.800.000	
Total Biaya Bahan Baku				Rp 95.170.600
Total Biaya Produksi				Rp 25.491.000
Total Biaya Bahan Baku & Produksi				**Rp 120.661.600**
Total Biaya Bahan Baku & Produksi per bulan (rata-rata)				**Rp 17.237.371**
Total Biaya Bahan Baku & Produksi per unit (rata-rata)				**Rp 1.801**

Total Biaya Operasional

Berikut merupakan total biaya operasional produk Tahu Walik Qita Condongcatur selama 7 bulan (25 Mei 2024 – 24 Desember 2024).

No.	Bulan	Keterangan	Biaya	Total Biaya
1.	Juni	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.726.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	

		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 150.000	
		Lain-lain	Rp 90.000	
2.	Juli	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.586.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 100.000	
		Lain-lain	-	
3.	Agustus	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.586.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 100.000	
		Lain-lain	-	
4.	September	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.636.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 150.000	
		Lain-lain	-	
5.	Oktober	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.536.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 50.000	
		Lain-lain	-	

6.	November	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.586.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 100.000	
		Lain-lain	-	
7.	Desember	Sewa	Rp 875.000	Rp 1.586.800
		Listrik	Rp 386.000	
		Air	Rp 25.000	
		Sampah	Rp 60.000	
		Wifi	Rp 140.800	
		Kebersihan	Rp 100.000	
		Lain-lain	-	
Total Biaya Operasional				**Rp 11.247.600**

Total Biaya Investasi

No	Keterangan	Harga/unit	Total Unit	Total Harga
1	Biaya Waralaba	Rp22.500.000	1	Rp22.500.000
	Kompor	20	1	
	Gas	21	1	
	Wajan Besar	22	1	
	Alat Penggorengan	23	4	
	Saringan	24	2	
	Baskom	25	4	
	Kotak Kemasan	26	400	
	Plastik	27	400	
	Sedotan	28	200	
	Adonan Tahu	29	5 kg	
	Tahu Pong	30	500	
	Saus Sambal	31	5 Liter	
	Dispenser	32	1	

	Ice Bucket	33	1	
	Panci besar	34	1	
2	*Freezer*	Rp1.850.000	1	Rp1.850.000
3	Sewa Ruko	Rp10.500.000	1	Rp10.500.000
4	Renovasi			
	Plafon	Rp25.000/m	12	Rp300.000
	Lampu hias	Rp33.800/10 m	2	Rp67.600
	Banner	Rp91.900	1	Rp91.900
	Wallpanel	Rp42.500/1,5 m	15 meter	Rp425.000
	Kipas Angin Gantung	Rp180.000	1	Rp180.000
	Semen	Rp60.000	1	60.000
	Pasir	Rp50.000	35	Rp50.000
	Cat Putih	Rp315.000/20 kg	40 kg	Rp630.000
	Cat Hijau *custom*	Rp78.000	2 kg	Rp156.000
5	*Furniture*			
	Cashdrawer	Rp500.000	1	Rp500.000
	Meja	Rp178.000	3	Rp534.000
	Kursi	Rp60.000	6	Rp360.000
6	Biaya tenaga kerja			
	Teknisi Listrik	Rp150.000	36	Rp150.000
TOTAL INVESTASI				**Rp38.354.500**

Harga Pokok Produk (HPP)

Keterangan	**Nominal**
Total biaya bahan baku	Rp 95.170.600
Total biaya produksi	Rp 25.491.000
Total HPP (67000 tahu)	**Rp 120.661.600**

Laporan Laba Rugi

Periode 25 Mei 2024 - 24 Juni 2024		
Keterangan	**Debit**	**Kredit**
Pendapatan :		
Penjualan Online	Rp 12.013.514	
Penjualan Offline	Rp 3.770.000	
Total Pendapatan	**Rp**	**15.783.514**
Harga Pokok Penjualan (HPP) :		
Bahan Baku		Rp 10.609.700
Biaya Produksi		Rp 4.274.000
Total HPP		**Rp 14.883.700**
Total Laba Kotor	**Rp**	**899.814**
Biaya Operasional :		
Sewa		Rp875.000
Listrik		Rp386.000
Air		Rp25.000
Sampah		Rp60.000
Wifi		Rp140.800
Biaya Kebersihan		Rp150.000
Biaya Lain-lain		Rp90.000
Total Biaya Operasional	**Rp**	**1.726.800**
Total Laba Bersih	**-Rp**	**826.986**

