Pengembangan Produk *Healthy Soft Cookies* "Kukismaugak?" Sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Produksi)

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

Acc munaqosah
4 agustus 2026

Oleh:
Radella Muslimatudzaky
22423081

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2026

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Radella Muslimatudzaky
NIM : 22423081
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Skripsi : Pengembangan Produk *Healthy Soft Cookies* "Kukismaugak?" Sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Produksi)

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

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

Yogyakarta, 4 Agustus 2026



Radella Muslimatudzaky

NOTA DINAS

Yogyakarta 4 Agustus 2016

21 Safar 1448 H

Hal : Skripsi
Kepada : Yth. Ketua Program Ekonomi Islam
Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Berdasarkan penunjukan Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 630/Kaprodi/60/DAATI/FIAI/VII/2026 tanggal : 14 Juli 2026, 18 Muharam 1446 H. Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara :

Nama : Radella Muslimatudzaky
NIM : 22423081
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2025/2026
Judul Tugas Akhir : Pengembangan Produk Healthy Soft Cookies "Kukismaugak?" Sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Produksi)

Setelah kami teliti dan diadakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami anggap skripsinya memenuhi syarat untuk diajukan ke Sidang Munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa di munaqasahkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Dosen Pembimbing,



REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi:

Nama Mahasiswa	:	Radella Muslimatudzaky
NIM	:	20423152
Judul Tugas Akhir	:	Pengembangan Produk Healthy Soft Cookies "Kukismaugak?" Sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Produksi)

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

Yogyakarta, 4 Agusstus 2026



Muhammad Iqbal, S.EI., 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	:	Rabu
Tanggal	:	26 Agustus 2026
Judul Tugas Akhir	:	Pengembangan Produk Healthy Soft Cookies 'Kukismaugak?' sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Produksi)
Nama	:	RADELLA MUSLIMATUDZAKY
Nomor Mahasiswa	:	22423081

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

TIM PENGUJI

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

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

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

Yogyakarta, 26 Agustus 2026
Fakultas Ilmu Agama Islam
Dekan

Dr. Drs. Tamuni, MA

MOTO

فَمَنْ يَّعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَّرَهٗۚ

“Siapa yang mengerjakan kebaikan seberat zarah, dia akan melihat (balasan)-nya.”

(QS Al-Zalzalah : 7)

ABSTRAK

Pengembangan Produk *Healthy Soft Cookies* "Kukismaugak?" Sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Produksi)

RADELLA MUSLIMATUDZAKY

22423081

Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat mendorong pertumbuhan bisnis makanan sehat di Indonesia dan membuka peluang bagi pengembangan produk camilan yang tidak hanya memiliki cita rasa yang baik, tetapi juga memberikan nilai tambah dari sisi kesehatan. *Healthy soft cookies* "Kukismaugak?" merupakan inovasi camilan berbahan dasar tepung mocaf (*Modified Cassava Flour*) yang dikembangkan sebagai alternatif camilan *gluten free* dan *less sugar*, sekaligus mendukung pemanfaatan bahan pangan lokal Indonesia. Dalam pengembangannya, diterapkan manajemen produksi yang terstruktur melalui pemilihan pemasok bahan baku dan kemasan, penetapan standar bahan baku, pengembangan formulasi produk melalui uji coba resep, pengelolaan persediaan dan penyimpanan bahan baku, penerapan sistem produksi *H-1* serta evaluasi proses produksi dan penjualan secara berkala. Selain menjaga kualitas produk melalui penggunaan bahan baku berkualitas, proses produksi yang higienis, serta konsistensi rasa, tekstur, dan tampilan, dilakukan pula pengembangan produk berupa penambahan varian rasa, paket *bundling,* dan buket *soft cookies* sebagai strategi untuk meningkatkan nilai jual dan daya saing. Penerapan manajemen produksi tersebut mampu mendukung efektivitas dan efisiensi proses produksi, menjaga konsistensi kualitas produk, memastikan ketersediaan produk sesuai dengan permintaan konsumen, serta memperkuat potensi pengembangan bisnis "Kukismaugak?" secara berkelanjutan.

Kata Kunci: *Healthy Soft Cookies*, Tepung Mocaf, *Gluten Free, Less Sugar*, Produksi.

ABSTRACT

Product Development of "Kukismaugak?" Healthy Soft Cookies as an Innovative Modern Healthy Snack (Production Aspect)

RADELLA MUSLIMATUDZAKY

22423081

The increasing public awareness of healthy lifestyles has driven the growth of the healthy food industry in Indonesia and created opportunities for the development of snack products that not only offer appealing taste but also provide added health benefits. "Kukismaugak?" Healthy Soft Cookies is an innovative snack made from Modified Cassava Flour (MOCAF), developed as a gluten-free and less-sugar alternative while promoting the utilization of Indonesia's local food resources. Its development was supported by a structured production management system, including the selection of raw material and packaging suppliers, the establishment of raw material standards, product formulation through recipe trials, inventory and raw material storage management, the implementation of a H-1 production system, and periodic evaluations of production and sales performance. In addition to maintaining product quality through the use of high-quality raw materials, hygienic production processes, and consistent taste, texture, and appearance, product development was also carried out by introducing new flavor variants, bundling packages, and soft cookie bouquets as strategies to enhance product value and market competitiveness. The implementation of structured production management has improved the effectiveness and efficiency of the production process, ensured consistent product quality and product availability in accordance with consumer demand, and strengthened the sustainable business development potential of "Kukismaugak?".

Keywords: Healthy Soft Cookies, Modified Cassava Flour (MOCAF), Gluten-Free, Less Sugar, Production.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

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

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pengertian Transliterasi

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

Prinsip Pembakuan

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

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

Rumusan Pedoman Transliterasi Arab-Latin

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

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

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

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf Latin:

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

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

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

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 harkat dan huruf, yaitu:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ي...َ	**Fathah dan ya**	**Ai**	**a dan u**
و...َ	**Fathah dan wau**	**Au**	**a dan u**

Contoh:

– اكاتاب kataba
– افا.عال fa`ala
– أُسِئل suila
– اكأْيف kaifa
– احأْول haula

C. Maddah

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

Tabel 0.4 Transliterasi Maddah

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
..ى...ا.ا	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:

– اقاال qāla
– ارماى ramā
– اقِيْل qīla
– يُا.قُوْل 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:

– الأطفال روضة raudhah al-atfāl/ raudah al atfāl

– المدينة المنورة al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah

– طلحة 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:

– نزل nazzala

– البر 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 syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

   Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan

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

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

Contoh:

– الَّرُجلُ ar-rajulu
– ٱلقالامُ al-qalamu
– الَّشْمسُ asy-syamsu
– ٱلْالالُ 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:

– اتُّخذُ ta'khużu
– شايئٌ syai'un
– وء.ُالَّنْ an-nau'u
– إنَّ 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:

– الَّرازِقْي | او ُهفا اللها ِنَّ الو Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/ Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn

– بِسْمِ اللهِ مَجْرٖىهَا وَ مُرْسٰىهَا 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 لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِيْنَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/ Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn

– الرَّحْمٰنِ الرَّحِيْمِ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

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

Contoh:

– نَصْرٌ مِّنَ اللهِ وَ فَتْحٌ قَرِيْبٌ Allaāhu gafūrun rahīm

– لِلّٰهِ الْاَمْرُ 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

االسَّلامُ اعلايْكُمْ اوارحْأةُ اِلله اوبا.اركاائتُهُ

الأمْدُ لِلّ ار ِ¹ب ال اعالامِيْا او بِهِ انسْتاعِيْ اعالى أُمُورِ الدُّنْ.ياا اوال ¹دِيْنِ. والصَّالاةُ والسَّالامُ

اعلاى أاشْ ارفِ الأانْبِيااءِ

اوالمرْسالِيْا او اعلاى آلِه ِ اوصَّحْبِهِ أاجْاَعِياء امَّا با.عْد

Segala Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, karunia, serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang berjudul **"Pengembangan Produk Healthy Soft Cookies 'Kukismaugak?' sebagai Inovasi Camilan Sehat Modern (Aspek Produksi)"** dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi teladan bagi seluruh umat manusia dalam menjalani kehidupan dengan penuh keikhlasan, kerja keras, dan semangat untuk terus memberikan manfaat.

Penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia. Selama proses penyusunan hingga pelaksanaan perintisan bisnis, penulis menyadari bahwa karya ini tidak akan terselesaikan tanpa doa, dukungan, bimbingan, serta bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

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

1. Bapak Bapak **Prof. Dr. Ir. Hari Purnomo, M.T., IPU., ASEAN Eng.**, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia beserta seluruh jajaran pimpinan universitas yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak **Dr. Drs. Asmuni, M.A.**, selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia beserta seluruh jajaran fakultas.
3. Ibu **Dr. Rahmani Timorita Yulianti, M.Ag.**, selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

4. Ibu **Dr. Siti Achiria, SE., MM.**, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak **Muhammad Iqbal, S.E.I., M.S.I.**, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan arahan, bimbingan, masukan, serta motivasi kepada penulis selama proses penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.
6. Seluruh dosen dan tenaga kependidikan Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan, pengalaman, serta pelayanan akademik selama masa perkuliahan.
7. Orang tua tercinta yang senantiasa memberikan kasih sayang, doa, dukungan moral maupun material, serta motivasi yang tidak pernah putus sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.
8. Rekan seperjuangan, **Adna Ghaliza Zain** dan **Febrianti Humma Barokah**, yang telah bekerja sama, saling mendukung, serta berbagi informasi selama proses pelaksanaan program perintisan bisnis hingga penyusunan laporan ini.
9. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan, dukungan, dan doa sehingga seluruh rangkaian kegiatan perintisan bisnis dapat berjalan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini masih memiliki berbagai keterbatasan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan sebagai bahan perbaikan di masa mendatang. Penulis berharap karya ini dapat memberikan manfaat, baik sebagai referensi akademik maupun sebagai inspirasi dalam pengembangan bisnis makanan sehat berbasis bahan pangan lokal.

Yogyakarta, 4 Agustus 2026



Radella Musliimatudzaky

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN ..... **ii**
NOTA DINAS ..... **iii**
REKOMENDASI PEMBIMBING ..... **iv**
MOTO ..... **v**
ABSTRAK ..... **vii**
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN ..... **ix**
KATA PENGANTAR ..... **xvi**
DAFTAR ISI ..... **xviii**
DAFTAR TABEL ..... **xix**
DAFTAR GAMBAR ..... **xxi**
BAB I PENDAHULUAN **1**
- **A. Latar Belakang** **1**
- **B. Sistematika Penulisan** **3**

BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS **5**
- **A. Profil Bisnis** **5**
- **B. Pelaksanaan Bisnis** **8**
  - **1. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia** **10**
  - **2. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia** **10**

BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH **45**
- **A. Identifikasi Masalah Bidang Produksi** **45**
- **B. Tinjauan Teoritis Produksi** **46**
- **C. Pemecahan Masalah Bidang Produksi** **48**

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN **50**
- **A. Kesimpulan** **50**
- **B. Saran** **50**

DAFTAR PUSTAKA **52**
LAMPIRAN **55**
- **A. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan** **55**
- **B. Laporan Uraian Kegiatan Bagian Produksi** **60**
- **C. Bukti Agenda Kegiatan** **69**
- **D. Kepuasan Pelanggan** **91**
- **E. Standar Operasional Prosedur Bagian Produksi** **92**

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Uji Coba Produk..... 9
Tabel 2.2 HPP Healthy Soft cookies original 17
Tabel 2.3 HPP Healthy Soft cookies cinnamon 17
Tabel 2.4 HPP Healthy Soft cookies Lotus Biscoff 17
Tabel 2.5 HPP Healthy Soft cookies choco cheese..... 17
Tabel 2.6 HPP Healthy Soft cookies chocobomb 18
Tabel 2.7 HPP Healthy Soft cookies matcha almond 18
Tabel 2.8 HPP Healthy Soft cookies cookie monster 18
Tabel 2.9 HPP Soft cookies original 18
Tabel 2.10 HPP Soft cookies cinnamon..... 18
Tabel 2.11 HPP Soft cookies cinnamon..... 19
Tabel 2.12 HPP Soft cookies choco cheese 19
Tabel 2. 13 HPP Soft cookies chocobomb..... 19
Tabel 2. 14 HPP Soft cookies matcha almond..... 19
Tabel 2. 15 HPP Soft cookies cookie monster..... 19
Tabel 2. 16 HPP Buket standar Healthy soft cookies original..... 20
Tabel 2. 17 HPP Buket standar Healthy soft cookies cinnamon..... 20
Tabel 2. 18 HPP Buket standar Healthy soft cookies chocobomb..... 20
Tabel 2. 19 HPP Buket standar Healthy soft cookies choco cheese 20
Tabel 2. 20 HPP Buket standar Healthy soft cookies lotus biscoff 21
Tabel 2. 21 HPP Buket standar Healthy soft cookies matcha almond..... 21
Tabel 2. 22 HPP Buket standar Healthy soft cookies cookie monster..... 21
Tabel 2. 23 HPP Buket standar Clasic soft cookies original..... 21
Tabel 2. 24 HPP Buket standar Classic soft cookies cinnamon..... 22
Tabel 2. 25 HPP Buket standar Classic soft cookies chocobomb..... 22
Tabel 2. 26 HPP Buket standar Classic soft cookies choco cheese 22
Tabel 2. 27 HPP Buket standar Classic soft cookies lotus biscoff..... 22
Tabel 2. 28 HPP Buket standar Classic soft cookies matcha almond..... 23
Tabel 2. 29 HPP Buket standar Classic soft cookies cookie monster..... 23
Tabel 2. 30 HPP Buket premium healthy soft cookies 23

Tabel 2. 31 HPP Buket premium classic soft cookies 23
Tabel 2. 32 HPP Bundling Mini Soft Cookies Healthy 24
Tabel 2. 33 HPP Bundling Mini Soft Cookies classic 24
Tabel 2. 34 HPP Bundling Healthy Soft Cookies Ekonomis..... 24
Tabel 2. 35 HPP Bundling Classic Soft Cookies Ekonomis..... 24
Tabel 2. 36 Jumlah Produksi..... 30
Tabel 2. 37 Harga Menu Kukismaugak?..... 36
Tabel 2. 38 Harga Menu soft cookies Varian Baru..... 39
Tabel 5.1 Realisasi Kegiatan..... 60
Tabel 5. 2 Uraian Kegiatan .....**Error! Bookmark not defined.**
Tabel 5. 3 Bukti Kegiatan 91
Tabel 5. 4 Kepuasan Pelanggan 92

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Kukismaugak? 6
Gambar 2.2 Survei dan Pembelian Bahan Baku 12
Gambar 2.3 Supplier Bahan Baku Offline 13
Gambar 2.4 Supplier Bahan Baku Online 13
Gambar 2. 5 Proses Produksi Soft Cookies 1 27
Gambar 2. 6 Proses Produksi Soft Cookies 2 28
Gambar 2. 7 Produk Kukismaugak? Awal Peluncuran 34
Gambar 2. 8 Menu Kukismaugak?Awal Peluncuran 35
Gambar 2. 9 Soft Cookies Cookie monster 37
Gambar 2. 10 Soft Cookies Matcha Almond 38
Gambar 2. 11 Menu Update Kukismaugak? 38
Gambar 2. 12 Produk Bundling standar dan mini soft cookies 40
Gambar 2. 13 Kemasan Kukismaugak dengan Desain Stempel 42
Gambar 2. 14 NIB Kukismaugak? 42
Gambar 2. 15 Tim Kukismaugak? saat berjualan offline 43
Gambar 2. 16 Tim Kukismaugak? saat konsinyasi ke cafe 43
Gambar 2. 17 penjualan online (shopee) 44

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri makanan dan minuman di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan, sebagaimana dijelaskan oleh Asbari (2026). Sektor ini menyumbang 38,35% terhadap PDB industri pengolahan non-migas pada tahun 2022 dengan pertumbuhan 4,90%, serta nilai ekspor mencapai USD 48,61 miliar. Pertumbuhan ini didukung oleh peran dominan UMKM yang mencapai 70% di sektor kuliner, ditambah dengan peningkatan kelas menengah dan demografi muda yang besar, serta pesatnya adopsi platform digital. Kondisi ini menunjukkan bahwa bisnis camilan sehat memiliki peluang pasar yang besar untuk terus berkembang, terutama di wilayah perkotaan dan kawasan pendidikan seperti Yogyakarta. (Asbari t.t.).