Laporan Laba Rugi		
Periode 25 Juni 2024 - 24 Juli 2024		
Keterangan	**Debit**	**Kredit**
Pendapatan :		
Penjualan Online	Rp10.069.979	
Penjualan Offline	Rp2.908.000	
Total Pendapatan	**Rp 12.977.979**	
Harga Pokok Penjualan (HPP) :		
Bahan Baku		Rp 8.219.900
Biaya Produksi		Rp 3.280.000
Total HPP		**Rp 11.499.900**
Total Laba Kotor	**Rp**	**1.478.079**
Biaya Operasional :		
Sewa		Rp875.000

Listrik		Rp386.000
Air		Rp25.000
Sampah		Rp60.000
Wifi		Rp140.800
Biaya Kebersihan		Rp100.000
Biaya Lain-lain		Rp0
Total Biaya Operasional	**Rp**	**1.586.800**
Total Laba Bersih	**-Rp**	**108.721**

Laporan Laba Rugi		
Periode 25 Juli 2024 - 24 Agustus 2024		
Keterangan	**Debit**	**Kredit**
Pendapatan :		
Penjualan Online	Rp7.062.207	
Penjualan Offline	Rp1.732.000	
Total Pendapatan	**Rp**	**8.794.207**
Harga Pokok Penjualan (HPP) :		
Bahan Baku		Rp 5.712.400
Biaya Produksi		Rp 1.069.000
Total HPP		**Rp 6.781.400**
Total Laba Kotor	**Rp**	**2.012.807**
Biaya Operasional :		
Sewa		Rp875.000
Listrik		Rp386.000
Air		Rp25.000
Sampah		Rp60.000
Wifi		Rp140.800
Biaya Kebersihan		Rp100.000
Biaya Lain-lain		Rp0
Total Biaya Operasional	**Rp**	**1.586.800**
Total Laba Bersih	**Rp**	**426.007**

Laporan Laba Rugi		
Periode 25 Agustus 2024 - 24 September 2024		
Keterangan	**Debit**	**Kredit**
Pendapatan :		
Penjualan Online	Rp15.034.166	
Penjualan Offline	Rp2.479.000	
Total Pendapatan	**Rp**	**17.513.166**
Harga Pokok Penjualan (HPP) :		

Bahan Baku		Rp 10.071.600
Biaya Produksi		Rp 3.926.000
Total HPP		**Rp 13.997.600**
Total Laba Kotor	**Rp**	**3.515.566**
Biaya Operasional :		
Sewa		Rp875.000
Listrik		Rp386.000
Air		Rp25.000
Sampah		Rp60.000
Wifi		Rp140.800
Biaya Kebersihan		Rp150.000
Biaya Lain-lain		Rp0
Total Biaya Operasional	**Rp**	**1.636.800**
Total Laba Bersih	**Rp**	**1.878.766**

Laporan Laba Rugi		
Periode 25 September 2024 - 24 Oktober 2024		
Keterangan	**Debit**	**Kredit**
Pendapatan :		
Penjualan Online	Rp17.995.289	
Penjualan Offline	Rp4.154.000	
Total Pendapatan	**Rp**	**22.149.289**
Harga Pokok Penjualan (HPP) :		
Bahan Baku		Rp 13.416.300
Biaya Produksi		Rp 4.272.000
Total HPP		**Rp 17.688.300**
Total Laba Kotor	**Rp**	**4.460.989**
Biaya Operasional :		
Sewa		Rp875.000
Listrik		Rp386.000
Air		Rp25.000
Sampah		Rp60.000
Wifi		Rp140.800
Biaya Kebersihan		Rp50.000
Biaya Lain-lain		Rp0
Total Biaya Operasional	**Rp**	**1.536.800**
Total Laba Bersih	**Rp**	**2.924.189**

Laporan Laba Rugi		
Periode 25 Oktober 2024 - 24 November 2024		
Keterangan	**Debit**	**Kredit**

Pendapatan :		
Penjualan Online	Rp35.416.259	
Penjualan Offline	Rp7.674.000	
Total Pendapatan	**Rp 43.090.259**	
Harga Pokok Penjualan (HPP) :		
Bahan Baku		Rp 24.419.300
Biaya Produksi		Rp 4.410.000
Total HPP		**Rp 28.829.300**
Total Laba Kotor	**Rp 14.260.959**	
Biaya Operasional :		
Sewa		Rp875.000
Listrik		Rp386.000
Air		Rp25.000
Sampah		Rp60.000
Wifi		Rp140.800
Biaya Kebersihan		Rp100.000
Biaya Lain-lain		Rp0
Total Biaya Operasional	**Rp**	**1.586.800**
Total Laba Bersih	**Rp**	**12.674.159**

Laporan Laba Rugi		
Periode 25 November 2024 - 24 Desember 2024		
Keterangan	**Debit**	**Kredit**
Pendapatan :		
Penjualan Online	Rp32.250.332	
Penjualan Offline	Rp7.112.000	
Total Pendapatan		**Rp 39.362.332**
Harga Pokok Penjualan (HPP) :		
Bahan Baku		Rp 22.721.400
Biaya Produksi		Rp 4.260.000
Total HPP		**Rp 26.981.400**
Total Laba Kotor	**Rp**	**12.380.932**
Biaya Operasional :		
Sewa		Rp875.000
Listrik		Rp386.000
Air		Rp25.000
Sampah		Rp60.000

Wifi		Rp140.800
Biaya Kebersihan		Rp100.000
Biaya Lain-lain		Rp0
Total Biaya Operasional	**Rp**	**1.586.800**
Total Laba Bersih	**Rp**	**10.794.132**

Tahu Walik Qita Condongcatur **Laporan Laba Rugi** **Periode bulan Juni – Desember 2024**	
Penjualan Produk	Rp 159.670.746
Harga Pokok Produk	Rp 120.661.600
LABA KOTOR	**Rp 39.009.146**
Biaya Operasional	Rp 11.247.600
LABA BERSIH	**Rp 27.761.546**
Laba Bersih (disetahunkan)	**Rp 47.591.222**

Laporan Arus Kas

Rincian	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Beginning	N/A	-38.306.486	-37.539.928	-36.238.921	-33.485.155	-29.685.966	-16.136.807
Cash Sales	15.783.514	12.977.979	8.794.207	17.513.166	22.149.289	43.090.259	39.362.332
Cash Out	54.090.000	12.211.700	7.493.200	14.759.400	18.350.100	29.541.100	27.693.200
Cash Available	-38.306.486	766.279	1.301.007	2.753.766	3.799.189	13.549.159	11.669.132
Cash Flow Total	-38.306.486	-37.539.928	-36.238.921	-33.485.155	-29.685.966	-16.136.807	-4.467.954

Laporan Arus Kas

Tahu Walik Qita Condongcatur **Laporan Arus Kas** **Periode yang berakhir pada 24 Desember 2024**		
Arus kas dari aktivitas operasi		
Kas diterima dari customer	159.670.746	
Dikurangi beban bahan baku dan biaya operasional	125.784.200	
Arus kas bersih dari aktivitas operasi		33.886.546
Arus kas dari aktivitas investasi		
Pembayaran kas untuk sewa ruko		-10.500.000
Pembayaran kas untuk membeli waralaba		-22.500.000
Pembayaran kas untuk renovasi		-1.960.500
Pembayaran kas untuk furniture		-1.394.000
Pembayaran kas untuk alat		-1.850.000
Pembayaran kas untuk tenaga kerja		-150.000
Arus kas dari aktivitas pendanaan		
Kas diterima dari pemilik investasi	38.354.500	
Dikurangi penarikan kas oleh pemilik		-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan		-
Arus kas bersih dan saldo kas		-4.467.954

Lampiran 3 Dokumentasi Proyek Bisnis

Proses renovasi ruko

Belanja pertama kali Bahan Baku

Persiapan *Grand Opening*

Foto bersama saat *Grand Opening*

Behind the scene foto konten

Hasil foto produk