Seiring dengan meningkatnya permintaan terhadap produk pangan yang inovatif dan menyehatkan, pemanfaatan bahan baku lokal menjadi salah satu strategi yang dapat meningkatkan daya saing industri makanan. Salah satu bahan baku yang memiliki potensi besar adalah tepung *Modified Cassava Flour* (MOCAF), yaitu tepung yang dihasilkan dari singkong melalui proses fermentasi menggunakan mikroorganisme sehingga memiliki karakteristik yang menyerupai tepung terigu, seperti warna yang lebih putih, tekstur yang lembut, serta aroma yang lebih netral. Selain itu, tepung mocaf merupakan bahan pangan bebas gluten yang dapat digunakan sebagai alternatif pengganti tepung terigu dalam berbagai produk olahan, seperti roti, kue, mi, dan camilan. Pengembangan mocaf juga sejalan dengan upaya diversifikasi pangan nasional karena memanfaatkan singkong sebagai komoditas lokal yang tersedia melimpah di Indonesia sekaligus mengurangi ketergantungan terhadap impor gandum yang terus meningkat setiap tahunnya (Anindita dkk., 2019). Dengan karakteristik tersebut, tepung mocaf tidak hanya menawarkan manfaat dari sisi kesehatan dan ketahanan pangan, tetapi juga membuka peluang bisnis yang menjanjikan bagi pelaku usaha untuk menghadirkan produk pangan inovatif berbasis bahan baku lokal.

Selain pengembangan produk berbahan tepung mocaf, inovasi produk juga dapat diarahkan pada formulasi rendah gula untuk menjawab meningkatnya kebutuhan konsumen terhadap pangan yang lebih sehat. Reformulasi resep dilakukan dengan mengganti sebagian bahan konvensional menggunakan alternatif yang lebih sehat. Pendekatan ini bertujuan menghasilkan produk yang memiliki kandungan gula lebih rendah, namun tetap mempertahankan karakteristik sensori berupa cita rasa, tekstur, dan tampilan produk agar dapat diterima oleh konsumen yang belum terbiasa mengonsumsi makanan sehat. Proses pengembangan produk dilakukan melalui serangkaian uji coba (*trial and error*) untuk memperoleh formulasi yang optimal sehingga kualitas produk tetap terjaga. Pengembangan produk dengan konsep bebas gluten dan rendah gula menjadi salah satu strategi inovasi pangan yang mampu memberikan nilai tambah, memperluas target pasar konsumen yang peduli terhadap kesehatan, serta meningkatkan daya saing produk dalam industri makanan sehat (Tresna & Adamy, 2025).

Pemanfaatan tepung mocaf dalam produk 'Kukismaugak?' tidak hanya bertujuan untuk menghasilkan produk yang berkualitas, tetapi juga mendukung pemanfaatan bahan pangan lokal Indonesia. Berdasarkan penelitian Substitusi Tepung Mocaf pada Pembuatan *Soft Cookies Red Velvet,* penggunaan tepung mocaf mampu menghasilkan karakteristik sensori yang baik, meliputi tekstur, rasa, aroma, dan warna yang dapat diterima oleh konsumen (Harjanto dan Mulyatiningsih t.t.). Selain itu, penelitian Inovasi *Soft Cookies* dari Tepung Mocaf dan Tepung Bunga Telang sebagai Pemanfaatan Bahan Pangan Lokal (Hamidah dan Rahmawati t.t.) menunjukkan bahwa penggunaan tepung mocaf berpotensi meningkatkan nilai tambah komoditas lokal sekaligus mengurangi ketergantungan terhadap tepung terigu impor. Tepung mocaf memiliki potensi sebagai bahan baku produk pangan *gluten free* karena mampu menggantikan tepung terigu dan menghasilkan produk *soft cookies* yang layak dikembangkan. Tren konsumsi pangan bebas gluten juga semakin meningkat, tidak hanya bagi konsumen yang intoleransi gluten, tetapi juga bagi masyarakat yang ingin menerapkan gaya hidup sehat. Oleh karena itu, Kukismaugak? hadir sebagai alternatif camilan ringan yang inovatif, praktis, dan sesuai dengan kebutuhan konsumen yang memperhatikan kesehatan (Yuliandari

dkk. 2025).

Target Target utama bisnis Kukismaugak? adalah pelajar, pekerja, serta konsumen yang mulai memperhatikan pola konsumsi pangan sehat. Kelompok konsumen ini membutuhkan camilan yang praktis, memiliki cita rasa menarik, serta sesuai dengan gaya hidup aktif. Penggunaan tepung mocaf sebagai bahan baku menjadi nilai tambah karena tepung mocaf merupakan alternatif pengganti tepung terigu yang bersifat bebas gluten dan dapat mendukung pengembangan produk pangan yang lebih sehat. Menurut (Finani dan Putra 2023) tepung mocaf memiliki keunggulan sebagai bahan pangan bebas gluten yang dapat menjadi alternatif konsumsi sehat serta mendukung pola makan untuk menjaga kesehatan tubuh. Selain itu, tepung mocaf juga memiliki kandungan serat yang dapat membantu mengontrol berat badan dan mendukung pencernaan. Oleh karena itu, Kukismaugak? diharapkan mampu memenuhi kebutuhan konsumen yang mencari camilan ringan, mudah dikonsumsi, dan memiliki nilai tambah untuk kesehatan.

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, pemasaran, dan keuangan.

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

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

BAB II
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Kukismaugak? merupakan usaha di bidang kuliner yang berfokus pada pengembangan *healthy soft cookies* dengan mengusung konsep *less sugar* serta memanfaatkan tepung *Modified Cassava Flour* (MOCAF) sebagai bahan baku utama pada lini produk sehat. Inovasi ini dikembangkan sebagai upaya menghadirkan camilan modern yang tidak hanya mengutamakan cita rasa dan tekstur yang lembut, tetapi juga memperhatikan penggunaan bahan baku yang lebih sehat dan sesuai dengan kebutuhan konsumen yang semakin sadar akan pentingnya pola konsumsi pangan yang lebih baik.

Selain menawarkan *soft cookies* berbahan dasar tepung mocaf yang bersifat *gluten-free* dan *less sugar*, Kukismaugak? juga menyediakan varian *soft cookies classic* yang menggunakan tepung terigu dan gula dalam takaran normal. Kehadiran dua lini produk tersebut bertujuan untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, baik konsumen yang menerapkan gaya hidup sehat maupun konsumen yang menyukai cita rasa manis (*sweet tooth*).

Kukismaugak? menawarkan berbagai varian *soft cookies* dengan karakteristik tekstur lembut, rasa yang menarik, serta tambahan *filing* yang melimpah untuk meningkatkan daya tarik produk. Sistem penjualan yang diterapkan menggunakan konsep *Pre-Order H-1.* Sistem pre-order merupakan strategi pemasaran sekaligus instrumen manajemen produksi yang dilakukan dengan menerima pesanan konsumen terlebih dahulu sebelum proses produksi dilaksanakan, sehingga jumlah produksi dapat disesuaikan dengan permintaan nyata dan risiko kelebihan maupun kekurangan produksi dapat diminimalkan (Maheswara t.t.).

Penerapan sistem *pre-order* juga membantu pelaku usaha dalam merencanakan kebutuhan bahan baku, tenaga kerja, dan jadwal produksi secara lebih terstruktur. Pada usaha kue, sistem *pre-order* yang diterapkan melalui pendekatan *make-to-order* (MTO) memungkinkan produk dibuat berdasarkan

pesanan yang telah diterima sehingga dapat meningkatkan efisiensi bahan baku, menjaga kesegaran produk, meminimalkan potensi *food waste*, serta mempertahankan kualitas rasa dan tekstur *soft cookies* hingga sampai ke tangan konsumen serta mendukung ketepatan jumlah, kualitas, dan waktu pemenuhan pesanan.



Gambar 2.1 *Logo Kukismaugak?*

Arti dari logo brand Kukismaugak?

- Kukismaugak? Berasal dari pertanyaan sederhana "Mau gak?" yang menjadi identitas unik brand sekaligus ajakan yang mudah diingat.
- Logo Kukismaugak? didominasi oleh gradasi warna cokelat dan krem, serta elemen love berwarna pink. Warna cokelat melambangkan kehangatan dan cita rasa khas *soft cookies,* sedangkan warna krem memberikan kesan lembut dan premium.
- Elemen *love* berwarna pink merepresentasikan kepedulian dan semangat dalam menghadirkan produk berkualitas. Kombinasi warna tersebut juga mampu meningkatkan daya tarik visual serta mendorong minat beli konsumen terhadap produk pangan. (Lawrence, 2022)
- Karakter kukis yang tersenyum melambangkan kebahagiaan dan pengalaman menikmati *soft cookies* yang menyenangkan. Tanda tanya pada nama brand menjadi simbol ajakan "Mau gak?" yang unik dan mudah diingat. Lelehan cokelat serta *choco chips* menggambarkan *soft cookies* yang lumer dan topping yang melimpah Aksen hati melambangkan produk yang dibuat dengan cinta

Bisnis *Soft Cookies* Kukismaugak? memiliki Visi dan Misi sebagai berikut:

Visi :

"Menjadi pilihan *soft cookies gluten free* dan *less sugar* yang berkualitas, dan mendukung gaya hidup sehat."

Misi :

1. Menghadirkan *soft cookies gluten free* dan *less sugar* dengan cita rasa yang nikmat.
2. Menggunakan bahan baku berkualitas tinggi untuk menghasilkan produk terbaik.
3. Menawarkan berbagai varian rasa yang sesuai dengan selera konsumen.
4. Menjaga kualitas produk dan kepuasan pelanggan melalui inovasi yang berkelanjutan.

Bisnis Kukismaugak? dijalankan dengan sistem penjualan secara online melalui platform Shopee. Untuk menjaga kualitas produk dan memenuhi kebutuhan konsumen, bisnis ini menerapkan sistem *pre-order H-1* sehingga produk selalu tersedia dalam kondisi segar dan siap dikirim. Selain melayani pengiriman melalui jasa ekspedisi, Kukismaugak? juga menyediakan layanan antar untuk konsumen yang berada di sekitar kawasan kampus dengan radius maksimal 5 km. Layanan ini bertujuan untuk memberikan kemudahan akses, mempercepat proses penerimaan produk, serta meningkatkan kepuasan pelanggan.

Dalam menjalankan operasional bisnis, Kukismaugak? dikelola oleh tim yang terdiri dari tiga orang dengan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas agar seluruh kegiatan operasional dapat berjalan secara efektif dan efisien.

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

B. Pelaksanaan Bisnis

Sebelum memulai operasional bisnis, tim Kukismaugak? Telah melakukan uji coba resep *Healthy Soft Cookies* sebanyak empat kali. Uji coba tersebut dilakukan untuk menyempurnakan cita rasa, tekstur, serta kualitas produk agar menghasilkan *soft cookies* yang sesuai dengan standar dan memberikan pengalaman terbaik bagi pelanggan.

Berikut tabel uji coba resep dasar Kukismaugak?

No	Takaran dan Bahan	Hasil
1.	- Tepung mocaf 180gr - *Brown sugar* 60gr - Gula pasir 30gr - Butter 30gr - Margarin 85gr - *Vanila powder* 3gr - Garam 1gr - Telur 1butir - *Baking soda* 1gr - *Baking powder* 2gr - *Chocochips* 90gr	- Bentuk dan tekstur *soft cookies* belum terbentuk secara optimal sehingga belum memenuhi karakteristik produk yang diharapkan - Tingkat kemanisan masih terlalu tinggi sehingga belum sesuai dengan konsep produk *less sugar* - Masih terdapat butiran gula yang terasa saat dikunyah menunjukan gula belum larut dan tercampur dalam adonan
2.	- Tepung mocaf 180gr - *Cocoa powder* 3gr - Stefia 1/2ml - Butter 30gr - Margarin 85gr - Vanila powder 3gr - Garam 1gr - Telur 1butir - *Baking soda* 1 gr	- Tekstur *soft cookies* cenderung rapuh sehingga mudah hancur ketika dipegang - Tingkat kemanisan masih cukup tinggi dan meninggalkan sensasi *aftertaste* manis - Warna produk terlihat kurang pekat sehingga tampak lebih pucat dibandingkan karakteristik *soft cookies* pada umumnya.

	- *Baking powder* 2gr - *Chocochips* 90gr	
3.	- Tepung mocaf 180gr - *Brown sugar* 45gr - Gula halus 15gr - Butter 50gr - Margarin 100gr - *Vanila powder* 3gr - Garam 1gr - Telur 1butir - *Baking soda* 1gr - *Baking powder* 2gr - *Chocochips* 90gr	- Tekstur *soft cookies* mengalami peningkatan, namun masih terasa agak keras dan sedikit rapuh - Tingkat kemanisan sudah sesuai dengan konsep *less sugar*, sehingga menghasilkan cita rasa yang seimbang dan tidak berlebihan.
4.	- Tepung mocaf 130gr - Maizena 30gr - *Brown sugar* 45gr - Susu bubuk 40gr - Butter 50gr - Margarin 100gr - *Vanila powder* 3gr - Garam 1gr - Telur 1butir - *Baking soda* 1gr - *Baking powder* 2gr - *Xanthan gum* 2gr - *Chocochips* 90gr	- *Soft cookies* renyah pada bagian luar dan tetap lembut didalam setelah proses pemanggangan. - Struktur produk lebih kokoh sehingga tidak mudah rapuh meskipun menggunakan bahan baku bebas gluten (*gluten free*). - Tingkat kemanisan sudah sesuai dengan karakteristik produk less sugar, serta memberikan cita rasa yang seimbang - Penambahan susu bubuk memberikan sensasi gurih yang memperkaya cita rasa dan meningkatkan penerimaan produk.

Tabel 2.1 *Uji Coba Produk*

Setelah melalui proses uji coba, tim produksi **Kukismaugak?** menetapkan hasil **percobaan keempat** sebagai standar operasional prosedur (SOP) dalam proses produksi. Keputusan tersebut diambil karena resep yang dihasilkan dinilai telah memenuhi standar kualitas dari segi rasa, tekstur, dan konsistensi produk. Bisnis Kukismaugak? mulai beroperasi secara resmi pada tanggal 7 Juli 2026. Laporan dan analisis pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis dalam tugas akhir ini disusun berdasarkan periode pelaksanaan, yaitu mulai tanggal 7 Juli 2026 hingga tanggal 24 Agustus 2026. Selama periode tersebut, dilakukan pemantauan dan evaluasi terhadap perkembangan bisnis yang dianalisis berdasarkan beberapa aspek, sebagai berikut:

1. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia

Tim Kukismaugak? terdiri dari 3 anggota yang masing-masing memiliki tugas untuk dijalankan. Dimana setiap bagian memiliki tanggung jawab masing-masing dalam menjalankan tugasnya. Dalam bisnis ini, penulis menjadi bagian produksi yang memiliki program kerja antara lain:

a. Menentukan varian produk untuk memenuhi selera konsumen
b. Melakukan manajemen stok, mengatur kapasitas produksi, serta memastikan ketersediaan bahan baku sesuai dengan permintaan pasar.
c. Menyusun *Standard Operating Procedure* (SOP) untuk resep produk guna memastikan konsistensi kualitas
d. Melakukan pengolahan bahan baku menjadi produk yang dapat dinikmati sebagai camilan.
e. Melakukan *quality control*, memantau kualitas produk untuk memastikan bahwa setiap produk yang dihasilkan memenuhi standar yang telah ditetapkan.

2. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia

a. Strategi Produksi

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

1. Mencari *supplier* bahan baku dan kemasan
2. Menentukan bahan baku sesuai standar produksi

3. Mengatur manajemen penyimpanan bahan baku
4. Melakukan uji coba pembuatan produk
5. Melakukan pengecekan kualitas produk dan uji ketahanan (*quality control*)
6. Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan

b. Riset dan Pembelian Bahan Baku

Manajemen persediaan memiliki peranan yang sangat penting dalam mendukung kelancaran operasional bisnis Kukismaugak?, khususnya dalam memastikan proses produksi berjalan sesuai dengan perencanaan. Pengelolaan persediaan yang baik memungkinkan ketersediaan bahan baku utama maupun bahan pendukung tetap terjaga, sehingga proses produksi dapat dilaksanakan secara tepat waktu dan kebutuhan konsumen dapat terpenuhi. Sebaliknya, pengelolaan persediaan yang kurang optimal dapat mengakibatkan kekurangan maupun kelebihan stok bahan baku, yang berpotensi menghambat proses produksi, meningkatkan biaya operasional, serta menurunkan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Oleh karena itu, Kukismaugak? menerapkan pengendalian persediaan secara berkala dengan menyesuaikan jumlah stok terhadap tingkat permintaan dan jadwal produksi. Penerapan manajemen persediaan yang efektif tidak hanya mendukung kelancaran operasional, tetapi juga membantu meminimalkan risiko *stockout*, mengurangi pemborosan akibat persediaan berlebih, serta meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya. Dengan demikian, pengelolaan persediaan yang baik menjadi salah satu faktor penting dalam mendukung keberlanjutan dan daya saing bisnis Kukismaugak? (Nuraeni dan Santoso 2024).

Dalam menentukan bahan baku yang akan digunakan, bagian produksi yang dibantu dengan bagian riset melakukan riset yang mencakup beberapa aspek penting. Pertama, tim mengevaluasi ketersediaan bahan baku di pasar untuk memastikan bahan tersebut dapat diperoleh secara mudah dan tidak membutuhkan waktu yang

lama. Selanjutnya, kemudahan dalam mencari bahan baku juga menjadi perhatian, agar proses produksi dapat berjalan lancar tanpa kendala. Tim memastikan bahwa hanya menggunakan bahan baku yang memiliki kualitas baik dalam proses produksi. Terakhir, aspek kehalalan bahan baku juga diperhatikan, untuk menjamin bahwa semua komponen yang digunakan sudah sesuai dengan prinsip syariah islam. Dengan melakukan riset ini, tim dapat memilih bahan baku yang optimal untuk mendukung terlahirnya produk yang berkualitas.

Penulis memilih bahan baku berdasarkan hasil riset yang telah dilakukan yaitu bahan-bahan yang memiliki kualitas baik dan halal, kemudahan dalam mendapatkan, dan ketersediaannya yang selalu tersedia di pasaran. *Supplier* yang digunakan penulis meliputi Toko Bahan Kue dan *Online Shop* yang menyediakan bahan baku yang dibutuhkan, mulai dari bahan utama Tepung, *chocochips,* butter, margarin, telur hingga bahan pendukung lainnya seperti *baking soda, baking powder,* susu bubuk, garam, dan bahan pelengkap lainnya. Setiap *supplier* telah dipilih berdasarkan harga, reputasi, dan kemampuan dalam menyediakan bahan baku yang berkualitas.



Gambar 2.2 *Survei dan Pembelian Bahan Baku*

Berikut adalah daftar *supplier* bahan baku yang digunakna:

Online :

1. Mentarinesia_Shop
2. Yoanandaml
3. Sari Boga
4. Kiosk Cokelat
5. Mjstote_Mallowcorner
6. Maicih.online
7. Nutrifarm Official Store

Offline : Manggala Bahan Kue



Gambar 2.3 *Supplier Bahan Baku Offline*



Gambar 2.4 *Supplier Bahan Baku Online*

Selain melakukan riset terhadap pemilihan bahan baku, tim Kukismaugak? juga melakukan evaluasi terhadap jenis kemasan yang akan digunakan. Pemilihan kemasan mempertimbangkan aspek fungsional, keamanan produk, kemudahan penggunaan, serta tampilan yang menarik agar dapat menjaga kualitas produk sekaligus meningkatkan nilai jual dan pengalaman konsumen.

Penggunaan bahan baku melibatkan pemanfaatan produk yang telah dibeli dari pemasok untuk diolah menjadi produk akhir. Pengecekan dan pengawasan atas penggunaan bahan baku sangat penting untuk menghindari ketidaksesuaian, meminimalkan potensi kerugian, dan memastikan efisiensi proses produksi. Pengawasan ini juga berfungsi sebagai langkah antisipatif untuk memastikan bahwa setiap tahapan dalam proses produksi dilakukan sesuai prosedur standar yang telah ditetapkan, menjaga kualitas, konsistensi produk, serta meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan. (Fauzi et al., 2022).

Berikut ini adalah rincian bahan baku yang digunakan untuk membuat produk *soft cookies:*

1. Tepung mocaf
2. *Brown sugar*
3. Butter
4. Margarin
5. Susu bubuk
6. Gula halus
7. Telur
8. Xanthan gum
9. *Baking soda*
10. *Baking powder*
11. *Vanila powder*
12. Garam

13. Tepung maizena
14. Tepung terigu
15. Lotus Biscoff *spread*
16. Lotus Biscoff biskuit
17. *Cocoa powder*
18. Keju *spread*
19. Cokelat *glaze*
20. *Cinnamon powder*
21. Pewarna makanan biru
22. Gorio
23. Marshmallow
24. Trimit mata
25. *Matcha powder*
26. Pasta matcha
27. Kacang almond
28. Matcha glaze

c. Penentuan HPP (Harga Pokok Penjualan)

Berdasarkan Berdasarkan bahan baku yang telah ditetapkan, tim produksi dan tim keuangan berkoordinasi dalam melakukan pencatatan seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Pencatatan ini bertujuan untuk memastikan pengelolaan biaya dilakukan secara transparan, akurat, dan efisien, sehingga dapat menjadi dasar dalam perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) serta penetapan harga jual produk.

Menurut (Ashary, Hafidh Ali, dan Akbarul Muslim 2023), penentuan harga jual didasarkan pada perhitungan harga pokok produksi yang tepat. Harga pokok produksi menjadi dasar dalam menetapkan harga jual agar produk memiliki harga yang kompetitif sekaligus mampu memberikan laba bagi perusahaan. Penetapan harga

jual juga perlu mempertimbangkan biaya produksi, biaya operasional, target laba, daya beli konsumen, harga pesaing, dan kondisi perekonomian. Oleh karena itu, perhitungan harga pokok produksi yang akurat sangat penting agar harga jual tidak terlalu tinggi maupun terlalu rendah.

Pada tahap awal peluncuran, Kukismaugak? menghadirkan lima varian kukis, yaitu Original, Cinnamon, Lotus Biscoff, Choco Cheese, dan Chocobomb. Kelima varian tersebut dipilih untuk memberikan pilihan rasa yang beragam dan memenuhi preferensi konsumen.

Berdasarkan penelitian (Safitri dkk. t.t.). mengenai Camquet.id, inovasi buket makanan merupakan pengembangan produk kreatif yang tidak hanya memperhatikan fungsi konsumsi, tetapi juga nilai estetika dan nilai emosional sebagai hadiah. Produk buket dinilai memiliki peluang pasar karena dapat digunakan sebagai pilihan hadiah yang unik untuk berbagai momen spesial, seperti ulang tahun dan wisuda. Selain itu, pengembangan bentuk dan kemasan yang menarik dapat meningkatkan nilai jual serta memperluas peluang pemasaran produk.

Sejalan dengan teori tersebut, Kukismaugak mengembangkan inovasi Buket Soft Cookies dengan mengemas soft cookies menjadi buket yang menarik dan bernilai estetika. Produk ini ditujukan sebagai alternatif hadiah untuk berbagai momen spesial, seperti wisuda dan ulang tahun. Inovasi tersebut diharapkan dapat memberikan *emotional value* bagi konsumen, meningkatkan daya tarik produk, serta memperluas fungsi soft cookies dari sekadar makanan menjadi produk hadiah yang unik dan bernilai tambah.

Seiring dengan perkembangan usaha dan meningkatnya minat pelanggan, Kukismaugak? melakukan inovasi produk dengan menambahkan dua varian baru, yaitu Matcha Almond dan Cookie Monster. Penambahan varian ini bertujuan untuk memperluas pilihan produk, mengikuti tren pasar, serta meningkatkan daya tarik dan daya saing bisnis.

Berikut merupakan rincian Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk setiap varian dan jenis produk yang ditawarkan oleh Kukismaugak?

1. *Healthy Soft Cookies* Original

HPP *Healthy Soft Cookies* Original	Rp 7.432.-
Harga Jual	Rp 14.000
Laba	Rp 6.568,-
Persentase Keuntungan	88,37%

***Tabel 2.2** HPP Healthy Soft cookies original*

2. *Healthy Soft Cookies* Cinnamon

HPP *Healthy Soft Cookies* Cinnamon	Rp 7.667,-
Harga Jual	Rp 14.000
Laba	Rp 6.333,-
Persentase Keuntungan	82.60%

***Tabel 2.3** HPP Healthy Soft cookies cinnamon*

3. *Healthy Soft Cookies* Lotus Biscoff

HPP *Healthy Soft Cookies* Lotus Biscoff	Rp 10.247,-
Harga Jual	Rp 20.000,-
Laba	Rp 9.814,-
Persentase Keuntungan	95.18%

***Tabel 2.4** HPP Healthy Soft cookies Lotus Biscoff*

4. *Healthy Soft Cookies Choco cheese*

HPP *Healthy Soft Cookies Choco Cheese*	Rp 10.078
Harga Jual	Rp 18.000,-
Laba	Rp 7.922,-
Persentase Keuntungan	78.61%

***Tabel 2.5** HPP Healthy Soft cookies choco cheese*

5. *Healthy Soft Cookies Chocobomb*

HPP *Healthy Soft Cookies Chocobomb*	Rp 9.062,-
Harga Jual	Rp 16.000,-
Laba	Rp6.938,-
Persentase Keuntungan	76.56%

Tabel 2.6 *HPP Healthy Soft cookies chocobomb*

6. *Healthy Softt Cookies* Matcha Almond

HPP *Healthy Soft Cookies* Matcha Almond	Rp 8.906,-
Harga Jual	Rp 20.000,-
Laba	Rp 11.094,-
Persentase Keuntungan	124%

Tabel 2.7 *HPP Healthy Soft cookies matcha almond*

7. *Healthy Soft Cookies Cookie Monster*

HPP *Healthy Soft Cookies Cookie Monster*	Rp 8.211,-
Harga Jual	Rp 18.000,-
Laba	Rp 9.789,-
Persentase Keuntungan	119%

Tabel 2.8 *HPP Healthy Soft cookies cookie monster*

8. *Soft Cookies* Original

HPP *Soft Cookies* Original	Rp 6.404,-
Harga Jual	Rp 12.000,-
Laba	Rp 5.596,-
Persentase Keuntungan	87,38%

Tabel 2.9 *HPP Soft cookies original*

9. *Soft Cookies Cinnamon*

HPP *Soft Cookies Cinnamon*	Rp 6.639,-
Harga Jual	Rp 12.000,-
Laba	Rp 5.361,-
Persentase Keuntungan	80,75%

Tabel 2.10 *HPP Soft cookies cinnamon*

10. *Soft Cookies* Lotus Biscoff

HPP *Soft Cookies* Lotus Biscoff	Rp 9.220,-
Harga Jual	Rp 18.000,-
Laba	Rp 8.780,-
Persentase Keuntungan	95,23%

Tabel 2.11 *HPP Soft cookies lotus biscoff*

11. *Soft Cookies Choco Cheese*

HPP *Soft Cookies Choco Cheese*	Rp 8.593,-
Harga Jual	Rp 16.000,-
Laba	Rp 7.407,-
Persentase Keuntungan	96,20%

Tabel 2.12 *HPP Soft cookies choco cheese*

12. *Soft Cookies Chocobomb*

HPP *Soft Cookies Chocobomb*	Rp 7.577,-
Harga Jual	Rp 14.000,-
Laba	Rp 6.423,-
Persentase Keuntungan	84,77%

Tabel 2. 13 *HPP Soft cookies chocobomb*

13. *Soft Cookies* Matcha Almond

HPP *Soft Cookies* Matcha Almond	Rp 8.503,-
Harga Jual	Rp 18.000,-
Laba	Rp 9.497,-
Persentase Keuntungan	111,69%

Tabel 2. 14 *HPP Soft cookies matcha almond*

14. *Soft Cookies* Cookie Monster

HPP *Soft Cookies Cookie Monster*	Rp 7.698,-
Harga Jual	Rp 16.000,-
Laba	Rp 5.361,-
Persentase Keuntungan	107,85%

Tabel 2. 15 *HPP Soft cookies cookie monster*

15. Buket Standar *Healthy Soft Cookies* Original

Healthy Soft Cookies Original	Rp 7.432,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 20.576,-
Harga jual	Rp 26.000,-
Laba	Rp 5.424,-
Persentase keuntungan	20.86%

Tabel 2. 16 *HPP Buket standar Healthy soft cookies original*

16. Buket Standar *Healthy Soft Cookies Cinnamon*

Healthy Soft Cookies Cinnamon	Rp 7.667,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 20.811,-
Harga jual	Rp 26.000,-
Laba	Rp 5.189,-
Persentase keuntungan	19.96%

Tabel 2. 17 *HPP Buket standar Healthy soft cookies cinnamon*

17. Buket Standar *Healthy Soft Cookies Chocobomb*

Healthy Soft Cookies Chocobomb	Rp 9.062,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 22.206,-
Harga jual	Rp 28.000,-
Laba	Rp 5.794,-
Persentase keuntungan	20,69%

Tabel 2. 18 *HPP Buket standar Healthy soft cookies chocobomb*

18. Buket Standar *Healthy Soft Cookies Choco Cheese*

Healthy Soft Cookies Choco Cheese	Rp 10.078,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 23.222,-
Harga jual	Rp 30.000,-
Laba	Rp 6.778,-
Persentase keuntungan	22.59%

Tabel 2. 19 *HPP Buket standar Healthy soft cookies choco cheese*

19. Buket Standar *Healthy Soft Cookies* Lotus Biscoff

Healthy Soft Cookies Lotus Biscoff	Rp 10.247,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 23.391,-
Harga jual	Rp 32.000,-
Laba	Rp 8.609,-
Persentase keuntungan	26.90%

Tabel 2. 20 *HPP Buket standar Healthy soft cookies lotus biscoff*

20. Buket Standar *Healthy Soft Cookies* Matcha Almond

Healthy Soft Cookies Matcha Almond	Rp 8.096,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 21.240,-
Harga jual	Rp 32.000,-
Laba	Rp 10.760,-
Persentase keuntungan	33,63%

Tabel 2. 21 *HPP Buket standar Healthy soft cookies matcha almond*

21. Buket Standar *Healthy Soft Cookies Cookie Monster*

Healthy Soft Cookies Cookie Monster	Rp 8.211,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 21.335,-
Harga jual	Rp 30.000,-
Laba	Rp 8.645,-
Persentase keuntungan	28,82%

Tabel 2. 22 *HPP Buket standar Healthy soft cookies cookie monster*

22. Buket Standar *Classic Soft Cookies* Original

Soft Cookies Original	Rp 6.404,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 19.544,-
Harga jual	Rp 24.000,-
Laba	Rp 3.996,-
Persentase keuntungan	16.65%

Tabel 2. 23 *HPP Buket standar Clasic soft cookies original*

23. Buket Standar *Classic Soft Cookies Cinnamon*

Soft Cookies Cinnamon	Rp 6.639,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 19.779,-
Harga jual	Rp 24.000,-
Laba	Rp 3.761,-
Persentase keuntungan	15,67%

Tabel 2. 24 *HPP Buket standar Classic soft cookies cinnamon*

24. Buket Standar *Classic Soft Cookies Chocobomb*

Soft Cookies Chocobomb	Rp 7.577,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 20.717,-
Harga jual	Rp 26.000,-
Laba	Rp 4.823,-
Persentase keuntungan	18.55%

Tabel 2. 25 *HPP Buket standar Classic soft cookies chocobomb*

25. Buket Standar *Classic Soft Cookies Choco Cheese*

Soft Cookies Choco Cheese	Rp 8.593,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 21.377,-
Harga jual	Rp 28.000,-
Laba	Rp 5.807,-
Persentase keuntungan	20.74%

Tabel 2. 26 *HPP Buket standar Classic soft cookies choco cheese*

26. Buket Standar *Classic Soft Cookies* Lotus Biscoff

Soft Cookies Lotus Biscoff	Rp 9.220,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 22.360,-
Harga jual	Rp 30.000,-
Laba	Rp 7.180,-
Persentase keuntungan	23,93%

Tabel 2. 27 *HPP Buket standar Classic soft cookies lotus biscoff*

27. Buket Standar *Classic Soft Cookies* Matcha Almond

Soft Cookies Matcha Almond	Rp 8.503,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 21.643,-
Harga jual	Rp 30.000,-
Laba	Rp 7.897,-
Persentase keuntungan	33,63%

Tabel 2. 28 *HPP Buket standar Classic soft cookies matcha almond*

28. Buket Standar *Classic Soft Cookies Cookie Monster*

Soft Cookies Cookie Monster	Rp 7.018,-
Packaging, jasa, HPP	Rp 20.158,-
Harga jual	Rp 27.000,-
Laba	Rp 6.842,-
Persentase keuntungan	25,34%

Tabel 2. 29 *HPP Buket standar Classic soft cookies cookie monster*

29. Buket *Premium Healthy Soft Cookies*

Soft Cookies Original	Rp 12.000,-
Soft Cookies Cinnamon	Rp 12.000,-
Soft Cookies Chocobomb	Rp 14.000,-
Packaging	Rp 13.695,-
Jasa	Rp 10.000,-
Harga Jual	Rp 62.000,-

Tabel 2. 30 *HPP Buket premium healthy soft cookies*

30. Buket *Premium Classic Soft Cookies*

Soft Cookies Original	Rp 11.000,-
Soft Cookies Cinnamon	Rp 11.000,-
Soft Cookies Chocobomb	Rp 13.000,-
Packaging	Rp 13.695,-
Jasa	Rp 10.000,-
Harga Jual	Rp 59.000,-

Tabel 2. 31 *HPP Buket premium classic soft cookies*

31. *Bundling Mini Soft Cookies Healthy*

HPP *Mini Soft Cookies Healthy*	Rp 28.209,-
Harga Jual	Rp 35.000,-
Laba	Rp 6.791,-
Persentase Keuntungan 1 Box	19,40%

Tabel 2. 32 *HPP Bundling Mini Soft Cookies Healthy*

32. *Bundling Mini Soft Cookies Classic*

HPP *Mini Soft Cookies Classic*	Rp 27.724,-
Harga Jual	Rp 33.000,-
Laba	Rp 5.276,-
Persentase Keuntungan 1 Box	15,99%

Tabel 2. 33 *HPP Bundling Mini Soft Cookies classic*

33. *Bundling Classic Soft Cookies* Ekonomis

HPP *Healthy Soft Cookies* Ekonomis	Rp 55.983,-
Harga Jual	Rp 100.000,-
Laba	Rp 44.017,-
Persentase Keuntungan 1 Box	44,02%

Tabel 2. 34 *HPP Bundling Healthy Soft Cookies Ekonomis*

34. *Bundling Healthy Soft Cookies* Ekonomis

HPP *Healthy Soft Cookies* Ekonomis	Rp 62.835,-
Harga Jual	Rp 114.000,-
Laba	Rp 51.165,-
Persentase Keuntungan 1 Box	44,88%

Tabel 2. 35 *HPP Bundling Classic Soft Cookies Ekonomis*

d. Proses Produksi

Dalam mendukung proses produksi yang konsisten, tim Kukismaugak? menyusun Standar Operasional Prosedur (SOP) sebagai pedoman pelaksanaan setiap tahapan produksi, mulai dari persiapan bahan baku, pengolahan, hingga pengemasan produk. Penerapan SOP

bertujuan untuk menciptakan proses kerja yang lebih efektif, menjaga konsistensi mutu produk, serta memudahkan evaluasi dan pengendalian proses produksi. Keberadaan SOP juga menjadi acuan bagi seluruh anggota tim dalam menjalankan kegiatan operasional secara terstandarisasi sehingga kualitas produk dapat dipertahankan (Pratama, Wulandari, dan Yuniarti 2023).

Dalam proses perintisan bisnis, tim Kukismaugak? melakukan uji coba resep sebanyak empat kali hingga diperoleh formulasi *soft cookies* yang sesuai dengan standar rasa, tekstur, dan tingkat kemanisan yang diinginkan. Berdasarkan hasil uji coba tersebut, disusun SOP produksi yang mencakup tahapan pemilihan bahan baku, pencampuran adonan, pemanggangan, pendinginan, hingga pengemasan produk. Penerapan SOP ini bertujuan untuk menjaga konsistensi kualitas produk serta mendukung proses produksi yang lebih efektif dan efisien.

Berikut adalah bahan-bahan dan komposisi yang diperlukan untuk setiap 1 (satu) resep produk *Soft Cookies* Kukismaugak?

Soft cookies Gluten free & less sugar varian original :

1. 50 gram unsalted butter
2. 100 gram margarin
3. 3 gram *vanila powder*
4. 40 gram susu bubuk
5. 45 gram *brown sugar*
6. 1 gram garam
7. 1 butir telur
8. 130 gram tepung mocaf
9. 30 gram maizena
10. 2 gram *baking powder*
11. 1 gram *soda kue*
12. 90 gram *chocochips*
13. 1,5 xanthan gum

Soft cookies Classic varian original:

1. 30 gram unsalted butter
2. 85 gram margarin
3. 3 gram *vanila powder*
4. 30 gram gula halus
5. 60 gram *brown sugar*
6. 1 gram garam
7. 1 butir telur
8. 180 gram tepung terigu
9. 2 gram *soda kue*
10. 90 gram choco chips

Tambahan bahan varian cinnamon:

1. 10 gram kayu manis bubuk

Tambahan bahan varian chocobomb:

1. 10 gram *choco filling*
2. *40 gram cocoa powder*

Tambahan bahan varian choco cheese:

1. 100 gram keju oles
2. 40 gram cocoa powder

Tambahan bahan varian lotus biscoff:

1. 100 gram lotus biscoff spread
2. 5 pcs lotus biscoff biskuit

Tambahan bahan varian cookie mosnter:

1. 10 pcs Oreo
2. 40 gram marshmallow
3. 10 ml pewarna makanan biru
4. 10 gram trimit mata

Tambahan bahan varian matcha almond:

1. 55 gram *matcha powde*r
2. 10 ml pasta matcha
3. 50 gram almond
4. 100 gram *matcha glaze*



Gambar 2. 5 *Proses Produksi Soft Cookies 1*



Gambar 2. 6 *Proses Produksi Soft Cookies 2*

Berikut ini adalah proses produksi yang dilakukan untuk membuat *Soft Cookies:*

Proses Pembuatan:

1. Campurkan unsalted butter, margarin, susu bubuk, dan *brown sugar*, kemudian aduk hingga seluruh bahan tercampur rata.
2. Tambahkan telur, lalu aduk kembali hingga adonan tercampur secara merata.
3. Masukkan tepung mocaf, *baking soda* dan *baking powder*, kemudian aduk hingga membentuk adonan yang lembut dan tercampur rata.
4. Tambahkan *choco chips* ke dalam adonan, kemudian aduk perlahan hingga tersebar merata pada adonan.
5. Bentuk adonan menjadi bulatan dengan ukuran yang terlah ditentukan, kemudian pipihkan secara perlahan.
6. Simpan adonan di dalam lemari pendingin selama minimal 1 (satu) jam agar adonan menjadi lebih padat dan bentuknya tetap terjaga selama proses pemanggangan.
7. Panaskan oven *(preheat)* selama 15 menit hingga mencapai suhu yang sesuai sebelum proses pemanggangan.

8. Panggang adonan dalam oven dengan suhu 175 derajat , api atas bawah selama 15 menit hingga produk matang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan

Berikut adalah jumlah produksi untuk setiap jenis produk *Soft Cookies*:

No	Nama Produk	Pekan 1 (7 Juli – 14 Juli)	Pekan 2 (14 Juli – 21 Juli)	Pekan 3 (21 Juli – 28 Juli)	Pekan 4 (28 Juli – 4 Agustus)	Pekan 5 (4 Agustus-11 Agustus)	Pekan 6 (11 Agustus-16 Agustus)	Pekan 7 (18 Agustus-25 Agustus)	Total Keseluruhan
1	Classic Soft Cookies Original	4 pcs	6 pcs	23 pcs	24 pcs	11 pcs	23 pcs	22 pcs	113 pcs
2	Classic Soft Cookies Cinnamon	0*	5 pcs	8 pcs	10 pcs	8 pcs	9 pcs	12 pcs	52 pcs
3	Classic Soft Cookies Chocobomb	4 pcs	7 pcs	8 pcs	11 pcs	4 pcs	6 pcs	10 pcs	50 pcs
4	Classic Soft Cookies Choco Cheese	4 pcs	9 pcs	7 pcs	11 pcs	5 pcs	4 pcs	7 pcs	47 pcs
5	Classic Soft Cookies Lotus Biscoff	3 pcs	4 pcs	3 pcs	5 pcs	2 pcs	0*	1 pcs	19 pcs
6	Classic Soft Cookies Matcha Almond	0*	0*	6 pcs	7 pcs	1 pcs	3 pcs	4 pcs	25 pcs
7	Classic Soft Cookies Cookie Monster	0*	0*	4 pcs	9 pcs	3 pcs	5 pcs	3 pcs	24 pcs
8	Healthy Soft Cookies Original	0*	6 pcs	9 pcs	8 pcs	10 pcs	10 pcs	13 pcs	**56 pcs**
9	Healthy Soft Cookies Cinnamon	0*	2 pcs	6 pcs	3 pcs	9 pcs	7 pcs	11 pcs	49 pcs
10	Healthy Soft Cookies Chocobomb	1 pcs	5 pcs	3 pcs	5 pcs	3 pcs	3 pcs	5 pcs	25 pcs
11	Healthy Soft Cookies Choco Cheese	0*	6 pcs	6 pcs	4 pcs	2 pcs	3 pcs	4 pcs	25 pcs
12	Healthy Soft Cookies Lotus Biscoff	0*	5 pcs	3 pcs	1 pcs	0*	2 pcs	2 pcs	13 pcs
13	Healthy Soft Cookies Matcha Almond	0*	0*	3 pcs	3 pcs	2 pcs	4 pcs	3 pcs	15 pcs
14	Healthy Soft Cookies Cookie Monster	0*	0*	0*	2 pcs	0*	1 pcs	1 pcs	4 pcs
15	Buket Standar Healthy Soft Cookies Original	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
16	Buket Standar Healthy Soft Cookies Cinnamon	0*	0*	0*	0*	0*	0*	1 pcs	0*
17	Buket Standar Healthy Soft Cookies Chocobomb	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
18	Buket Standar Healthy Soft Cookies Choco Cheese	0*	0*	0*	0*	0*	0*	1 pcs	1 pcs
19	Buket Standar Healthy Soft Cookies Lotus Biscoff	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
20	Buket Standar Healthy Soft Cookies	0*	0*	0*	0*	0*	0*	1 pcs	1 pcs

	Matcha Almond								
21	Buket Standar Healthy Soft Cookies Cookie Monster	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
23	Buket Standar Classic Soft Cookies Original	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
24	Buket Standar Classic Soft Cookies Cinnamon	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
25	Buket Standar Classic Soft Cookies Cinnamon	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
26	Buket Standar Classic Soft Cookies Chocobomb	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
27	Buket Standar Classic Soft Cookies Choco Cheese	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
28	Buket Standar Classic Soft Cookies Lotus Biscoff	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
29	Buket Standar Classic Soft Cookies Matcha Almond	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
30	Buket Standar Classic Soft Cookies Cookie Monster	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
31	Buket Premium Classic Soft Cookies	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
32	Buket Premium Healthy Soft Cookies	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
33	Bundling Mini Classic Soft Cookies	0*	0*	0*	0*	0*	4 pcs	5 pcs	9 pcs
34	Bundling Mini Healthy Soft Cookies	0*	0*	0*	0*	0*	25 pcs	2 pcs	27 pcs
35	Bundling Classic Soft Cookies Ekonomis	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
36	Bundling Healthy Soft Cookies Ekonomis	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*	0*
0	**TOTAL**	**16 pcs**	**55 pcs**	**89 pcs**	**105 pcs**	**60 pcs**	**109 pcs**	**108 pcs**	**555 pcs**

Tabel 2. 36 *Jumlah Produksi*

Dalam Dalam satu kali proses produksi, satu resep standar *Soft Cookies* Kukismaugak? menghasilkan sebanyak 10 pcs soft cookies, sedangkan satu resep *bundling mini soft cookies* menghasilkan sebanyak 36 pcs *soft cookies* mini. Setelah melalui proses pemanggangan dan pendinginan, produk dikemas menggunakan kemasan kedap udara untuk membantu mempertahankan kualitas dan

kesegaran produk selama penyimpanan. Masa simpan *Soft Cookies Kukismaugak* pada suhu ruang

Varian Produk	**Masa simpan pada suhu ruang**
Original	7 hari
Cinnamon	7 hari
Chocobomb	5 hari
Choco cheese	4 hari
Lotus Biscoff	5 hari
Cookie monster	5 hari
Matcha almond	4 hari

Uji Ketahanan Produk dan Masa Simpan Soft Cookies Kukismaugak? Berdasarkan Varian

Uji ketahanan produk dilakukan sebagai bagian dari proses pengendalian kualitas *(quality control)* untuk mengetahui perubahan karakteristik *soft cookies* selama masa penyimpanan pada suhu ruang. Pengujian dilakukan dengan melakukan pengamatan secara berkala setiap hari hingga produk mencapai batas masa simpan yang telah ditetapkan pada masing-masing varian. Aspek yang diamati meliputi perubahan tekstur, aroma, warna, rasa, dan kondisi kemasan.

Pengamatan dilakukan dengan membandingkan karakteristik produk selama penyimpanan dengan kondisi produk pada saat awal produksi. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana kualitas *soft cookies* dapat dipertahankan selama masa simpan serta menentukan batas waktu produk masih memiliki karakteristik yang sesuai dengan standar kualitas Kukismaugak?.

Berdasarkan hasil pengamatan, secara umum terjadi beberapa perubahan karakteristik pada produk ketika mendekati atau mencapai batas masa simpan. Dari aspek warna, produk cenderung mengalami perubahan menjadi lebih pudar dibandingkan kondisi awal. Dari aspek tekstur, *soft cookies* menjadi lebih lembek dan mengalami penurunan karakteristik tekstur yang sebelumnya lembut dengan bagian luar yang relatif renyah. Pada aspek aroma. aroma butter yang menjadi salah satu karakteristik produk mulai berkurang dan tidak terlalu tercium dibandingkan pada kondisi awal.

Perubahan juga ditemukan pada beberapa varian yang memiliki bahan tambahan khusus. Pada varian Choco Cheese, bagian keju mulai mengalami perubahan tekstur, yaitu menjadi lebih kering terutama pada bagian tepinya. Pada varian Cookie Monster, isian marshmallow mengalami perubahan karakteristik sehingga tidak lagi memberikan efek lumer seperti pada kondisi awal. Sementara itu, pada varian yang menggunakan biskuit sebagai topping, yaitu Lotus Biscoff dan Oreo, tekstur biskuit mengalami penurunan kerenyahan sehingga tidak lagi terasa renyah seperti ketika produk masih dalam kondisi segar.

Berdasarkan hasil pengamatan tersebut, dapat diketahui bahwa perubahan karakteristik produk terjadi secara bertahap selama penyimpanan dan menjadi lebih terlihat ketika produk telah mendekati batas masa simpannya. Perubahan yang paling terlihat meliputi penurunan intensitas warna, perubahan tekstur menjadi lebih lembek, berkurangnya aroma *butter*, serta perubahan karakteristik bahan tambahan pada masing-masing varian. Hasil pengujian ini kemudian digunakan sebagai salah satu dasar dalam menetapkan dan mengevaluasi masa simpan *soft cookies* Kukismaugak? pada suhu ruang.

Untuk memperpanjang masa simpan, *Soft Cookies* Kukismaugak? dapat disimpan pada suhu dingin menggunakan chiller hingga 2 minggu, sedangkan penyimpanan dalam *freezer* dapat mempertahankan produk hingga 2 bulan. Sebelum dikonsumsi, produk yang telah disimpan dapat dipanaskan kembali untuk mengembalikan karakteristik teksturnya. Pemanasan menggunakan *microwave* dapat dilakukan selama kurang lebih 30 detik untuk memperoleh tekstur bagian luar yang renyah dengan bagian dalam yang tetap lembut. Pemanasan tidak disarankan dilakukan terlalu lama karena dapat menyebabkan kadar air pada produk berkurang sehingga tekstur *soft cookies* menjadi keras. Alternatif metode pemanasan dapat dilakukan menggunakan teflon selama kurang lebih 1–2 menit dengan api kecil. Teflon dalam kondisi bersih dan kering digunakan tanpa tambahan minyak maupun mentega, kemudian ditutup selama proses pemanasan agar panas dapat terdistribusi secara merata dan produk tidak mudah gosong.

Varian Produk dan Kemasan

Pada tahap awal peluncuran produk, Kukismaugak? memperkenalkan lima varian *soft cookies*, yaitu Original, Cinnamon, Chocobomb, Choco Cheese, dan Lotus Biscoff. Setiap varian dikembangkan melalui proses formulasi yang disesuaikan dengan karakteristik rasa dan tekstur yang diinginkan, sehingga mampu memberikan pengalaman konsumsi yang berbeda bagi pelanggan. Menurut (Camila, Putri, dan Pratama t.t.), inovasi cita rasa merupakan strategi untuk meningkatkan daya tarik produk dan menyesuaikan dengan preferensi konsumen, khususnya generasi muda. Pemilihan banyak varian rasa pada *soft cookies* dapat dikaitkan dengan konsep tersebut karena variasi rasa memberikan lebih banyak pilihan sesuai selera konsumen, meningkatkan daya tarik produk, serta menjadi strategi diferensiasi untuk memperluas pasar tanpa mengurangi nilai

utama produk.

Varian Original menawarkan cita rasa klasik yang menjadi ciri khas produk, sedangkan Cinnamon menghadirkan aroma rempah kayu manis yang hangat. Varian Chocobomb dikembangkan dengan isian cokelat yang melimpah, sementara Choco Cheese memadukan rasa cokelat dan keju untuk menghasilkan perpaduan rasa manis dan gurih. Adapun varian Lotus Biscoff menghadirkan cita rasa karamel khas yang mengikuti tren dan preferensi konsumen. Kehadiran kelima varian tersebut diharapkan mampu memenuhi kebutuhan konsumen dengan preferensi rasa yang beragam serta meningkatkan daya tarik produk di pasar.



Gambar 2. *7 Produk Kukismaugak? Awal Peluncuran*



Gambar 2. 8 *Menu Kukismaugak?Awal Peluncuran*

Daftar menu dan harga pada awal perintisan bisnis *soft cookies*:

No	Nama Produk	Porsi	Harga
1	Classic Soft Cookies Original	1 pcs	Rp 12.000
2	Classic Soft Cookies Cinnamon	1 pcs	Rp 12.000
3	Classic Soft Cookies Chocobomb	1 pcs	Rp 14.000
4	Classic Soft Cookies Choco Cheese	1 pcs	Rp 16.000
5	Classic Soft Cookies Lotus Biscoff	1 pcs	Rp 18.000
6	Healthy Soft Cookies Original	1 pcs	Rp 14.000
7	Healthy Soft Cookies Cinnamon	1 pcs	Rp 14.000
8	Healthy Soft Cookies Chocobomb	1 pcs	Rp 16.000
9	Healthy Soft Cookies Choco Cheese	1 pcs	Rp 18.000
10	Healthy Soft Cookies Lotus Biscoff	1 pcs	Rp 20.000

11	Buket Standar Original Classic	1 pcs	Rp 25.000
12	Buket Standar Chocobomb Classic	1 pcs	Rp 27.000
13	Buket Standar Cinnamon Classic	1 pcs	Rp 25.000
14	Buket Standar Choco Cheese Classic	1 pcs	Rp 30.000
15	Buket Standar Lotus Biscoff Classic	1 pcs	Rp 35.000
16	Buket Standar Original Healthy	1 pcs	Rp 28.000
17	Buket Standar Chocobomb Healthy	1 pcs	Rp 30.000
18	Buket Standar Cinnamon Healthy	1 pcs	Rp 28.000
19	Buket Standar Choco Cheese Healthy	1 pcs	Rp 32.000
20	Buket Standar Lotus Biscoff Healthy	1 pcs	Rp 38.000
21	Buket Premium Classic	3 pcs	Rp 35.000
22	Buket Premium Healthy	3 pcs	Rp 28.000

Tabel 2. 37 *Harga Menu Kukismaugak?*

Seiring dengan perkembangan usaha dan meningkatnya minat konsumen, Kukismaugak? melakukan diversifikasi produk dengan menghadirkan dua varian baru, yaitu Matcha Almond dan Cookie Monster. Pengembangan kedua varian tersebut didasarkan pada evaluasi produk serta pengamatan terhadap tren pasar yang menunjukkan meningkatnya preferensi konsumen terhadap *soft cookies* dengan cita rasa inovatif dan tampilan yang menarik.

Penambahan varian rasa merupakan strategi diferensiasi produk yang efektif untuk meningkatkan daya saing usaha kuliner, sebagaimana ditunjukkan oleh (Jannah, Ariyantiningsih, dan Anwar 2025) melalui pengembangan Pangsit Roll Lumer dengan varian Coklat, Matcha, dan Tiramisu yang menciptakan keunikan tekstur

renyah-lumer serta cita rasa modern. Sejalan dengan itu, bisnis *soft cookies* yang menambahkan ’dua varian rasa baru’ sebagai bentuk *’product line extension’* guna memberikan variasi, mengurangi kejenuhan konsumen, menarik segmen baru, serta memperkuat posisi kompetitif di pasar (Jannah, Ariyantiningsih, dan Anwar 2025).

Varian Matcha Almond menggunakan adonan beraroma matcha dengan isian matcha glaze yang lumer serta taburan almond sebagai pelengkap. Kombinasi tersebut menghasilkan perpaduan rasa matcha yang lebih kaya dengan tekstur lembut dan sensasi lumer ketika dikonsumsi. Sementara itu, varian Cookie Monster dirancang dengan tampilan yang terinspirasi dari karakter Cookie Monster, menggunakan adonan berwarna biru pada bagian luar dan berwarna krem pada bagian dalam seperti varian Original. Produk ini dilengkapi dengan isian marshmallow, taburan kepingan Oreo, serta hiasan *candy eyes* yang memberikan daya tarik visual dan menjadi ciri khas produk.

Pada kedua varian tersebut, *choco chips* tidak digunakan agar tingkat kemanisan tetap seimbang dan tidak mendominasi cita rasa dari setiap komponen utama yang telah ditambahkan. Dengan demikian, karakter rasa pada varian Matcha Almond maupun Cookie Monster dapat lebih menonjol serta memberikan pengalaman konsumsi yang lebih harmonis bagi konsumen.



Gambar 2. 9 *Soft Cookies Cookie monster*



Gambar 2. 10 *Soft Cookies Matcha Almond*



Gambar 2. 11 *Menu Update Kukismaugak?*

Daftar harga menu varian baru:

No	Nama Produk	Porsi	Harga
1	Classic Soft Cookies Matcha Almond	1 pcs	Rp 18.000
2	Classic Soft Cookies Cookie Monster	1 pcs	Rp 16.000
3	Healthy Soft Cookies Matcha Almond	1 pcs	Rp 20.000
4	Healthy Soft Cookies Cookie Monster	1 pcs	Rp 18.000
5	Buket Standar Matcha Almond Classic	1 pcs	Rp 35.000

6	Buket Standar Cookie Monster Classic	1 pcs	Rp 30.000
7	Buket Standar Matcha Almond Healthy	1 pcs	Rp 38.000
8	Buket Standar Cookie Monster Healthy	1 pcs	Rp 32.000

Tabel 2. 38 *Harga Menu soft cookies Varian Baru*

Berdasarkan tinjauan teori (Wijaya dan Kinder 2020), strategi **bundling** merupakan salah satu strategi pemasaran yang dilakukan dengan menggabungkan dua atau lebih produk ke dalam satu paket penjualan. Strategi ini terdiri dari *price bundling*, yaitu penawaran beberapa produk dalam satu paket dengan harga yang lebih menarik dibandingkan pembelian secara terpisah, dan *product bundling*, yaitu penggabungan beberapa produk atau varian ke dalam satu paket untuk meningkatkan daya tarik konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *price bundling* dan *product bundling* berpengaruh signifikan terhadap niat membeli konsumen. Oleh karena itu, penerapan strategi bundling dapat memberikan nilai lebih kepada konsumen melalui pilihan produk yang lebih beragam maupun keuntungan dari segi harga, sehingga berpotensi meningkatkan ketertarikan dan niat pembelian.

Sejalan dengan teori tersebut, pada pekan ke-6 Kukismaugak melakukan pengembangan produk dengan meluncurkan dua produk baru, yaitu Bundling Mini Soft Cookies 7 Rasa dan Bundling Soft Cookies Ukuran Standar 7 Rasa. Bundling Mini Soft Cookies 7 Rasa terdiri atas tujuh pilihan rasa dalam ukuran mini yang ditujukan bagi konsumen yang ingin mencoba berbagai varian dalam satu paket. Sementara itu, Bundling Soft Cookies Ukuran Standar 7 Rasa menawarkan tujuh pilihan rasa dalam ukuran standar untuk memberikan pengalaman konsumsi yang lebih lengkap. Pengembangan kedua produk ini merupakan penerapan *product bundling* karena menggabungkan beberapa varian soft cookies dalam satu paket. Selain itu, apabila paket ditawarkan dengan harga yang lebih ekonomis

dibandingkan pembelian secara satuan, strategi tersebut juga menerapkan *price bundling*. Melalui inovasi ini, Kukismaugak berupaya meningkatkan variasi pilihan produk, memberikan nilai tambah bagi konsumen, serta mendorong peningkatan niat membeli terhadap produk Soft Cookies Kukismaugak.



Gambar 2. 12 *Produk Bundling standar dan mini soft cookies*

Dalam aspek produksi, Kukismaugak? menghadirkan varian Red Velvet Cheese sebagai produk *limited edition* untuk memperingati Hari Kemerdekaan Indonesia pada tanggal 17 Agustus. Varian ini menjadi inovasi rasa baru dengan perpaduan cita rasa red velvet dan keju yang menarik. Produk dibuat dalam jumlah terbatas dan dipadukan dengan program *giveaway* untuk membangun antusiasme konsumen, serta mendorong minat pembelian. Kehadiran produk khusus ini diharapkan dapat memberikan pengalaman berbeda sekaligus memperkuat daya tarik Kukismaugak? di mata pelanggan.



Kemasan Produk *soft cookies* Kukismaugak? dikemas menggunakan box berbahan *food grade* dengan bagian depan transparan sehingga konsumen dapat melihat kondisi dan tampilan produk secara langsung. Kemasan tersebut dilengkapi dengan stiker yang memuat logo Kukismaugak? serta informasi media sosial dan *marketplace*, yaitu Instagram, TikTok, dan Shopee, sebagai identitas merek sekaligus media promosi.

Di dalam box, setiap *soft cookies* dikemas kembali menggunakan plastik OPP *(Oriented Polypropylene)* untuk menjaga produk tetap kedap udara, higienis, serta membantu mempertahankan kualitas, tekstur, dan masa simpan produk. Pada bagian depan kemasan dicantumkan informasi mengenai varian rasa, sedangkan bagian belakang memuat informasi komposisi, berat bersih, serta tanggal kedaluwarsa (*expired date)* sehingga konsumen memperoleh informasi produk secara lengkap. Penyajian informasi pada kemasan merupakan bagian penting dalam pelabelan pangan karena berfungsi memberikan identitas produk, informasi kepada konsumen, serta menjamin keamanan dan mutu pangan yang dipasarkan.





Gambar 2. 13 *Kemasan Kukismaugak dengan Desain Stempel*

Kukismaugak? telah melakukan pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) dengan nomor 1208260023091 sebagai salah satu langkah awal dalam proses menuju sertifikasi halal. Kepemilikan NIB menjadi bentuk legalitas usaha sekaligus memenuhi salah satu persyaratan administrasi untuk melanjutkan proses sertifikasi halal. Langkah ini dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk Kukismaugak? serta menunjukkan komitmen dalam menjalankan usaha yang legal, tertib, dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dengan adanya NIB, Kukismaugak? dapat lebih mudah mengembangkan usaha dan mempersiapkan kelengkapan untuk memperoleh sertifikasi halal di tahap selanjutnya.



Gambar 2. 14 *NIB Kukismaugak?*

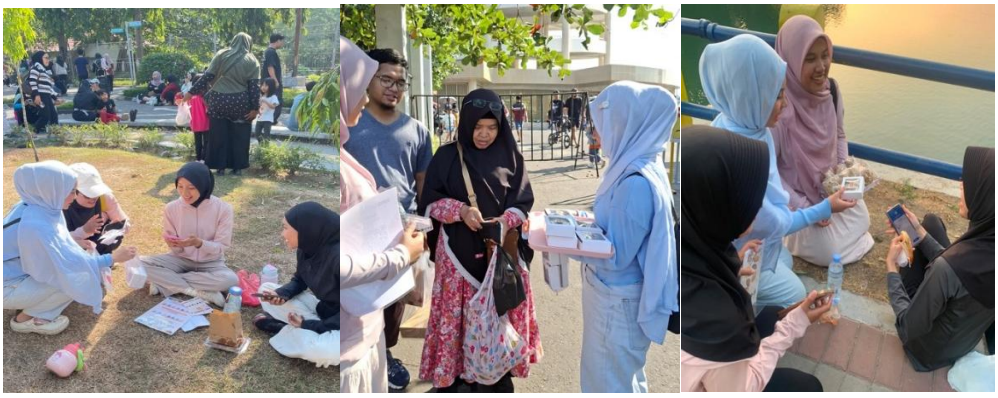
e. Penjualan

Kegiatan pemasaran Kukismaugak? dilakukan melalui penjualan online dan offline. Penjualan online memanfaatkan ShopeeFood, serta menerima pemesanan melalui WhatsApp, Instagram Direct Message (DM), dan TikTok, dengan seluruh pesanan dicatat secara sistematis

sebelum diproses. Selain itu, produk juga dipasarkan melalui sistem konsinyasi di Warung Bajaj, Susu Asik Condongcatur, Kedai Samedja, dan Dopa Jogja sebagai upaya memperluas jangkauan pasar.

Penjualan offline menerapkan konsep mobile selling di kawasan Alun-Alun Kidul, Maguwoharjo, *Sunday Morning* (Sunmor) UGM, Embung Tambak Boyo serta pada Wisuda Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta. Selama proses pemasaran, tim tidak hanya menawarkan produk, tetapi juga memberikan edukasi kepada konsumen mengenai keunggulan *healthy soft cookies gluten free* dengan konsep *less sugar.*

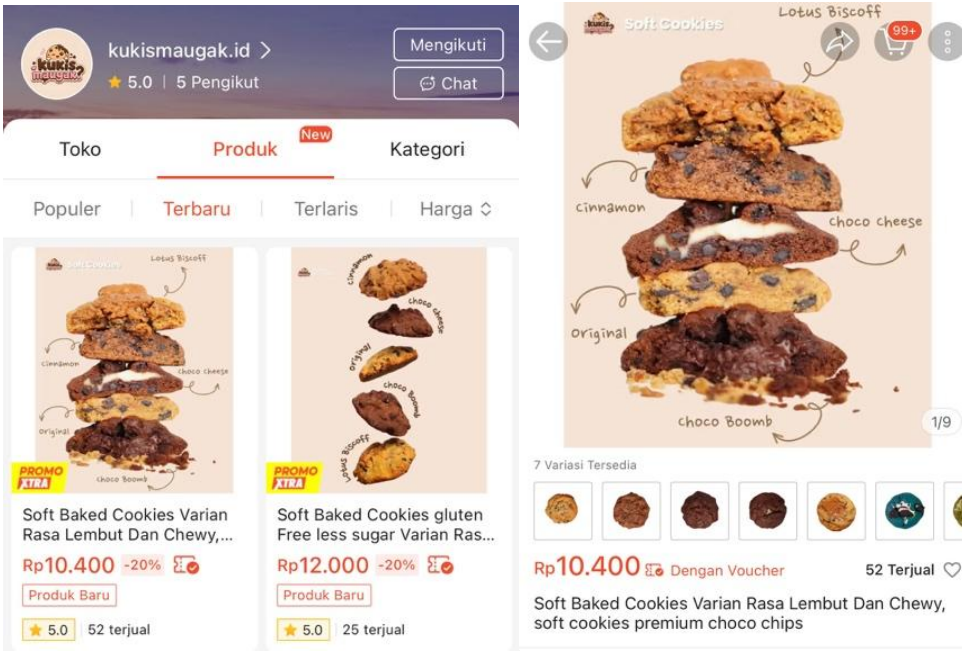
Pendekatan tersebut bertujuan untuk meningkatkan pemahaman konsumen terhadap nilai tambah produk sekaligus membangun kepercayaan terhadap merek.



Gambar 2. 15 *Tim Kukismaugak? saat berjualan offline*



Gambar 2. 16 *Tim Kukismaugak? saat konsinyasi ke cafe*



Gambar 2. 17 *penjualan online (shopee)*

BAB III
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah Bidang Produksi

Dalam Dalam menjalankan bisnis Kukismaugak?, penulis menghadapi beberapa kendala, terutama pada aspek produksi. Salah satu permasalahan yang muncul adalah keterbatasan ketersediaan bahan baku dari pemasok. Ketika bahan baku yang dibutuhkan tidak tersedia, penulis perlu mencari alternatif pemasok lain agar proses produksi tetap dapat berjalan tanpa mengurangi kualitas produk.

Selain itu, proses produksi memiliki tingkat kompleksitas yang lebih tinggi karena Kukismaugak? mengembangkan dua kategori produk, yaitu *soft cookies classic* dan *healthy soft cookies*. Kedua jenis produk tersebut memiliki perbedaan komposisi bahan, sehingga tim produksi harus memiliki tingkat ketelitian yang tinggi pada setiap tahapan, mulai dari persiapan bahan, proses pencampuran adonan, hingga pengemasan. Hal tersebut dilakukan untuk memastikan produk tidak tertukar dan tetap sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Perbedaan karakteristik bahan antara kedua produk juga menyebabkan proses produksi menjadi kurang efisien karena membutuhkan penanganan yang berbeda pada setiap tahapannya. Oleh karena itu, penerapan prosedur kerja yang sistematis diperlukan untuk menjaga konsistensi kualitas produk dan mengurangi risiko kesalahan selama produksi.

Kendala lainnya adalah keterbatasan sumber daya manusia dalam kegiatan produksi. Dengan jumlah anggota tim yang terbatas, kapasitas produksi menjadi kurang optimal terutama ketika menerima pesanan dalam jumlah besar atau mengalami peningkatan permintaan secara mendadak. Kondisi tersebut menyebabkan proses produksi membutuhkan waktu lebih lama dan menjadi tantangan dalam memenuhi kebutuhan konsumen secara maksimal. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan, seperti peningkatan efisiensi alur kerja, penyusunan standar operasional yang jelas,

serta penambahan tenaga kerja untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis Kukismaugak?.

B. Tinjauan Teoritis Produksi

Untuk memberikan pemahaman yang lebih jelas kepada pembaca mengenai isi laporan bisnis Kukismaugak?, penulis menyajikan beberapa definisi yang berkaitan dengan identifikasi permasalahan dalam pelaksanaan bisnis. Uraian definisi tersebut digunakan sebagai dasar dalam memahami berbagai aspek permasalahan yang ditemukan selama proses perintisan dan pengembangan usaha.

Manajemen Produksi

Definisi Manajemen Produksi dan Operasi adalah pengelolaan proses konversi dari *input* (masukan) menjadi *output* (keluaran), baik dalam bentuk produk barang maupun jasa. *Input* dapat meliputi lahan, tenaga kerja, manajemen, teknologi, dan berbagai sumber daya lainnya. Sementara itu, output yang dihasilkan biasanya berupa jasa pelayanan, barang konsumsi, dan produk lainnya (Wijaya et al., 2020)

1. Strategi Manajemen Produksi

   Manajemen produksi merupakan kegiatan mengatur dan mengoordinasikan sumber daya produksi, seperti bahan baku, tenaga kerja, peralatan, dan modal, agar proses produksi berjalan efektif dan efisien. Manajemen produksi meliputi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian produksi untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan standar serta kebutuhan konsumen. Penerapan manajemen produksi yang baik dapat menjaga kualitas produk dan meningkatkan kepuasan pelanggan sehingga mampu mempertahankan loyalitas pelanggan (Satlina Novrita Ep, Faturahman Faturahman, dan Beid Fitrianova Andriani 2023).

2. Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM)

   Sumber daya manusia (SDM) merupakan aset penting dalam suatu organisasi karena berperan sebagai penggerak utama dalam

mencapai tujuan organisasi. SDM tidak hanya dipandang sebagai tenaga kerja, namun sebagai individu yang memiliki pengetahuan, keterampilan, kemampuan, dan potensi yang perlu dikembangkan secara berkelanjutan. Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) merupakan proses strategis dalam mengelola manusia melalui kegiatan perencanaan tenaga kerja, rekrutmen, seleksi, pengembangan kompetensi, pelatihan, penilaian kinerja, pemberian kompensasi, serta pemeliharaan hubungan kerja. Pengelolaan SDM yang baik dapat meningkatkan produktivitas, motivasi kerja, kualitas karyawan, dan daya saing organisasi.(Nabilah dkk. 2026).

3. Manajemen Persediaan

Manajemen persediaan merupakan bagian penting dalam kegiatan operasional perusahaan manufaktur karena berhubungan dengan pengelolaan bahan baku yang digunakan untuk menunjang proses produksi. Menurut (Nuraeni dan Santoso 2024), pengelolaan persediaan bahan baku yang baik sangat diperlukan oleh perusahaan untuk mendukung aktivitas produksi. Manajemen persediaan bertujuan untuk memastikan ketersediaan bahan baku agar proses produksi dapat berjalan sesuai dengan rencana dan kebutuhan perusahaan. Persediaan salah satu aset penting karena berkaitan langsung dengan kemampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan pelanggan serta menjaga kelancaran proses produksi.

4. Perencanaan Produksi

Perencanaan produksi merupakan suatu perencanaan taktis yang bertujuan untuk menentukan keputusan optimal berdasarkan sumber daya yang dimiliki perusahaan dalam memenuhi kebutuhan produk. Menurut (Nur Rahmanti Ratih, Hazzel Mellya Nanda, dan Putri Awalina 2022), perencanaan produksi disusun berdasarkan kapasitas perusahaan seperti bahan baku, mesin, tenaga kerja, dan pendukung bahan yang harus dimanfaatkan secara efektif dan efisien. Perencanaan produksi merupakan proses penetapan tingkat output produksi untuk

memenuhi target penjualan dan persediaan yang telah direncanakan.

5. Manajemen Risiko

Manajemen risiko merupakan proses sistematis yang dilakukan perusahaan untuk mengidentifikasi, menilai, mengendalikan, dan mengurangi kemungkinan terjadinya risiko yang dapat menghambat pencapaian tujuan bisnis. Menurut (Tamara dkk. t.t.), manajemen risiko adalah rangkaian proses dan teknik yang digunakan untuk melakukan identifikasi, penilaian, pemantauan, serta pengelolaan risiko yang muncul dalam kegiatan usaha. Tahapan manajemen risiko meliputi identifikasi risiko, analisis risiko untuk mengetahui kemungkinan dan dampaknya, evaluasi risiko untuk menentukan prioritas penanganan, serta pengelolaan risiko sebagai upaya pengambilan keputusan yang tepat. Penerapan risiko manajemen membantu perusahaan menghadapi ancaman, mengurangi potensi kerugian, serta meningkatkan efektivitas dan keberlangsungan operasional perusahaan. Risiko dalam bisnis dapat berasal dari berbagai faktor, seperti faktor manusia, alam, sistem, infrastruktur, keuangan, operasional, maupun pemasaran. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan pengendalian risiko secara berkelanjutan agar mampu meminimalkan dampak.

C. Pemecahan Masalah Bidang Produksi

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi dalam proses pengembangan bisnis Kukismaugak?, diperlukan beberapa strategi penyelesaian untuk menjaga kelancaran operasional dan meningkatkan efektivitas produksi. Permasalahan terkait keterbatasan ketersediaan bahan baku diatasi dengan melakukan pencarian alternatif pemasok yang memiliki kualitas bahan setara, sehingga proses produksi tetap dapat berjalan apabila terjadi kendala pada pemasok utama. Selain itu, perencanaan pembelian bahan baku dilakukan secara lebih terstruktur dengan memperkirakan kebutuhan produksi agar ketersediaan bahan tetap terjaga. Pengelolaan bahan baku yang baik diperlukan untuk menjaga keberlangsungan proses produksi UMKM.

Pada aspek produksi, perbedaan karakteristik antara *soft cookies classic* dan *healthy soft cookies* menjadi perhatian utama agar tidak terjadi kesalahan dalam proses pembuatan. Solusi yang diterapkan adalah dengan memperjelas alur produksi melalui pemisahan proses kerja, mulai dari penimbangan bahan, pembuatan adonan, hingga tahap pengemasan untuk masing-masing kategori produk. Selain itu, penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) dilakukan sebagai pedoman kerja agar setiap tahapan produksi dapat berjalan secara konsisten, mengurangi risiko kesalahan, serta menjaga kualitas produk yang dihasilkan.

Keterbatasan tenaga kerja dalam proses produksi diatasi dengan melakukan pembagian tugas yang lebih terstruktur antar anggota tim. Setiap anggota memiliki tanggung jawab yang jelas pada tahapan produksi tertentu sehingga proses kerja menjadi lebih efektif. Selain itu, untuk menghadapi peningkatan jumlah pesanan, pengembangan bisnis ke depan dapat dilakukan melalui penambahan tenaga kerja atau bantuan tenaga produksi agar kapasitas produksi dapat meningkat tanpa mengurangi kualitas produk.

Pengelolaan sumber daya manusia yang baik menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan produktivitas UMKM. Melalui penerapan strategi tersebut, Kukismaugak? dapat meningkatkan efisiensi operasional, menjaga konsistensi kualitas produk, serta mempersiapkan bisnis untuk menghadapi peningkatan permintaan pasar di masa mendatang.

BAB IV
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Pelaksanaan Tugas Akhir Perintisan Bisnis Kukismaugak/ memberikan pengalaman bagi penulis dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama masa studi, khususnya dalam pengelolaan produksi. Penulis berperan dalam pengembangan produk, pengelolaan bahan baku, penyusunan SOP, proses produksi, serta pengendalian kualitas *soft cookies*.

Selama proses perintisan bisnis, terdapat beberapa kendala yang dihadapi, seperti keterbatasan ketersediaan bahan baku, perbedaan proses produksi antara varian *classic* dan *healthy soft cookies*, serta keterbatasan tenaga kerja saat menerima pesanan dalam jumlah besar. Permasalahan tersebut diatasi melalui pencarian alternatif pemasok, penyusunan alur produksi yang lebih terstruktur, serta penerapan SOP untuk menjaga konsistensi dan kualitas produk. Penerapan SOP membantu UMKM menjalankan proses kerja secara lebih sistematis, efisien, dan menjaga kestabilan kualitas produk.

Melalui proses evaluasi dan inovasi yang dilakukan, Kukismaugak/ mampu mengembangkan produk *soft cookies* dengan konsep healthy berbahan dasar tepung mocaf serta menghadirkan berbagai varian rasa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

B. Saran

Kukismaugak? disarankan untuk terus meningkatkan sistem produksi melalui penerapan SOP yang konsisten, memperluas alternatif pemasok bahan baku, serta mempertimbangkan penambahan tenaga kerja agar kapasitas produksi dapat meningkat. Selain itu, inovasi produk dan strategi pemasaran perlu terus dikembangkan untuk memperluas jangkauan pasar.

Stok bahan baku dengan baik untuk mengantisipasi fluktuasi harga, serta menjalin kerja sama dengan pemasok. Selain itu, penting untuk mempertimbangkan penambahan tenaga kerja dan pelatihan tim agar kapasitas produk meningkat, serta selalu menjaga kualitas produk melalui pengawasan ketat untuk membangun kepercayaan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

Asbari, Masduki. “Pengaruh Strategi Pemasaran Industri Makanan dan Minuman di Indonesia:”

Ashary, Luckman, Abd. Hafidh Ali, dan Alif Akbarul Muslim. 2023. “Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Penentuan Harga Jual Es Balok di Pabrik Es Ma’un Baarid Sukorejo Situbondo.” *Mazinda : Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Bisnis* 1(1): 72–82. doi:10.35316/mazinda.v1i1.2868.

Camila, Nandaku Talitha, Nabila Destriana Putri, dan Ikbal Vikie Pratama. “Pengembangan Produk Gethuk Dessert Box Berbasis Inovasi Cita Rasa sebagai Strategi Penetrasi Pasar Kuliner Kekinian.”

Finani, Nadira Ismiyatul, dan Andre Yusuf Trisna Putra. 2023. “Sosialisasi Makanan Bebas Gluten sebagai Pengganti Tepung Terigu untuk Pencegahan Diabetes dan Overweight di Kampung Bulak Cumpat Srono, Surabaya.” *Jurnal Pengabdian Masyarakat Inovasi Indonesia* 1(1): 35–40. doi:10.54082/jpmii.264.

Hamidah, Tsabita Rana, dan Fitri Rahmawati. “INOVASI SOFT COOKIES DARI TEPUNG MOCAF DAN TEPUNG BUNGA TELANG SEBAGAI PEMANFAATAN BAHAN PANGAN LOKAL.”

Harjanto, Natasya Yulinda, dan Endang Mulyatiningsih. “SUBSTITUSI TEPUNG MOCAF PADA PEMBUATAN SOFT COOKIES RED VELVET.”

Jannah, Rodhatul, Febri Ariyantiningsih, dan Jeny Dwi Anwar. 2025. “PENGEMBANGAN KULIT PANGSIT MENJADI PANGSIT ROLL LUMER BERBAGAI VARIAN RASA BY SUJAJEMI.” 4(11).

Maheswara, Nyoman Bhaskara Surya. “ANALISIS PEMASARAN BERBASIS SISTEM PRE-ORDER PADA USAHA KUE SKALA UMK.”

Nabilah, Nida Ghaida, Devia Awaliah Zahrani, Dini Handayani, dan Machdum Bachtiar. 2026. “Konsep Dasar Manajemen Sumber Daya Manusia.” 4(4).

Nur Rahmanti Ratih, Hazzel Mellya Nanda, dan Putri Awalina. 2022. “PENERAPAN PERENCANAAN PRODUKSI UNTUK MENINGKATKAN EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS PRODUKSI DI ERA NEW NORMAL PADA HOME INDUSTRY AR BAKERY NGANJUK.” *GEMILANG: Jurnal Manajemen dan Akuntansi* 2(4): 46–68. doi:10.56910/gemilang.v2i4.140.

Nuraeni, Novita, dan Bambang Santoso. 2024. “Peranan Manajemen Persediaan Bahan Baku Terhadap Penjadwalan Produksi PT XYZ.” *Jurnal Bisnis dan Manajemen* 2(2).

Pratama, Andry, Eka Wulandari, dan Endah Yuniarti. 2023. “Pembuatan Standard Operating Procedures (SOP) untuk Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Susu Kambing ‘SUMBE.’” *Media Kontak Tani Ternak* 5(2): 46. doi:10.24198/mktt.v5i2.47352.

Safitri, Citra Dwi, Andi Anto Patak, Andi Riswan Mohamad, Andi Kamariah, dan Abdul Kasim. “CAMQUET.ID: INOVASI BISNIS BUKET UNTUK MENINGKATKAN KETERAMPILAN DAN JIWA KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA.”

Satlina Novrita Ep, Faturahman Faturahman, dan Beid Fitrianova Andriani. 2023. “Analisis Manajemen Produksi Dalam Mempertahankan Loyalitas Pelanggan Menurut Perspektif Ekonomi Islam: Studi Pada Usaha Kuliner Lindekss Sopto Di Kelurahan Talang Bakung Kecamatan Pall Merah Kota Jambi.” *Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi dan Keuangan Syariah* 1(4): 122–37. doi:10.59059/jupiekes.v1i4.432.

Tamara, Agra Fadhiila, Erif Ramadansyah, Nadiyah Husniyah, Fatimatun Nazya, dan Syti Sarah Maesaroh. “ANALISIS MANAJEMEN RISIKO BISNIS

(Studi pada Kedai Kopi & Rempah Trem)."

Wijaya, Andreas, dan Loedry Kinder. 2020. "Pengaruh Price Bundling dan Product Bundling terhadap Niat Membeli yang Dimoderasi oleh Barang Komplementaritas." *Jurnal Manajemen* 17(1): 28–38. doi:10.25170/jm.v17i1.866.

Yuliandari, Trianda, Ita Fatkhur Romadhoni, Any Sutiadiningsih, dan Mauren Gita Miranti. 2025. "INOVASI CHEESE COOKIES GLUTEN FREE DENGAN COATING GULA PALM MENGGUNAKAN TEPUNG MOCAF DAN PATI GARUT." *JOURNAL SAINS STUDENT RESEARCH* 3(6): 216–30. doi:10.61722/jssr.v3i6.6236.

LAMPIRAN

A. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan

	Pekan 1	Pekan 2	Pekan 3	Pekan 4	Pekan 5	Pekan 6	Pekan 7
Uraian Kegiatan	#Melakukan diskusi tugas bersama tim (3jam)	#Melakukan penjualan produk di Stadion Maguwo & Sunmor UGM (6 jam)	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)	#Melakukan penjualan produk di Alun-alun Kidul dan Maguwo (6 jam)	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)	#Melakukan penjualan produk pada wisuda kampus UII tanggal 22&23 Agustus 2026 (2x6jam)
	Melakukan survei ke toko bahan kue offline/online untuk mencari bahan sesuai kebutuhan (4 jam)	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)	Persiapan pembuatan produk (7x15menit)	#Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha dengan tim berdasarkan pencapaian penjualan (2 jam)	Persiapan pembuatan produk (5X15menit)	Persiapan pembuatan produk (6x15menit)	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)
	~Melakukan perbandingan harga produk kompetitor (3 jam)	Persiapan pembuatan produk (4x15menit)	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan (7x3jam)	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan (5x3jam)	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan (6x3jam)	Persiapan pembuatan produk (4x15menit)

				keuangan (2 jam)			
	$Melakukan analisis strategi kompetitor pada sistem Pree Order (2 jam)	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan, foto produk, produk endorse, dan sample produk untuk cafe (4x6jam)	Memberishkan dan merapikan tempat produksi (7x15menit)	Persiapan pembuatan produk (7x15menit)	Memberishkan dan merapikan tempat produksi (5x15menit)	Memberishkan dan merapikan tempat produksi (6x15menit)	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan (4x4jam)
	#Membuat proposal kerjasama dengan beberapa cafe (2jam)	Memberishkan dan merapikan tempat produksi (4x15menit)	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (7x1jam)	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan (7x3jam)	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (1jam)	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (2x1jam)	Memberishkan dan merapikan tempat produksi (4x15menit)
	#Mengajukan proposal kerjasama dengan beberapa cafe (4x2jam)	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (3x2jam)	Melakukan pengantaran produk ke cafe (3x2jam)	Memberishkan dan merapikan tempat produksi (7x15menit)	Melakukan pengantaran produk ke cafe (5x1jam)	Melakukan pengantaran produk ke cafe (4x1jam)	Melakukan pengantaran produk ke cafe (5x1jam)
	~Melakukan pembelian bahan baku untuk tester, uji	Melakukan pengantaran produk ke cafe (2jam)	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	Melakukan pengantaran produk kepada konsume	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	Melakukan pencatatan pesanan (1jam)

	coba dan stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)			n (7x1jam)			
	Persiapan pembuatan produk (2x15menit)	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20menit)	Melakukan pengantaran produk ke cafe (3x2jam)	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20 menit)	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20 menit)	Melakukan pengecekan stok bahan baku produksi mingguan (1jam)
	Melakukan pembuatan produk untuk tester, uji coba dan untuk dipasarkan (2x6jam)	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	#Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha dengan tim berdasarkan pencapaian penjualan (2jam)
	Memberishkan dan merapikan tempat produksi (2x15menit)	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20menit)	~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20menit)	~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)	~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2jam)

	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (2jam)	~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)	Menetapkan packaging dan ukuran soft cookies untuk bundling mini soft cookies (2jam)	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	#Melakukan penjualan produk di Pemda Sleman & Lapangan Klidon (2x4jam)	#Melakukan penjualan produk di Stadion Maguwo &Sunmor (2x5jam)	Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1jam)
	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	Melakukan uji coba produk untuk peluncuran varian baru (4 jam)	#Melakukan penjualan produk di Stadion Maguwo & Sunmor UGM (2x6jam)	Melakukan uji coba produk untuk paket bundling mini soft cookies (3 jam)	Mengajukan proposal kerjasama ke cafe (2jam)	#Melakukan penjualan produk di Lapangan Klidon (3x2jam)	#Melakukan penjualan produk di wisuda UGM pada tanggal 20 Agustus (6jam)
	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	# Melakukan diskusi tim untuk penambahan varian baru (2jam)	#Melakukan penyampaian edukasi kepada pengunjung sekitar cafe (1jam)	#Melakukan penjualan produk pada wisuda kampus UAD 1 Agustus 2026 (6 Jam)	#Melakukan penjualan produk di Embung Tambakboyo 1 jam	#Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha dengan tim berdasarkan pencapaian penjualan (2 jam)	#Melakukan evaluasi google form terkait selera konsumen (2jam)
	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan			# Melakukan diskusi tim dalam perumusa			

	(20menit)			n produk bundling mini soft cookies (2jam)			
	~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)			~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)			
	$Melakukan pembagian tester untuk mengetahui selera konsumen (2 jam)			Menetapkan packaging dan ukuran soft cookies untuk bundling Soft cookies ekonomis dan premium (2jam)			
	Melakukan uji coba ketahanan produk healthy soft cookies (2 jam)			Mengajukan proposal kerjasama ke cafe (2jam)			

	# Diskusi dengan tim hasil riset perbandingan produk dengan kompetitor (3 jam)						
Total Jam	**42 Jam 20 menit**	**59 Jam 20 menit**	**63 Jam 20 menit**	**64 Jam 50 menit**	**36 Jam 30 menit**	**51 Jam 20 menit**	**55 Jam 20 menit**
Total Jam Keseluruhan	**373 Jam**						

Tabel 5.1 *Realisasi Kegiatan*

B. Laporan Uraian Kegiatan Bagian Produksi

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke-1						
1	7/7/2026		#Melakukan diskusi tugas bersama tim	Membahas pembagian tugas, target pekerjaan, serta menyusun rencana pelaksanaan kegiatan produksi, marketing, riset dan keuangan bersama seluruh anggota tim	3 jam	
2	7/7/2026		Melakukan survei ke toko bahan kue offline/online untuk mencari bahan sesuai kebutuhan	Melakukan survei ketersediaan, kualitas, dan harga bahan baku dari beberapa pemasok untuk mendapatkan bahan yang sesuai dengan kebutuhan produksi	4 jam	
3	9,10,13/7/2029		~Melakukan perbandingan harga produk kompetitor ,	Membandingkan harga produk sejenis dari beberapa kompetitor sebagai dasar dalam menentukan harga jual yang kompetitif	3 jam	
4	11/7/2026		#Melakukan analisis strategi kompetitor pada sistem Pree Order	Menganalisis sistem Pre-Order yang diterapkan kompetitor meliputi jadwal pemesanan, metode penjualan, promosi, dan pelayanan kepada konsumen	2 jam	
5	10/7/2026		#Membuat proposal kerjasama dengan beberapa cafe	Menyusun laporan kerjasama yang berisi profil usaha, produk, skema konsinyasi, serta manfaat kerjasama bagi mitra	2 jam	

6	7/7/2026		~Melakukan pembelian bahan baku untuk tester, uji coba dan stok penjualan bersama tim keuangan	Melakukan pengadaan bahan baku sesuai kebutuhan produksi tester, uji coba produk, dan stok penjualan	2 jam	
7	7&9/7/2026		Persiapan pembuatan produk	Menyiapkan peralatan, bahan baku, serta perlengkapan produksi agar proses pembuatan produk berjalan dengan lancar	2x15menit	
8	7&9/7/2026		Melakukan pembuatan produk untuk tester, uji coba dan untuk dipasarkan	Mengolah bahan baku menjadi produk tester, uji coba, dan produk siap jual sesuai standar kualitas yang telah ditetapkan	2x6jam	
9	7&9/7/2026		Membersihkan dan merapikan tempat produksi	Membersihkan area kerja serta mengembalikan seluruh peralatan ke tempat semula untuk menjaga kebersihan dan kerapihan tempat produksi	2x15menit	
10	10/7/2026		Melakukan pengantaran produk kepada konsumen	Melakukan pengantaran pesanan baik cod maupun pesanan shopee ke counter	2 jam	
11	8,9,13&14/7/2026		#Melakukan optimasi penjualan di shopee	Melakukan pencatatan pesanan shopee	2x1jam	
12	8,9.13&14/7/2026		Melakukan pencatatan pesanan ,	Melakukan pencatatan pesanan di media sosial, platform shopee, whatsapp (keseluruhan pesanan baik offline maupun online)	1 jam	
13	13/7/2026		Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan	Memeriksa jumlah persediaan bahan baku dan kemasan untuk memastikan kebutuhan produksi selanjutnya terpenuhi	20 menit	
14	7/7/2026		~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan	Berkoordinasi dengan tim keuangan mengenai anggaran dan kebutuhan pembelian bahan baku untuk produksi mingguan	1 jam	
15	8/7/2026		$Melakukan pembagian tester untuk mengetahui selera konsumen	Membagikan sampel produk kepada calon konsumen untuk mengetahui selera konsumen mengenai rasa dan jenis soft cookies	2 jam	
16	13/7/2026		Melakukan uji coba ketahanan produk healthy soft cookies	Menguji daya simpan produk pada suhu ruang dengan mengamati perubahan tekstur, aroma, rasa dan tampilan untuk mengetahui kualitas produk dan masa penyimpanan	2 jam	
17	13/7/2026		Diskusi dengan tim hasil riset perbandingan produk dengan kompetitor	Membahas hasil analisis dan perbandingan produk dengan kompetitor sebagai dasar penyempurnaan kualitas produk dan strategi pemasaran	3 jam	
					42 Jam 20 menit	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke-2						
1	19/7/2026		#Melakukan penjualan produk di Stadion Maguwo & Sunmor UGM	Melakukan penjualan dan menawarkan produk secara langsung kepada konsumen	6 jam	
2	15/7/2026		~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan	Melakukan pengadaan bahan baku sesuai kebutuhan produksi	2 jam	
3	14,16,18,20/7/2026		Persiapan pembuatan produk	Menyiapkan peralatan, bahan baku, serta perlengkapan produksi agar proses pembuatan produk berjalan dengan lancar	4x15 menit	
4	14,16,18,20/7/2026		Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan, foto produk, produk endorse, dan sample produk untuk cafe	Mengolah bahan baku menjadi produk tester, uji coba, dan produk siap jual sesuai standar kualitas yang telah ditetapkan	4x6 jam	
5	14,16,18,20/7/2026		Membersihkan dan merapikan tempat produksi	Membersihkan area kerja serta mengembalikan seluruh peralatan ke tempat semula untuk menjaga kebersihan dan kerapihan tempat produksi	4x15 menit	
6	15,17,19/7/2026		Melakukan pengantaran produk kepada konsumen	Melakukan pengantaran pesanan baik cod maupun pesanan shopee ke counter	3x2 jam	
7	14,15/7/2026		#Melakukan optimasi penjualan di shopee	Melakukan pencatatan pesanan shopee	2x1 jam	
8	13,15,18/7/2026		Melakukan pencatatan pesanan	Melakukan pencatatan pesanan di media sosial, platform shopee, whatsapp (keseluruhan pesanan baik offline maupun online)	1 jam	
9	20/7/2026		Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan	Memeriksa jumlah persediaan bahan baku dan kemasan untuk memastikan kebutuhan produksi selanjutnya terpenuhi	20 menit	
10	15/7/2026		~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan	Berkoordinasi dengan tim keuangan mengenai anggaran dan kebutuhan pembelian bahan baku untuk produksi mingguan	1 jam	
11	19/7/2026		Melakukan uji coba produk untuk peluncuran varian baru	Menguji rasa, tekstur, dan tampilan produk baru	4 jam	
12	15/7/2026		# Melakukan diskusi tim untuk penambahan varian baru	Membahas pengembangan varian rasa baru	2 jam	
13	15,17,19/7/2026		#Mengajukan proposal kerjasama dengan beberapa cafe	Mengunjungi dan menyampaikan proposal kerjasama kepada beberapa cafe (Dopamilk, Kedai Samedja dan Warung Bajaj & Kedai	4x2 jam	

				Tresnani) serta melakukan diskusi mengenai peluang bisnis		
14	17/7/2026		Melakukan pengantaran produk ke cafe	Mengantarkan produk ke cafe sesuai dengan kesepakatan	1 jam	
					59 Jam 20 menit	
No	**Tanggal**	**Tambahan (minggu)**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**
Minggu Ke-3						
1	21/7/2026		~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan	Melakukan pengadaan bahan baku sesuai kebutuhan produksi	2 jam	
2	21-27/7/2026		Persiapan pembuatan produk	Menyiapkan peralatan, bahan baku, serta perlengkapan produksi agar proses pembuatan produk berjalan dengan lancar	7x15 menit	
3	21-27/7/2026		Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan	Mengolah bahan baku menjadi produk tester, uji coba, dan produk siap jual sesuai standar kualitas yang telah ditetapkan	7x3 jam	
4	21-27/7/2026		Membersihkan dan merapikan tempat produksi	Membersihkan area kerja serta mengembalikan seluruh peralatan ke tempat semula untuk menjaga kebersihan dan kerapihan tempat produksi	7x15 menit	
5	21-27/7/2026		Melakukan pengantaran produk kepada konsumen	Melakukan pengantaran pesanan baik cod maupun pesanan shopee ke counter	7x1 jam	
6	23,26/7/2026		Melakukan pengantaran produk ke cafe	Mengantarkan produk ke cafe sesuai dengan kesepakatan	2x3 jam	
7	21-27/7/2026		Melakukan pencatatan pesanan	Melakukan pencatatan pesanan di media sosial, platform shopee, whatsapp (keseluruhan pesanan baik offline maupun online)	1 jam	
8	27/7/2026		Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan	Memeriksa jumlah persediaan bahan baku dan kemasan untuk memastikan kebutuhan produksi selanjutnya terpenuhi	20 menit	
9	22,23/7/2026		#Melakukan optimasi penjualan di shopee	Melakukan pencatatan pesanan shopee	2x1 jam	
10	21/7/2026		~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan	Berkoordinasi dengan tim keuangan mengenai anggaran dan kebutuhan pembelian bahan baku untuk produksi mingguan	1 jam	
11	23/7/2026		Menetapkan packaging dan ukuran soft cookies untuk bundling mini soft cookies	Menentukan ukuran dan model box yang sesuai untuk produk bundling mini soft cookies	2 jam	

12	26/7/2026		Melakukan uji coba produk untuk paket bundling mini soft cookies	Melakukan ujicoba produk bundling agar sesuai dengan takaran dan kualitas	3 jam	
13	21/7/1026		# Melakukan diskusi tim dalam perumusan produk bundling mini soft cookies	Berdiskusi bersama tim untuk merumuskan konsep, harga, dan kemasan produk mini soft cookies	2 jam	
14	25.26/7/2026		#Melakukan penjualan produk di Stadion Maguwo & Sunmor UGM	Melakukan penjualan dan menawarkan produk secara langsung kepada konsumen	2x6 jam	
15	26/7/2026		#Melakukan penyampaian edukasi pada pengunjung sekitar cafe	Menyampaikan edukasi singkat mengenai manfaat dan penjelasan produk	1 jam	
					63 jam 20 menit	
No	**Tanggal**	**Tambahan (minggu)**	**Kegiatan**	**Uraian Kegiatan**	**Waktu**	**Biaya**
Minggu Ke-4						
1	1,2/8/2026		#Melakukan penjualan produk di Alun-alun Kidul dan Maguwo	Melakukan penjualan dan menawarkan produk secara langsung kepada konsumen	6 jam	
2	3/8/2026		#Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha dengan tim berdasarkan pencapaian penjualan	Mengevaluasi hasil penjualan dari awal sampai minggu 4	2 jam	
3	28/7/2026		~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan	Melakukan pengadaan bahan baku sesuai kebutuhan produksi	2 jam	
4	28-2/7-8/2026		Persiapan pembuatan produk	Menyiapkan peralatan, bahan baku, serta perlengkapan produksi agar proses pembuatan produk berjalan dengan lancar	7x15 menit	
5	28-2/7-8/2026		Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan	Mengolah bahan baku menjadi produk tester, uji coba, dan produk siap jual sesuai standar kualitas yang telah ditetapkan	7x15 menit	
6	28-2/7-8/2026		Membersihkan dan merapikan tempat produksi	Membersihkan area kerja serta mengembalikan seluruh peralatan ke tempat semula untuk menjaga kebersihan dan kerapihan tempat produksi	7x15 menit	

7	28-2/7-8/2026		Melakukan pengantaran produk kepada konsumen	Melakukan pengantaran pesanan baik cod maupun pesanan shopee ke counter	7x1jam	
8	29,30,2/7-8/2026		Melakukan pengantaran produk ke cafe	Mengantarkan produk ke cafe sesuai dengan kesepakatan	3x2jam	
9	28/7/2026		Melakukan pencatatan pesanan	Melakukan pencatatan pesanan di media sosial, platform shopee, whatsapp (keseluruhan pesanan baik offline maupun online)	1 jam	
10	2/8/2026		Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan	Memeriksa jumlah persediaan bahan baku dan kemasan untuk memastikan kebutuhan produksi selanjutnya terpenuhi	20 menit	
11	28,31/7/2026		#Melakukan optimasi penjualan di shopee	Melakukan pencatatan pesanan shopee	2x1 jam	
12	1/8/2026		#Melakukan penjualan produk pada wisuda kampus UAD 1 Agustus 2026	Melakukan penjualan dan menawarkan produk secara langsung kepada konsumen	6 jam	
13	28/7/2026		~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan	Berkoordinasi dengan tim keuangan mengenai anggaran dan kebutuhan pembelian bahan baku untuk produksi mingguan	2x1 jam	
14	2/8/2026		~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan	Melakukan pengadaan bahan baku sesuai kebutuhan produksi minggu ke-5	2 jam	
15	29/7/2026		Menetapkan packaging soft cookies untuk bundling Soft cookies ekonomis dan premium	Menentukan ukuran dan model box yang sesuai untuk produk bundling soft cookies ekonomis dan premium	2 jam	
16	29/7/2026		Mengajukan proposal kerjasama dengan cafe	Mengunjungi dan menyampaikan proposal kerjasama kepada beberapa cafe (Susu Asik) serta melakukan diskusi mengenai peluang bisnis	2 jam	
					64 Jam 50 menit	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke-5						
1	8/7/2026		#Melakukan penjualan produk di Pemda Sleman & Lapangan Klidon (2x4jam)	Melakukan penjualan dan menawarkan produk secara langsung kepada konsumen	2x4 jam	
2	7,9/8/2026		Persiapan pembuatan produk (2x15menit)	Menyiapkan peralatan, bahan baku, serta perlengkapan produksi agar proses pembuatan produk berjalan dengan lancar	5x15 menit	

3	7,9/8/2026		Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan (2x6jam)	Mengolah bahan baku menjadi produk tester, uji coba, dan produk siap jual sesuai standar kualitas yang telah ditetapkan	5x3 jam	
4	7,9/8/2026		Membersihkan dan merapikan tempat produksi (2x15menit)	Membersihkan area kerja serta mengembalikan seluruh peralatan ke tempat semula untuk menjaga kebersihan dan kerapihan tempat produksi	5x15 menit	
5	8/8/2026		Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (2 jam)	Melakukan pengantaran pesanan baik cod maupun pesanan shopee ke counter	2 jam	
6	6,9,10/8/2026		Melakukan pengantaran produk ke cafe (5x1jam)	Mengantarkan produk ke cafe sesuai dengan kesepakatan	5x1 jam	
7	7/8/2026		Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	Melakukan pencatatan pesanan di media sosial, platform shopee, whatsapp (keseluruhan pesanan baik offline maupun online)	1 jam	
8	10/8/2026		Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20 menit)	Memeriksa jumlah persediaan bahan baku dan kemasan untuk memastikan kebutuhan produksi selanjutnya terpenuhi	20 menit	
9	9/8/2026		Mengajukan proposal kerjasama dengan cafe (2jam)	Mengunjungi dan menyampaikan proposal kerjasama kepada beberapa cafe (Renea Coffee) serta melakukan diskusi mengenai peluang bisnis	2 jam	
10	10/8/2026		#Melakukan penjualan produk di Embung Tambakboyo 1 jam	Melakukan penjualan dan menawarkan produk secara langsung kepada konsumen	1 jam	
					36 jam 30 menit	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke-6						
1	15/8/2026		~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)	Melakukan pengadaan bahan baku sesuai kebutuhan produksi	2 jam	
2	11,12,14,15,16 ,17/8/2026		Persiapan pembuatan produk (6x15menit)	Menyiapkan peralatan, bahan baku, serta perlengkapan produksi agar proses pembuatan produk berjalan dengan lancar	6x15 menit	
3	11,12,14,15,16 ,17/8/2026		Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan (6x3jam)	Mengolah bahan baku menjadi produk tester, uji coba, dan produk siap jual sesuai standar kualitas yang telah ditetapkan	6x3 jam	
4	11,12,14,15,16 ,17/8/2026		Membersihkan dan merapikan tempat produksi (6x15menit)	Membersihkan area kerja serta mengembalikan seluruh peralatan ke tempat semula untuk menjaga kebersihan dan kerapihan tempat produksi	6x15 menit	

5	15,17/8/2026		Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (2x1jam)	Melakukan pengantaran pesanan baik cod maupun pesanan shopee ke counter	2x1 jam	
6	11,13,16/8/2026		Melakukan pengantaran produk ke cafe (4x1jam)	Mengantarkan produk ke cafe sesuai dengan kesepakatan	4x1 jam	
7	11/8/2026		Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	Melakukan pencatatan pesanan di media sosial, platform shopee, whatsapp (keseluruhan pesanan baik offline maupun online)	1 jam	
8	17/8/2026		Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20 menit)	Memeriksa jumlah persediaan bahan baku dan kemasan untuk memastikan kebutuhan produksi selanjutnya terpenuhi	20 menit	
9	14,16/8/2026		#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	Melakukan pencatatan pesanan shopee	2x1 jam	
10	11/8/2026		~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)	Memeriksa jumlah persediaan bahan baku dan kemasan untuk memastikan kebutuhan produksi selanjutnya terpenuhi	1 jam	
11	15,16/8/2026		#Melakukan penjualan produk di Stadion Maguwo&Sunmor (2x5jam)	Melakukan penjualan dan menawarkan produk secara langsung kepada konsumen	2x5 jam	
12	12,13,17/8/2026		#Melakukan penjualan produk di Lapangan Klidon (3x2jam)	Melakukan penjualan dan menawarkan produk secara langsung kepada konsumen	3x2 jam	
					49 Jam 20 menit	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke-7						
1	23,24/8/2026		#Melakukan penjualan produk pada wisuda kampus UII tanggal 22 & 23 Agustus 2026	Melakukan penjualan dan menawarkan produk secara langsung kepada konsumen	2x6 jam	
2	20/8/2026		~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan	Melakukan pengadaan bahan baku sesuai kebutuhan produksi	2 jam	
3	20,21,22,23/8/2026		Persiapan pembuatan produk	Menyiapkan peralatan, bahan baku, serta perlengkapan produksi agar proses pembuatan produk berjalan dengan lancar	4x15 menit	

4	20,21,22,23/8/2026		Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan	Mengolah bahan baku menjadi produk tester, uji coba, dan produk siap jual sesuai standar kualitas yang telah ditetapkan	4x4 jam	
5	20,21,22,23/8/2026		Membersihkan dan merapikan tempat produksi	Membersihkan area kerja serta mengembalikan seluruh peralatan ke tempat semula untuk menjaga kebersihan dan kerapihan tempat produksi	4x15 menit	
6	21,23/8/2026		Melakukan pengantaran produk kepada konsumen	Melakukan pengantaran pesanan baik cod maupun pesanan shopee ke counter	2x1 jam	
7	18,20,23/8/2026		Melakukan pengantaran produk ke cafe	Mengantarkan produk ke cafe sesuai dengan kesepakatan	5x1 jam	
8	18/8/2026		Melakukan pencatatan pesanan	Melakukan pencatatan pesanan di media sosial, platform shopee, whatsapp (keseluruhan pesanan baik offline maupun online)	1 jam	
9	24/8/2026		Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan	Memeriksa jumlah persediaan bahan baku dan kemasan untuk memastikan kebutuhan produksi selanjutnya terpenuhi	20 menit	
10	20,22/8/2026		#Melakukan optimasi penjualan di shopee	Melakukan pencatatan pesanan shopee	2 jam	
11	19/8/2026		~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan	Memeriksa jumlah persediaan bahan baku dan kemasan untuk memastikan kebutuhan produksi selanjutnya terpenuhi	1 jam	
12	20/8/2026		#Melakukan penjualan produk pada wisuda UGM pada tanggal 20 Agustus	Melakukan penjualan dan menawarkan produk secara langsung kepada konsumen	6 jam	
13	23/8/2026		#Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha dengan tim berdasarkan pencapaian penjualan	Mengevaluasi hasil penjualan dari awal sampai minggu ke 7	2 jam	
					55 Jam 20 menit	

Tabel 5. 2 Uraian Kegiatan

C. Bukti Agenda Kegiatan

No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-1	#Melakukan diskusi tugas bersama tim (3jam)	
	Melakukan survei ke toko bahan kue offline/online untuk mencari bahan sesuai kebutuhan (4 jam)	
	~Melakukan perbandingan harga produk kompetitor (3 jam)	
	#Melakukan analisis strategi kompetitor pada sistem Pree Order (2 jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	#Membuat proposal kerjasama dengan beberapa cafe (2jam)	
	~Melakukan pembelian bahan baku untuk tester, uji coba dan stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)	
	Persiapan pembuatan produk (2x15menit)	
	Melakukan pembuatan produk untuk tester, uji coba dan untuk dipasarkan (2x6jam)	
	Membersihkan dan merapikan tempat produksi (2x15menit)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (2jam)	
	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	
	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	
	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20menit)	
	~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	$Melakukan pembagian tester untuk mengetahui selera konsumen (2 jam)	
	Melakukan uji coba ketahanan produk healthy soft cookies (2 jam)	
	Diskusi dengan tim hasil riset perbandingan produk dengan kompetitor (3 jam)	
Minggu Ke-2	#Melakukan penjualan produk di Stadion Maguwo & Sunmor UGM (6 jam)	
	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Persiapan pembuatan produk (4x15menit)	
	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan, foto produk, produk endorse, dan sample produk untuk cafe (4x6jam)	
	Membersihkan dan merapikan tempat produksi (4x15menit)	
	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (3x2jam)	
	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	
	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20menit)	
	~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)	
	Melakukan uji coba produk untuk peluncuran varian baru (4 jam)	
	# Melakukan diskusi tim untuk penambahan varian baru (2jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	#Mengajukan proposal kerjasama dengan beberapa cafe (4x2jam)	
	Melakukan pengantaran produk ke cafe (2jam)	
Minggu Ke-3	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)	
	Persiapan pembuatan produk (7x15menit)	
	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan (7x3jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Membersihkan dan merapikan tempat produksi (7x15menit)	
	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (7x1jam)	
	Melakukan pengantaran produk ke cafe (3x2jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	
	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20menit)	
	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	
	~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)	
	Menetapkan packaging dan ukuran soft cookies untuk bundling mini soft cookies (2jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Melakukan uji coba produk untuk paket bundling mini soft cookies (3 jam)	
	# Melakukan diskusi tim dalam perumusan produk bundling mini soft cookies (2jam)	
	#Melakukan penjualan produk di Stadion Maguwo & Sunmor UGM (2x6jam)	
	#Melakukan penyampaian edukasi pada pengunjung yang berada di sekitar cafe (1jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-4	#Melakukan penjualan produk di Alun-alun Kidul dan Maguwo (6 jam)	
	#Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha dengan tim berdasarkan pencapaian penjualan (2 jam)	
	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)	
	Persiapan pembuatan produk (7x15menit)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan (7x3jam)	
	Membersihkan dan merapikan tempat produksi (7x15menit)	
	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (7x1jam)	
	Melakukan pengantaran produk ke cafe (4x1jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	
	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20menit)	
	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	
	#Melakukan penjualan produk pada wisuda kampus UAD 1 Agustus 2026 (6 Jam)	
	~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Menetapkan packaging soft cookies untuk bundling Soft cookies ekonomis dan premium (2jam)	
	Mengajukan proposal ke cafe (2jam)	
Minggu Ke-5	Persiapan pembuatan produk (5X15menit)	
	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan (5x3jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Membersihkan dan merapikan tempat produksi (5x3jam)	
	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (1jam)	
	Melakukan pengantaran produk ke cafe (5x1jam)	
	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20 menit)	
	#Melakukan penjualan produk di Pemda Sleman & Lapangan Klidon (2x6jam)	
	Mengajukan proposal kerjasama ke cafe (2jam)	
	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)	
	#Melakukan penjualan produk di Embung Tambakboyo 1 jam	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
Minggu Ke-6	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan (2 jam)	
	Persiapan pembuatan produk (6x15menit)	
	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan (6x3jam)	
	Membersihkan dan merapikan tempat produksi (6x15menit)	
	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen (2x1jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Melakukan pengantaran produk ke cafe (4x1jam)	
	Melakukan pencatatan pesanan (1 jam)	
	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan (20 menit)	
	#Melakukan optimasi penjualan di shopee (2x1jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan (1 jam)	
	#Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha dengan tim berdasarkan pencapaian penjualan (2 jam)	
	#Melakukan penjualan produk di Stadion Maguwo&Sunmor (2x5jam)	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	#Melakukan penjualan produk di Lapangan Klidon (3x2jam)	
Minggu Ke-7	#Melakukan penjualan produk pada wisuda kampus UII tanggal 22 & 23 Agustus 2026	
	~Melakukan pembelian bahan baku untuk stok penjualan bersama tim keuangan	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Persiapan pembuatan produk	
	Melakukan pembuatan produk untuk dipasarkan	
	Membersihkan dan merapikan tempat produksi	
	Melakukan pengantaran produk kepada konsumen	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	Melakukan pengantaran produk ke cafe	
	Melakukan pencatatan pesanan	
	Melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan	
	~Melakukan diskusi dengan bagian keuangan terkait kebutuhan bahan baku produksi mingguan	

No	Kegiatan	Gambar Bukti
	#Melakukan penjualan produk pada wisuda UGM pada tanggal 20 Agustus	
	#Melakukan evaluasi kinerja keuangan usaha dengan tim berdasarkan pencapaian penjualan	

***Tabel 5. 3** Bukti Kegiatan*

D. Kepuasan Pelanggan

Nama	Usia	Berapa kali anda pernah membeli Kukismaugak?	Bagaimana penilaian kamu terhadap rasa cookies yang telah kamu coba?	Bagaimana penilaian kamu terhadap tekstur cookies yang telah kamu coba?	Bagaimana penilaian kamu terhadap ukuran cookies?	Bagaimana penilaian kamu terhadap kemasan cookies?
Tom Simorangkir	> 40 tahun	Lebih dari 3 kali	Sangat baik	Sangat baik	Sangat sesuai	Sangat baik
Rahardian	> 40 tahun	2-3 kali	Baik	Baik	Sesuai	Sangat baik
Sumi	23-30 tahun	Baru pertama kali	Baik	Baik	Cukup sesuai	Baik
Ruliawati	> 40 tahun	2-3 kali	Sangat baik	Sangat baik	Sangat sesuai	Sangat baik
Ghiyats Fahim Abdulkarim S.E	23-30 tahun	Baru pertama kali	Sangat baik	Sangat baik	Sesuai	Sangat baik

Hawari	23-30 tahun	2-3 kali	Baik	Baik	Cukup sesuai	Baik
Weni	> 40 tahun	Lebih dari 3 kali	Sangat baik	Sangat baik	Sangat sesuai	Sangat baik
Afif Mukti H	23-30 tahun	Lebih dari 3 kali	Sangat baik	Sangat baik	Sangat sesuai	Sangat baik
Muhamad Ilham Septiana	23-30 tahun	Lebih dari 3 kali	Sangat baik	Sangat baik	Sangat sesuai	Sangat baik
Rafel	17-22 tahun	Baru pertama kali	Sangat baik	Sangat baik	Sangat sesuai	Sangat baik
Dindaaa	17-22 tahun	Lebih dari 3 kali	Sangat baik	Baik	Sesuai	Baik
Faishal Hanif	23-30 tahun	2-3 kali	Sangat baik	Cukup	Cukup sesuai	Sangat baik
Putra	23-30 tahun	2-3 kali	Sangat baik	Baik	Sangat sesuai	Sangat baik
Rusiyah	> 40 tahun	Baru pertama kali	Sangat baik	Sangat baik	Sangat sesuai	Sangat baik
Neli Rahmawati	17-22 tahun	Baru pertama kali	Sangat baik	Sangat baik	Sangat sesuai	Sangat baik
Viva	17-22 tahun	2-3 kali	Baik	Baik	Sangat sesuai	Sangat baik
Lia Setya Wardhani	17-22 tahun	2-3 kali	Baik	Baik	Sesuai	Cukup
Edhoo	23-30 tahun	Baru pertama kali	Baik	Baik	Sangat sesuai	Baik

Tabel 5. 4 *Kepuasan Pelanggan*

E. Standar Operasional Prosedur Bagian Produksi

Standar Operasional Prosedur (SOP) Bagian Produksi

A. Kebersihan Pribadi dan Area Produksi

Kebersihan merupakan aspek utama dalam proses produksi pangan untuk menjamin keamanan dan kualitas produk yang dihasilkan. Oleh karena itu, seluruh kegiatan produksi harus memperhatikan standar sanitasi sebagai berikut.

1. Seluruh tenaga kerja wajib mencuci tangan menggunakan sabun dan air mengalir sebelum memulai proses produksi.
2. Area kerja harus dibersihkan sebelum dan setelah kegiatan produksi berlangsung.
3. Seluruh peralatan, meja kerja, lantai, serta permukaan yang bersentuhan

langsung maupun tidak langsung dengan produk harus dipastikan dalam keadaan bersih dan higienis sebelum dan sesudah digunakan.

4. Tenaga kerja diwajibkan menggunakan pakaian kerja yang bersih, celemek, penutup kepala, serta menjaga kebersihan diri selama proses produksi berlangsung.
5. Sampah hasil produksi harus segera dibuang ke tempat sampah tertutup untuk mencegah terjadinya kontaminasi.

B. Pembelian Bahan Baku

Pengadaan bahan baku dilakukan dengan mengutamakan kualitas, keamanan, dan kesesuaian standar pangan agar menghasilkan produk yang berkualitas.

1. Membeli bahan baku dari pemasok yang terpercaya dan memiliki kualitas yang konsisten.
2. Memastikan seluruh bahan baku memiliki tanggal kedaluwarsa yang masih layak digunakan.
3. Memeriksa kondisi fisik bahan baku sebelum diterima, seperti warna, aroma, tekstur, dan kemasan yang masih utuh.
4. Bahan baku utama yang digunakan meliputi tepung terigu, susu bubuk, margarin, butter, gula halus, maizena, choco chips, serta bahan pendukung lainnya sesuai formulasi produk.

C. Penyimpanan Bahan Baku

Penyimpanan bahan baku dilakukan dengan menerapkan sistem FIFO (First In First Out) dan FEFO (First Expired First Out) untuk menjaga kualitas bahan serta meminimalkan risiko kerusakan.

1. Bahan baku disusun berdasarkan tanggal penerimaan dan tanggal kedaluwarsa sehingga bahan yang lebih dahulu masuk atau memiliki masa simpan lebih pendek digunakan terlebih dahulu.
2. Tepung terigu, gula halus, maizena, dan bahan kering lainnya disimpan di tempat yang sejuk, kering, serta menggunakan wadah atau kemasan yang tertutup rapat untuk mencegah masuknya udara, kelembapan, debu, serangga, maupun kontaminan lainnya.
3. Unsalted butter dan margarin yang tersisa setelah proses produksi harus segera disimpan kembali di dalam lemari pendingin pada suhu yang sesuai. Penyimpanan pada suhu dingin bertujuan untuk menjaga kestabilan lemak, mempertahankan kualitas bahan, serta menghambat pertumbuhan mikroorganisme penyebab kerusakan.
4. Gula aren disimpan di dalam wadah tertutup rapat pada suhu ruang

sekitar 20–25°C, ditempatkan pada kondisi yang kering dan terhindar dari paparan sinar matahari secara langsung.

D. Persiapan dan Pengolahan

Sebelum proses produksi dimulai, seluruh peralatan harus dipastikan dalam kondisi bersih, layak digunakan, dan berfungsi dengan baik. Peralatan yang digunakan dalam proses produksi meliputi:

- Timbangan digital
- Sendok takar
- Mangkuk besar
- Mangkuk kecil
- Mixer
- Loyang

Seluruh bahan baku ditimbang sesuai formulasi resep menggunakan timbangan digital untuk memperoleh komposisi yang akurat. Setelah seluruh bahan dan peralatan siap, proses pengolahan dilakukan sesuai tahapan produksi yang telah ditetapkan guna menghasilkan produk yang memiliki mutu, rasa, tekstur, dan ukuran yang konsisten.

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Purwakarta, pada tanggal 25 September 2003 sebagai anak ke delapan dari delapan bersaudara dari pasangan Alm.Bapak Endang Iskandar dan Ibu Ida Rosida. No. Telp: 089502836450 Alamat email: radellamuslimatudzaky@gmail.com . Pendidikan SMA di tempuh di SMK Negeri 2 Purwakarta, lulus pada tahun 2021. Pada tahun 2022 penulis diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesi